COLLANA STORICA DELLA BANCA D'ITALIA

CONTRIBUTI

L'ITALIA E L'ECONOMIA MONDIALE

DALL'UNITÀ A OGGI

A CURA DI
GIANNI TONIOLO

Marsilio

Il volume presenta una "nuova storia economica" dell'Italia nei primi 150 anni di unità nazionale. Attraverso una visione ampia dei successi e dei ritardi delle imprese italiane, dei lavoratori, dell'azione pubblica nel rispondere alle sfide del mutamento economico internazionale, il libro delinea le ragioni dell'attuale insoddisfacente risposta dell'economia italiana alla "seconda globalizzazione".
La prospettiva storica è essenziale per afferrare le debolezze presenti, come il divario Nord-Sud, il basso livello di capitale umano, il fragile sistema d'innovazione e l'inefficienza della pubblica amministrazione. Gli ultimi vent'anni di stagnazione rivelano radici antiche, i recenti shock aggravano i problemi irrisolti.

In copertina: Gino Bartali al Giro di Toscana, 1954.

COLLANA STORICA DELLA BANCA D'ITALIA
CONTRIBUTI

COLLANA STORICA DELLA BANCA D'ITALIA

COMITATO SCIENTIFICO

Ignazio Visco (presidente) Piero Barucci Tancredi Bianchi
Valerio Castronovo Filippo Cesarano Pierluigi Ciocca
Franco Cotula Alberto Cova Marcello de Cecco
Guido M. Rey Gianni Toniolo

SERIE CONTRIBUTI VOLUME XII

L'ITALIA E L'ECONOMIA MONDIALE

DALL'UNITÀ A OGGI

A CURA DI
GIANNI TONIOLO

Marsilio

Elenco degli autori

Brian A'Hearn: Pembroke College, Oxford
Franco Amatori: Università Commerciale Luigi Bocconi
Alberto Baffigi: Banca d'Italia
Fabrizio Balassone: Banca d'Italia
Federico Barbiellini Amidei: Banca d'Italia
Stefano Battilossi: Universidad Carlos III de Madrid
Giuseppe Berta: Università Commerciale Luigi Bocconi
Giuseppe Bertola: EDHEC Business School
Magda Bianco: Banca d'Italia
Andrea Boltho: Oxford University
Andrea Brandolini: Banca d'Italia
Stephen N. Broadberry: London School of Economics
Matteo Bugamelli: Banca d'Italia
John Cantwell: Rutgers Business School
Andrea Colli: Università Commerciale Luigi Bocconi
Nicholas Crafts: University of Warwick
Marcello de Cecco: Scuola Normale Superiore di Pisa
Virginia Di Nino: Banca d'Italia
Barry Eichengreen: University of California, Berkeley
Giovanni Federico: European University Institute
Maura Francese: Banca d'Italia
Alfredo Gigliobianco: Banca d'Italia
Claire Giordano: Banca d'Italia
Matteo Gomellini: Banca d'Italia
Luigi Guiso: Einaudi Institute for Economics and Finance
Giovanni Iuzzolino: Banca d'Italia
Harold James: Princeton University
Marco Magnani: Banca d'Italia
Giuseppe Marinelli: Banca d'Italia
Giulio Napolitano: Università degli Studi Roma Tre
Cormac Ó Gráda: University College Dublin
Fabrizio Onida: Università Commerciale Luigi Bocconi
Kevin H. O'Rourke: University of Oxford
Angelo Pace: Banca d'Italia
Guido Pellegrini: Università degli Studi La Sapienza di Roma
Mario Perugini: Università Commerciale Luigi Bocconi
Paolo Pinotti: Università Commerciale Luigi Bocconi
Massimo Sbracia: Banca d'Italia
Paolo Sestito: Banca d'Italia
Anna Spadavecchia: University of Reading
Gianni Toniolo: LUISS, Roma e CEPR, London
Giovanni Vecchi: Università degli Studi di Roma Tor Vergata
Anthony J. Venables: University of Oxford
Gianfranco Viesti: Università degli Studi di Bari Aldo Moro
Nikolaus Wolf: Humboldt-Universität zu Berlin
Francesco Zollino: Banca d'Italia

© 2013 by Marsilio Editori® s.p.a. in Venezia

Prima edizione: dicembre 2013

ISBN 978-88-317-1615-4

www.marsilioeditori.it

Realizzazione editoriale: in.pagina s.r.l., Venezia-Mestre

INTRODUZIONE

Il 150° dell'Unità d'Italia, celebrato nel 2011, ha stimolato iniziative culturali di grande valore. La Banca d'Italia, che fin dalla sua fondazione, nel 1893, ha promosso lo sviluppo dell'economia nazionale con le proprie politiche e con i propri studi, ha voluto partecipare alla riflessione con un progetto di ricerca che desse un contributo sostanziale e nuovo alla comprensione della traiettoria di sviluppo seguita dall'Italia in passato, affinché i problemi che oggi affrontiamo possano essere analizzati su una base di conoscenze più sicura e più ampia.

Hanno contribuito alla ricerca – centrata sul rapporto fra il nostro Paese e il mondo, e articolata in ventuno temi – economisti e storici economici di fama internazionale, italiani e stranieri, accademici e appartenenti al personale della Banca. I diversi punti di vista su uno stesso argomento, le diverse esperienze, hanno permesso di arricchire l'analisi, di affrontare i nodi dell'economia italiana avendo sullo sfondo le vicende di altri Paesi e le soluzioni date agli stessi problemi in altri contesti istituzionali.

I contributi degli autori sono stati presentati al pubblico in una conferenza internazionale che si è tenuta a Roma nell'ottobre del 2011. In seguito quelle relazioni, rielaborate, sono entrate a far parte del volume *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, pubblicato da Oxford University Press all'inizio del 2013: una nuova storia economica quantitativa dell'Italia. Il presente volume è la traduzione italiana di

quell'opera, con lievi modifiche dettate dalla volontà degli autori di meglio chiarire qualche punto. Il lettore non troverà qui l'appendice statistica pubblicata nell'edizione inglese: i progressi compiuti nelle ricostruzioni statistiche dall'uscita dell'*Oxford Handbook*, e quelli che ci attendiamo nel prossimo futuro, hanno fatto preferire l'alternativa di pubblicare i dati sul sito internet della Banca d'Italia[1].

Dopo l'unificazione nazionale del 1861, l'Italia è divenuta una delle dieci più grandi economie del mondo. Tuttavia, le caratteristiche della sua «crescita economica moderna» sono meno note in campo internazionale rispetto a quelle di altri Paesi della stessa dimensione, o anche più piccoli. Quest'opera si prefigge lo scopo di riempire, con nuovi studi e nuovi dati ricostruiti dagli autori, quel vuoto di conoscenza, e di arricchire il dibattito che si svolge all'interno dei nostri confini con elementi che emergono dal confronto fra studiosi italiani – che ben conoscono le posizioni delle varie scuole nazionali – e studiosi stranieri che affrontano i problemi interpretativi in modo spregiudicato e con freschezza di idee.

Nel 1861 l'Italia era un Paese arretrato, alla periferia della rivoluzione industriale europea. Nel primo trentennio postunitario il nuovo regno dovette guadagnarsi la fiducia e il rispetto dei propri partner, e al tempo stesso procedere alla creazione di nuove istituzioni, di un mercato unico nazionale, di una moneta comune. Dalla fine dell'Ottocento l'economia italiana ha iniziato un processo di convergenza verso le economie più avanzate, con le quali si è integrata in modo sempre più profondo. Molteplici sono le ragioni per cui questo processo di convergenza dovrebbe interessare il lettore che si interroghi sulle peculiarità e sui problemi dell'economia italiana. Tanto gli studiosi quanto i politici hanno posto l'accento, per esempio, su un punto di forza che ha profonde radici nella storia: la vitalità delle piccole e medie imprese italiane. Esse hanno potuto valersi di una lunghissima tradizione di abilità artigianale, di quel particolare ambiente economico rappresentato dai distretti industriali, del ruolo propulsivo giocato dalle imprese pubbliche, soprattutto

[1] www.bancaditalia.it/statistiche/storiche.

negli anni Cinquanta e Sessanta del secolo scorso, nel trasferimento tecnologico, nell'innovazione, nella diffusione della cultura manageriale. Dal lato del passivo, una peculiarità assai nota e studiata dell'economia italiana è la tenace persistenza di una disuguaglianza di reddito regionale, quella fra Nord e Sud, che non ha paragoni in Europa.

La ragione forse più importante per cui la storia economica italiana presenta grande interesse, all'estero come all'interno, è il legame economico fra l'Italia e il resto d'Europa, che è divenuto sempre più stretto strada facendo. La crescita economica dell'Italia non avrebbe potuto procedere allo stesso passo in assenza di una progressiva integrazione del Paese con il resto del continente. Quando, negli anni Trenta, un'improvvida politica autarchica cercò di separare l'Italia dai suoi concorrenti e dai suoi mercati naturali, l'economia ebbe una seria battuta d'arresto. Né possiamo dimenticare che la pura e semplice dimensione dell'economia italiana, unita alla rapidità della sua crescita, ha avuto un effetto di rilievo sullo sviluppo complessivo dell'Europa occidentale, impatto che è stato spesso sottovalutato sia dagli studiosi sia dai politici.

Immediatamente dopo la fine della Seconda guerra mondiale, in condizioni economiche, sociali e politiche disperate – le peggiori, possiamo dire oggi, del suo secolo e mezzo di storia unitaria –, l'Italia decise di legare il proprio futuro a quello dei vicini europei. Non fu una scelta facile. Richiese coraggio e visione da parte dei leader del Paese. La scelta europea rafforzò la ristabilita democrazia, che a sua volta promosse la crescita e diede un impulso ulteriore all'integrazione europea. La partecipazione dell'Italia, come membro fondatore, alla Comunità Economica Europea (la futura Unione Europea) ebbe un'influenza durevole sulla cultura, sulla società, sull'evoluzione politica del Paese: un'influenza che andò molto al di là dell'impatto positivo dell'integrazione sulla crescita economica. Da parte loro, i partner europei dell'Italia trassero vantaggio non solo dall'infittirsi degli scambi con una grande economia in crescita, ma anche dal contributo fecondo dell'antica civiltà italiana alla costruzione dell'Europa.

Come in passato, la risposta alla sfida che il difficile momento attuale ci lancia sta nel rinnovare l'impegno verso un'Unione

che pone fra i suoi obiettivi centrali la stabilità e, non meno importante, la crescita.

MARIO DRAGHI
Presidente della Banca Centrale Europea
ed ex Governatore della Banca d'Italia

IGNAZIO VISCO
Governatore della Banca d'Italia

Francoforte sul Meno e Roma, maggio 2013

L'ITALIA E L'ECONOMIA MONDIALE. DALL'UNITÀ A OGGI

L'Italia preunitaria

PARTE I.
CRESCITA AGGREGATA E POLITICHE

1.
LA CRESCITA ECONOMICA ITALIANA, 1861-2011

di Gianni Toniolo

Quando il 5 maggio 1860 le mille camicie rosse di Garibaldi si imbarcarono sulle due navi a vapore che da Quarto le avrebbero traghettate al porto siciliano di Marsala, la penisola italiana – nelle parole di Metternich – era solo «un'espressione geografica», povera e in torpida crescita, alla periferia dell'Europa. Meno di un anno dopo, il 17 marzo 1861, questa «espressione geografica» divenne il Regno d'Italia. Nel decennio successivo il processo di unificazione fu portato quasi completamente a termine con l'annessione del Veneto e di parte del Friuli (1866) e del Lazio (1870), l'ultimo territorio rimasto sotto il controllo del pontefice romano.

Pochi numeri bastano per descrivere la povertà assoluta del nuovo Regno. Il prodotto interno lordo (PIL) pro capite era più o meno pari alla media attuale dei quarantadue Stati africani più «ricchi» (Maddison 2001). L'aspettativa di vita alla nascita era di circa trent'anni, molto inferiore a quella odierna dei paesi meno sviluppati. Quasi un bambino su tre non raggiungeva il primo compleanno. Quattro italiani su cinque erano analfabeti; le reclute erano basse, in media appena 163 centimetri, e vi era una grande disparità nella distribuzione del reddito (il coefficiente di Gini nel 1861 era di 0,5; Vecchi 2011, p. 430; cfr. *infra*, cap. 8). Le disuguaglianze di reddito si riflettevano nei consumi (Rossi, Toniolo, Vecchi 2001) e nelle differenze del consumo di calorie. Nonostante intorno al 1861 la disponibilità di circa 2.500 calorie al giorno rendesse gli italiani mediamente meglio nutriti dei cittadini di altri paesi con simili redditi per abitante, i consumi calo-

rici del 30% degli italiani non raggiungevano le 2.000 calorie al giorno, ponendoli in uno stato di denutrizione cronica (Vecchi 2011, pp. 12-23; Vecchi, Coppola 2006). Circa il 40% della popolazione era vicino o sotto la soglia della povertà assoluta, definita come «reddito sufficiente ad acquistare i beni essenziali alla vita» (Vecchi 2011, p. 295), pari a 1,5 euro al giorno a persona al potere d'acquisto del 2010.

Tabella 1.1. *Indicatori di benessere: 1861 e 2011*

	1861	2011
PIL pro-capite (in euro ai prezzi del 2010)	2.190	25.668
Aspettativa di vita alla nascita	30	82
Tasso di mortalità infantile entro il primo anno di vita (per 1.000)	289	4,5
Distribuzione del reddito (coefficiente di Gini)	0,50	0,33
Persone in stato di povertà assoluta (percentuale della popolazione)	40	4
Tasso di alfabetizzazione (percentuale della popolazione)	22	98

Fonte: *infra*, capp. 6 e 8.

Nei 150 anni successivi all'unificazione politica, il PIL pro capite italiano è aumentato di circa dodici volte (cfr. *infra*, cap. 6). L'aspettativa di vita alla nascita è cresciuta a 82 anni (una delle più alte del mondo), solo lo 0,45% dei bambini muore nel primo anno di vita (il dato comparabile è lo 0,7% degli Stati Uniti), la distribuzione del reddito è molto più equa (il coefficiente di Gini è circa 0,33) e la povertà assoluta si è ridotta al 4% della popolazione (cfr. *infra*, cap. 8).

Per impressionanti che siano questi dati (tab. 1.1), il progresso dell'Italia nella produzione e nel benessere è analogo a quello di altri paesi dell'Europa occidentale dall'inizio del loro «sviluppo economico moderno» (Kuznets 1967a) a oggi. Il caso dell'Italia merita tuttavia di essere studiato per una serie di ragioni: (1) nonostante i progressi degli ultimi vent'anni, la storia economica quantitativa dell'Italia è stata fino a oggi poco esplorata; (2) la storia economica di lungo periodo del Paese aiuta a fare luce sui risultati deludenti ottenuti all'inizio del XXI secolo; (3) la sua di-

mensione rende l'Italia importante per la crescita di lungo periodo dell'intera Europa; (4) il profilo e i fattori di crescita presentano analogie con quelli di altri paesi europei, ma anche peculiarità non ancora del tutto comprese.

Questo volume è il frutto di nuove ricerche sullo «sviluppo economico moderno» dell'Italia, condotte in occasione del 150° anniversario dell'unificazione politica del Paese. I capitoli 2 e 3 tracciano un profilo del progresso economico dell'Italia rispettivamente nel periodo precedente e successivo alla Seconda guerra mondiale, evidenziando i principali temi di politica economica. Gli altri capitoli, scritti per la maggior parte a più mani da ricercatori italiani e stranieri, presentano i risultati di studi su importanti aspetti della storia economica italiana. Il lettore esperto noterà che i vari capitoli contengono una considerevole quantità di dati nuovi che accrescono notevolmente le nostre conoscenze sulla crescita dell'Italia. Il lettore troverà nuove serie di contabilità nazionale e produttività, indicatori di benessere (compresa la distribuzione del reddito), indici del capitale umano e sociale, analisi dei vantaggi comparati, degli effetti dell'andamento del tasso di cambio reale e della finanza pubblica, impatto sulla crescita dell'innovazione (brevetti), della dimensione di impresa, dei flussi migratori, dell'efficienza del sistema bancario. Due capitoli sono dedicati alla spinosa questione delle persistenti disparità geografiche. Il volume presenta inoltre un confronto della crescita nel secondo dopoguerra nei tre Paesi che «hanno perso la guerra ma vinto la pace», un punto di vista sull'Italia osservata dall'estero e *case studies* sulle multinazionali italiane.

Questo capitolo introduttivo parte dai risultati delle ricerche citate per abbozzare una «storia di convergenza con due code». Nel quadro di un profilo standard di convergenza, la storia economica d'Italia dal 1861 al 2011 è caratterizzata da un periodo centrale della durata di circa un secolo (dalla metà degli anni Novanta dell'Ottocento alla metà degli anni Novanta del Novecento) di forte *catch-up*, inscritto tra due «code» (1861-1896 e 1992-2011) di crescita fiacca, quando il Paese ha perso terreno rispetto ai paesi a produttività più elevata. Il testo che segue ritraccia le principali linee di sviluppo dell'economia italiana e suggerisce alcune spiegazioni della rapida crescita secolare e delle prestazioni deludenti del primo e dell'ultimo periodo.

1. *Una storia di convergenza con due code*

Per valutare i risultati economici occorre tenere conto dell'iniziale condizione di arretratezza del Paese. Gerschenkron (1962a) sosteneva che, se e quando una «economia tradizionale» riesce a superare «ostacoli» che inevitabilmente si incontrano nell'intraprendere la strada dello «sviluppo economico moderno», l'arretratezza iniziale può dimostrarsi un «vantaggio» che consente di realizzare una crescita più veloce di quella dei paesi più avanzati. Oggi gli economisti parlano di convergenza dei paesi a basso reddito rispetto a quelli con un reddito più alto. Fin dai primi anni dell'Ottocento, la rincorsa (*catch-up*) dei paesi a basso reddito è un elemento chiave del profilo dello «sviluppo economico moderno» descritto da Kuznets (1967a). I paesi meno sviluppati possono crescere più velocemente di quelli avanzati importando da questi ultimi tecnologia a basso costo, che viene poi adattata ai propri vantaggi comparati, trasferendo a buon mercato risorse da un'agricoltura a bassa produttività a una manifattura ad alta produttività, esportando prodotti ad alta intensità di lavoro e attraverso l'emigrazione dei lavoratori non specializzati. Di conseguenza, i risultati economici di lungo periodo di un Paese devono essere valutati tenendo conto delle sue condizioni iniziali, cioè dei livelli di produttività e PIL pro capite.

Quanto era economicamente arretrata la penisola italiana al tempo della sua unificazione politica? Tra il XIII e il XVI secolo l'Italia del Centro-Nord era forse l'area più prospera d'Europa. Nel 1500, il PIL pro capite superava del 35% la media dell'Europa occidentale. All'incirca a partire dalla metà del XVII secolo, l'Italia iniziò a perdere terreno sul piano economico rispetto all'area nordoccidentale del continente entrata in una fase di crescita rapida. Nel XVIII secolo la produzione italiana reggeva a stento il passo con la crescita della popolazione. Secondo Malanima (2005; 2006), attorno alla fine del XVIII secolo il cittadino medio dell'Italia del Centro e del Nord avrebbe goduto di un reddito di circa il 20% inferiore a quello dei suoi avi di due o tre secoli prima. Durante le guerre napoleoniche, il reddito per abitante dell'Italia raggiunse forse il livello più basso dal XIV secolo. Questa interpretazione è in qualche modo più pessimista di quella di Maddison (2001), su cui è basata la tabella 1.2. C'è comunque ampio accordo sul fatto

che negli anni Venti dell'Ottocento sia iniziata una lenta ripresa, con una possibile leggera accelerazione negli anni Cinquanta.

Tabella 1.2. *L'Italia e i paesi avanzati: PIL pro capite 1500-1870*

	Italia	Regno Unito	Francia	Germania	Giappone	Europa occidentale	Italia come parte dell'Europa occidentale (percentuale)
1500	1.100	714	727	676	500	796	138
1820	1.117	1.706	1.135	1.135	669	1.245	89
1870	1.499	3.031	1.876	1.876	737	2.088	72

Nota: in dollari statunitensi a parità di potere d'acquisto del 1990.
Fonte: Maddison (2001).

Al tempo dell'unificazione, il reddito pro capite, a parità di potere d'acquisto, era più o meno la metà di quello della Gran Bretagna – allora al vertice della produttività – e circa i due terzi di quello della Francia, un Paese confinante con l'Italia e per molti versi simile (Maddison 2001). Più in generale, l'Italia era arretrata rispetto alla parte nordoccidentale del continente. Indicatori indiretti come la speranza di vita, la mortalità infantile, l'altezza delle reclute e i tassi di alfabetizzazione concorrono tutti a descrivere un quadro di arretratezza. La composizione dell'occupazione era tipica di un'economia arretrata: la forza lavoro equivalente a tempo pieno in agricoltura era pari al 63,2% del totale, seguivano il settore dei servizi (19,1%) e quello dell'industria (17,7%). La penisola italiana restava inoltre in una posizione arretrata rispetto alle aree più avanzate del continente nella dotazione di infrastrutture. Nel 1861 erano in funzione solo 2.404 chilometri di ferrovie, quasi interamente situate nella valle del Po, contro i 14.603 chilometri della Gran Bretagna (meno estesa dell'Italia) e gli 11.603 nell'area del futuro Reich tedesco (il cui territorio era però quasi il doppio di quello italiano).

All'inizio del 1859 la penisola italiana era divisa in otto Stati (compresa la piccola Repubblica di San Marino, che non entrò però a far parte del nuovo Regno), a diversi livelli di arretratezza (si veda la cartina a p. 2). Quasi 2.000 anni di frammentazione avevano prodotto profonde differenze culturali e istituzionali tra le diverse aree del Paese. In particolare, le stime sul numero

di persone in grado di comunicare in italiano, intorno al 1861, evitando il ricorso a lingue o dialetti locali, variano dal 2,5% (De Mauro 1991) al 10% circa (Castellani 2009) della popolazione.

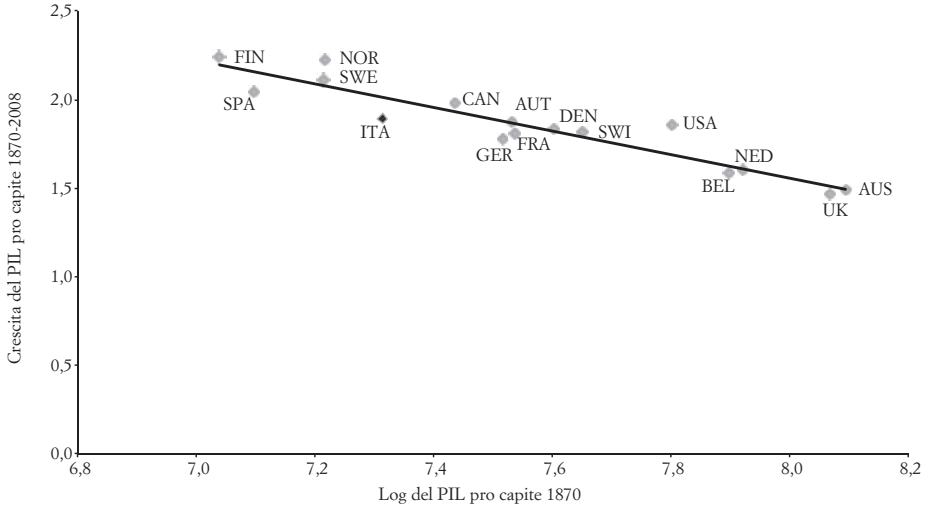
Quanto erano profonde le differenze economiche regionali al tempo dell'Unità? La domanda non è banale, vista la persistenza del divario tra Nord e Sud per tutti i 150 anni successivi all'unificazione. Il tema delle «condizioni iniziali» è di grande importanza nel dibattito infinito attorno alla Questione meridionale. L'economia del Regno delle Due Sicilie (che più o meno coincideva con l'attuale Mezzogiorno) era significativamente meno sviluppata di quella delle zone nordoccidentali della penisola? Se la risposta è affermativa, il nuovo Stato può essere solo «accusato» di non essere riuscito a colmare un gap già esistente. Oppure il Sud Italia era sviluppato quasi quanto (alcuni dicono persino più sviluppato) il Nord-Ovest? In questo caso, il nuovo Regno d'Italia sarebbe colpevole di aver creato un divario Nord-Sud inesistente al momento dell'unità. Nonostante la nuova messe di ricerche quantitative, il problema resta ancora irrisolto.

Le stime del PIL regionale negli anni immediatamente successivi all'Unità d'Italia sono ancora preliminari; diventano più robuste dal 1890 in avanti. Daniele e Malanima (2007), sulla base delle loro stime del PIL nazionale pro capite nel XVIII e nella prima parte del XIX secolo, sostengono che, quando il reddito medio è prossimo alla sussistenza, le disparità regionali non possono essere ampie. Secondo Felice (2007b), nel 1871 il PIL pro capite per il complesso del Sud era inferiore alla media nazionale di circa il 10%, con un'ampia variabilità interna (la Calabria, per esempio, stava meglio della maggior parte delle regioni settentrionali e centrali). Per lo stesso anno, gli autori del capitolo 20 stimano per il Sud un valore aggiunto manifatturiero pro capite di circa il 30% inferiore a quello del Nord-Ovest, ma solo del 10% più basso della media nazionale. Fenoaltea (2007) evidenzia un gap Est-Ovest in aggiunta al divario Nord-Sud.

La tesi di un divario inizialmente piuttosto contenuto fra il reddito dell'area nordoccidentale e meridionale del Paese non è del tutto coerente con la notevole differenza che emerge da alcuni indicatori di benessere, generalmente associati piuttosto strettamente al PIL pro capite. Nel 1861 l'altezza media delle reclute era di 163,7 centimetri nel Nord-Ovest (165,2 centimetri nel

Nord-Est) contro i 160,9 del Sud (Vecchi 2011, p. 57). Nel Meridione, solo il 15% della popolazione sopra i quindici anni sapeva leggere e scrivere, contro il 47,9% nel Nord-Ovest (Vecchi 2011, p. 425). Questi dati trovano un corrispettivo nella maggiore incidenza del lavoro minorile al Sud rispetto al resto del Paese (Vecchi 2011, p. 147; Toniolo, Vecchi 2007) e in tassi inferiori di frequenza scolastica. Meno nette sono le indicazioni sul divario Nord-Sud in base agli indici sulla speranza di vita alla nascita e sulla mortalità infantile. L'ampia variabilità regionale di questi indicatori al tempo dell'Unità non consente di definire un profilo geografico preciso: gli abitanti della Liguria avevano la speranza di vita più alta (36 anni), e quelli della Basilicata la più bassa (28,5), ma la Puglia era seconda per durata della speranza di vita.

Figura 1.1. *Convergenza incondizionata, 1870-2008*



Fonte: adattamento da Maddison (2001) e OECD (2011c).

Nonostante gli enormi progressi recenti nella quantificazione del reddito regionale e degli standard di vita al tempo dell'Unità, le evidenze sono ancora contraddittorie, tanto da non risolvere definitivamente il lungo dibattito sulla responsabilità del nuovo Stato nell'aver creato la Questione meridionale. Gli studiosi non sono ancora in grado di pronunciarsi a favore della tesi di Fortunato (1973), che poneva l'accento sull'inclemenza della natura al Sud, la persistenza del potere feudale, la scarsità di capitale fisico e umano e gli svantaggi per il commercio derivanti da problemi geografici (cfr. anche *infra*, cap. 21), oppure di quella di Nitti (1958), che sottolineava invece le riserve di oro e argento del Regno dei Borboni, il suo basso debito pubblico e l'utilizzo, dopo l'unificazione, dei risparmi del Sud per finanziare le infrastrutture al Nord. In base alle evidenze disponibili, è possibile soltanto concludere che al momento dell'unificazione c'era una dispersione piuttosto ampia degli indicatori regionali di reddito e benessere (non limitata alla tradizionale divisione Nord-Sud), e che il divario Nord-Sud, anche se evidente in vari ambiti, era probabilmente meno pronunciato di quanto non sarebbe successivamente diventato (cfr. *infra*, cap. 20).

Partendo dalle condizioni di arretratezza economica descritte in precedenza, tra il 1870 (il primo anno di cui sono disponibili dati comparabili per un gran numero di paesi) e il 2008, il PIL reale pro capite dell'Italia è aumentato in media ogni anno dell'1,9%, un tasso leggermente superiore a quello dell'Europa occidentale e circa uguale a quello degli Stati Uniti.

La figura 1.1 riporta i risultati di un semplice esercizio di convergenza incondizionata per un certo numero di paesi oggi «avanzati». Il tasso di crescita dell'Italia – insieme a quello di Spagna e Germania – sembra essere un po' inferiore alle attese, considerato il PIL pro capite del 1870. Perché, 150 anni dopo l'unificazione, i risultati dell'economia italiana sono stati leggermente inferiori rispetto al suo potenziale iniziale di *catch-up*? Nel tentativo di articolare una risposta, considereremo l'andamento temporale della crescita, caratterizzato da un periodo centrale di robusta convergenza verso i paesi più avanzati e da due «code» di crescita deludente all'inizio e alla fine di questa fase.

Dalla metà degli anni Novanta dell'Ottocento ai primi anni Novanta del Novecento, la storia dello sviluppo economico

dell'Italia è quella tipica di uno dei paesi «periferici» dell'Europa che converge verso il «nucleo centrale» delle nazioni di prima industrializzazione. Paese arretrato alla fine del XIX secolo, l'Italia è cresciuta per un centinaio di anni più rapidamente dei principali paesi dell'Europa occidentale e circa allo stesso ritmo degli Stati Uniti (tab. 1.3).

Tabella 1.3. *Una storia di convergenza con due code*

	1870-1896	1896-1992	1992-2010
Italia	0,6	2,4	0,5
Francia	1,4	2,0	1,0
Germania	1,5	1,9	1,2
Regno Unito	1,1	1,4	1,8
Stati Uniti	1,4	2,0	1,5
Giappone	1,2	3,1	0,7

Fonte: Maddison (2001); OECD 2011c; Baffigi 2013; Baffigi *infra*, cap. 6.

Tuttavia, la storia dell'economia italiana, nella prima e nell'ultima coda, dimostra che una condizione iniziale di arretratezza non è condizione sufficiente per la convergenza. Per oltre una generazione dopo l'Unità il nuovo Paese non sfruttò i «vantaggi dell'ultimo arrivato» per «rincorrere» i più ricchi vicini occidentali. Dal 1861 al 1896 circa il divario di reddito e produttività tra l'Italia e le aree più avanzate dell'Europa occidentale aumentò, invece di ridursi.

Anche la storia economica dei quindici anni precedenti alla Grande Recessione iniziata nel 2008 è caratterizzata da tassi di crescita inferiori rispetto a quelli del resto dell'Europa occidentale (di per sé un'area che non ha brillato per una rapida crescita). Quest'ultima non è tuttavia la storia di un «mancato *catch-up*» – dal momento che il PIL pro capite dell'Italia attorno al 1990 era vicino alla media dell'Europa occidentale – quanto piuttosto la storia del sottile malessere causato da un lento e progressivo declino relativo, un malessere di cui la penisola aveva già sofferto nel XVIII secolo.

2. *Gli anni 1861-1896: crescita timida e attese non soddisfatte?*

L'unificazione politica italiana avvenne in un momento in cui la cosiddetta «prima globalizzazione» era già in atto, guidata dall'innovazione tecnologica nei trasporti e nelle comunicazioni, e da una progressiva tendenza verso il libero scambio, mentre «lo sviluppo economico moderno» prendeva velocità diffondendosi dalla culla nordoccidentale della rivoluzione industriale alla periferia dell'Europa. Dopo l'abrogazione delle *Corn Laws* le tariffe doganali medie europee continuarono a scendere per tutti gli anni Cinquanta dell'Ottocento (Findaly, O'Rourke 2007, p. 396). Nel gennaio 1860 Francia e Regno Unito siglarono il trattato Cobden-Chevalier che, con la clausola della «nazione più favorita», apriva la strada a ulteriori riduzioni nei dazi sulle importazioni in tutta Europa. La conseguenza fu un aumento del commercio internazionale sospinto anche dalla diminuzione dei costi di trasporto. Più in generale, negli anni Cinquanta e Sessanta dell'Ottocento il PIL pro capite dell'Europa occidentale crebbe con un buon ritmo, soprattutto nei *Länder* del futuro Reich tedesco (1,6% all'anno tra il 1850 e il 1870 contro lo 0,4% all'anno nel ventennio precedente). Anche Gran Bretagna e Francia crebbero a tassi relativamente buoni.

Il momento dell'unificazione politica non fu dunque «mal scelto» dal punto di vista dello sviluppo economico. Le condizioni della cosiddetta «economia atlantica» favorivano il commercio, l'afflusso di capitali, la mobilità dei lavoratori e la diffusione delle tecnologie dai più avanzati «pionieri» dell'industrializzazione. Nonostante queste condizioni, per circa trentacinque anni il Regno d'Italia non beneficiò di un'accelerazione nella crescita. La penisola perse terreno rispetto alle nazioni al vertice della produttività. Il secolare declino relativo continuò, malgrado l'unificazione.

Se l'economia non fu il principale motore ideologico e politico del Risorgimento, era tuttavia presente nelle menti dei suoi architetti (Ciocca 2007, pp. 70-77). Negli anni Quaranta dell'Ottocento era stata proposta un'unione doganale forgiata sul modello dello *Zollverein*, proposta ripresa dalla Francia sulla scia dell'armistizio di Villafranca del 1859, che interruppe la marcia verso Est delle truppe franco-piemontesi. I liberali che avevano promosso l'unificazione del Paese ritenevano il protezionismo, in par-

ticolare nel Regno di Napoli, una scelta poco saggia per paesi relativamente piccoli in un momento di rapida integrazione delle economie dell'Europa occidentale. Negli anni Cinquanta dell'Ottocento, in Piemonte, il libero scambio associato a un programma di investimenti pubblici nel sistema dei trasporti aveva dimostrato, secondo molti, come politiche di questo tipo potessero portare a un'accelerazione della crescita. Si sottovalutava, tuttavia, il fatto che l'unificazione da sola non avrebbe potuto compiere il miracolo di aumentare il benessere del popolo italiano in assenza di un'adeguata «capacità sociale di crescita» (Abramovitz 1989).

Dall'Unità alla seconda metà degli anni Novanta dell'Ottocento, il PIL pro capite italiano crebbe a un tasso medio annuo pari a circa la metà di quello del Regno Unito, la superpotenza economica del tempo (tab. 1.3). La popolazione aumentò dello 0,65% l'anno e il PIL totale dell'1,24. Il tasso medio di crescita (1861-1897) del valore aggiunto per l'agricoltura fu dello 0,97 annuo, dell'1,37 per il settore dei servizi e dell'1,56 per l'industria (tutti i dati sono relativi ai confini attuali; cfr. *infra*, cap. 6).

Le ricerche delle quali dà conto il capitolo 7 permettono oggi per la prima volta di quantificare le cause della crescita del reddito nel periodo considerato (e, come vedremo, in quelli successivi). Nei primi vent'anni dopo l'Unità, l'agricoltura guidò la crescita della produttività totale dei fattori (PTF) con un incremento dello 0,6% all'anno, mentre industria e servizi ebbero incrementi di produttività vicini allo zero. La crescita del PIL fu perlopiù generata dagli input di lavoro e capitale: il numero dei lavoratori equivalenti a tempo pieno aumentò più velocemente del totale della popolazione (in media dello 0,74 per anno). In base al censimento del 1881 la partecipazione alla forza lavoro raggiunse il 55%, il dato più alto nella storia economica dell'Italia unita. Dopo la lenta crescita negli anni Sessanta gli investimenti fissi crebbero del 5,7% annuo tra il 1869 e il 1888, anno che segnò il picco di un boom ciclico a cui seguì una lunga e profonda recessione.

La lentezza della crescita nei trent'anni successivi all'unificazione è stata spiegata in vari modi. Il dibattito è stato particolarmente vivace negli anni Cinquanta e Sessanta del secolo scorso, quando furono disponibili le prime statistiche (PIL e valore aggiunto industriale) per questo periodo (ISTAT 1957; Fuà 1978-

1983). Le motivazioni andavano dalle infrastrutture come prerequisito per la crescita (Romeo 1959), alla mancanza di una riforma agraria (Sereni 1971), al fatto che gli «agenti di industrializzazione» (banche miste) sarebbero nati soltanto a metà degli anni Novanta dell'Ottocento (Gerschenkron 1962a). Il dibattito era condotto nel linguaggio allora di moda, secondo i concetti di «decollo» (*take-off*) e «grande slancio» (*big-spurt*), oppure di quello marxiano di «accumulazione originaria». Obiezioni a simili categorizzazioni hanno avviato linee di ricerca basate su una lenta ma sostenuta accelerazione della crescita secondo il modello della rivoluzione industriale inglese (Bonelli 1994), oppure sul ciclo internazionale generato dalle oscillazioni nei movimenti internazionali di capitale (Fenoaltea 1988; 2011b).

Nell'ultimo decennio del secolo scorso, Zamagni (1993a, p. 81) poteva sostenere che l'evidenza quantitativa allora esistente «consentiva solo di posticipare» il giudizio finale sulla lentezza della crescita nel periodo postunitario: l'antica questione del motivo per cui, per più di una generazione, la convergenza era rimasta preclusa all'Italia, tra gli ultimi arrivati allo sviluppo economico moderno, rimaneva un interrogativo aperto.

Per rispondervi è necessario porre un quesito preliminare: in che modo il *potenziale* di crescita dell'Italia fu aumentato dalla realizzazione dell'unità politica del Paese, sostanzialmente completata nel 1870? L'unificazione innescò due processi, ciascuno dotato di proprie implicazioni economiche: da un lato la fusione di sette Stati in un'unica entità sovrana, dall'altro il raggiungimento dell'indipendenza dal dominio o, quantomeno, dall'influenza straniera. L'indipendenza comportava anche una tardiva fine delle monarchie assolute.

Dal punto di vista economico, il risultato più ovvio dell'instaurazione del Regno d'Italia tra il 1861 e il 1870 fu l'emergere, nella penisola italiana, dell'ottava economia del mondo (tab. 1.4). Per quanto fossero poveri, gli italiani erano numerosi. Nel 1870 la popolazione del nuovo Regno toccava i 26 milioni, mentre il Regno di Napoli, fino a quel momento il più popoloso degli Stati preunitari, contava solo 9 milioni di abitanti. I vantaggi di un grande mercato unico non erano sfuggiti ai moderati come Vincenzo Gioberti, sostenitore di una federazione di Stati indipendenti e di un'unione doganale (Gioberti 1845). A priori, per-

tanto, il più evidente beneficio economico derivante dall'unificazione politica sarebbe dovuto arrivare dalla creazione di un unico grande mercato al posto di varie piccole economie chiuse, con il conseguente miglioramento nell'allocazione delle risorse e nelle economie di scala, particolarmente rilevante per i settori più dinamici della cosiddetta seconda rivoluzione industriale. Sebbene il grado di apertura (import più export/PIL) del Regno di Sardegna fosse di circa il 40% (Graziani 1960), quello del Lombardo-Veneto, dei due ducati emiliani e della Toscana era solo del 20%. Lo Stato Pontificio e il Regno di Napoli erano ancora più indietro, con un grado di apertura di circa il 10% (Zamagni 2007, pp. 42-43; cfr. *infra*, cap. 6). In più, il Regno di Napoli (esclusa la Sicilia) intratteneva rapporti commerciali quasi esclusivamente oltremare, mentre il commercio con il resto dell'Italia incideva solo per il 13% sulle sue esportazioni (Graziani 1960). L'unificazione della penisola poteva potenzialmente produrre una diversione del commercio, anche tenuto conto che il regno austriaco del Lombardo-Veneto faceva parte dell'unione doganale asburgica, a vantaggio della creazione di un grande mercato interno.

Tabella 1.4. *Il G10 del 1870 e del 1998: quote di PIL mondiale (dollari a parità di potere d'acquisto del 1999) e popolazione in percentuale*

	1870		1998	
	PIL	Pop.	PIL	Pop.
Cina	17,2	28,2	11,0	21,0
India	12,2	19,2	5,0	16,5
Regno Unito	9,1	2,5	3,3	1,0
Stati Uniti	8,6	3,2	21,9	4,6
Russia	7,6	7,0	3,4	4,2
Germania	6,5	3,1	4,2	1,4
Francia	6,5	3,0	3,4	1,0
Italia	3,8	2,2	3,0	1,0
Giappone	2,3	2,7	7,7	2,1
Spagna	2,0	2,0	1,7	0,7
Resto del mondo	24,2	26,9	25,3	46,5

Fonte: dati da Maddison (2001).

Per valutare il potenziale impatto economico dell'indipendenza dalla dominazione straniera e del nuovo governo costituzionale, occorre prendere in considerazione, oltre all'unificazione del mercato, il complesso delle istituzioni. L'adozione dei codici civile e di diritto commerciale, l'introduzione di una moderna divisione dei poteri, la diffusione dell'istruzione elementare obbligatoria e l'accresciuta libertà d'impresa sono i primi elementi che vengono in mente come potenziali fattori di promozione della crescita (cfr. *infra*, cap. 19). Inoltre, ulteriori benefici sarebbero dovuti arrivare dai complementi indispensabili all'unificazione del mercato: moneta unica, omogeneità dei pesi e delle misure, regolazione unica degli intermediari finanziari, tassazione uniforme, tariffa doganale unica, trattati commerciali, e così via. Anche la fine della dominazione straniera avrebbe potuto avere un impatto diretto sulla crescita, dato che in passato alcune decisioni politiche erano state prese più nell'interesse dei cittadini stranieri che di quelli italiani (al porto di Venezia, per esempio, erano destinati scarsi investimenti dagli austriaci, che privilegiavano invece Trieste, il loro tradizionale sbocco sul mare; Toniolo 1977a). Era inoltre plausibile ritenere che, nei negoziati economici internazionali, il governo di un unico grande paese avrebbe potuto essere più efficace nel tutelare gli interessi nazionali di quelli di tanti piccoli Stati non coordinati tra loro.

Se questi erano i benefici potenziali che era legittimo attendersi dall'unificazione del Paese, la crescita dell'Italia tra il 1861 e il 1896 mostra *ex post* che questi benefici erano in realtà relativamente limitati oppure che essi non furono adeguatamente sfruttati. Perché dunque, per un lungo periodo dopo il 1861, un mercato più grande e nuove istituzioni non ebbero un impatto decisivo sulla crescita?

Parte della risposta è abbastanza semplice: l'unificazione politica era solo una precondizione all'unificazione dei mercati. La sua effettiva attuazione richiese tempo. La riduzione del costo dei trasporti dipendeva dalla costruzione di ferrovie, strade e porti. L'orografia dell'Italia rese l'impresa lunga e costosa (Fenoaltea 1983; 1984). Il nuovo Regno fu relativamente efficiente nel collegare i principali centri urbani attraverso la rete ferroviaria: se nel 1861 il punto più a Sud sul versante adriatico raggiunto dai treni era Ancona e, sul versante tirrenico, non c'era alcun

collegamento a Sud di Genova, già alla metà del 1864 si poteva arrivare in treno fino a Bari. Nel 1870 era possibile raggiungere Napoli da Milano e Torino e attraversare la penisola da Roma ad Ancona e da Napoli a Bari (Ciocca 2007, p. 87). Tuttavia, come ha sostenuto Fenoaltea in modo convincente, una consistente riduzione del costo dei trasporti si ebbe soltanto con la costruzione delle cosiddette linee secondarie, che univano le città più grandi alle più piccole e che andavano dalle coste verso l'interno. Fu un processo lungo, che produsse frutti nel ridurre il differenziale dei prezzi nel Paese (cioè nell'avviare la creazione di un mercato unico) non prima degli anni Ottanta dell'Ottocento.

La sostituzione delle vecchie monete con la nuova valuta unica (la lira piemontese, ribattezzata lira italiana) fu lenta: nel 1870 solo il 57% dello stock monetario pre-1861 era stato convertito in lire, e l'ultima grande quantità di monete napoletane d'argento fu cambiata dal Tesoro solo nel 1894 (De Mattia 1959). L'unificazione di pesi e misure fu ugualmente lenta. L'integrazione dei mercati finanziari, misurata dai differenziali dei prezzi dei titoli nelle borse regionali, non ebbe luogo fino ai primi anni Ottanta dell'Ottocento (Toniolo, Conte, Vecchi 2003). Solo allora le infrastrutture e le istituzioni del mercato cominciarono a rendere possibile per l'economia il trarre vantaggio da un mercato unico che nel 1861 era stato solo «annunciato», ma che impiegò almeno due interi decenni per realizzarsi.

Anche la creazione delle istituzioni fu lenta (cfr. *infra*, cap. 19). Un codice civile di tradizione francese, ma con diverse norme idiosincratiche, fu votato dal Parlamento nel 1865 insieme a un codice di diritto commerciale che derivava direttamente dal codice del Regno di Sardegna con piccole modifiche. Soltanto nel 1882 l'Italia introdusse un nuovo codice di diritto commerciale basato sulla premessa «rivoluzionaria» che per le imprese il diritto commerciale dovesse prevalere sulla disciplina civile. Come si dice nel capitolo 19, la creazione di una burocrazia nazionale e di un corpo di leggi amministrative non produsse incentivi alla crescita altrettanto forti che in altri paesi europei.

La creazione di capitale umano fu ancora più lenta della costruzione di infrastrutture e istituzioni (cfr. *infra*, cap. 9). L'istruzione primaria obbligatoria (per tre anni) fu introdotta immediatamente dopo l'unificazione, ma l'attuazione, demandata ai

governi locali (le città), non venne adeguatamente finanziata e opportunamente controllata. Solo nei primi dieci anni del XX secolo il governo nazionale si assunse direttamente il compito di garantire un'istruzione elementare gratuita e obbligatoria per cinque anni. Nonostante queste carenze, l'alfabetizzazione nella popolazione tra i 15 e i 19 anni crebbe dal 27% nel 1861 al 62% nel 1901 (Vecchi 2011, p. 425), anche se con enormi disparità regionali.

La lentezza nell'attuazione del mercato unico, nella creazione del capitale umano e nella diffusione di istituzioni giuridiche moderne spiega in parte la mancata convergenza dell'economia del nuovo Stato verso quella dei suoi più ricchi vicini europei. Anche shock esterni ed errori politici ritardarono la convergenza.

Nei suoi primi dieci anni di vita il nuovo Regno fu impegnato in due guerre (nel 1866 e nel 1870), che comportarono la sospensione della convertibilità della lira e l'aumento della spesa pubblica. Il brigantaggio meridionale – una miscela di malcontento sociale e guerriglia legittimista – fu contrastato dall'azione brutale di un consistente spiegamento di forze militari. Per tutto questo periodo molti in Italia e all'estero dubitavano che il nuovo Regno potesse sopravvivere e avere un futuro. La percezione dell'instabilità non favoriva la fiducia degli investitori. Una politica commerciale caratterizzata da un protezionismo moderato (1878) e poi più elevato (1887) sia dell'industria sia dell'agricoltura è considerata dagli studiosi come uno dei principali imputati di una crescita insoddisfacente. Come argomentato nel capitolo 2, la svolta protezionista, così come il *pactum sceleris* tra acciaio e grano, furono tutt'altro che prerogative italiane. La tariffa del 1887 scatenò una guerra commerciale con la Francia che danneggiò le esportazioni di seta e vino. Il dazio sul grano, una risposta alla caduta dei costi del trasporto transatlantico, fu innegabilmente irrazionale dal punto di vista tecnico ma era vista dai sostenitori moderati del libero scambio del tempo come un utile compromesso per alleviare i costi della globalizzazione, sopportati da un numero di persone relativamente ristretto.

Alla fine degli anni Settanta dell'Ottocento il mercato unico iniziò a prendere forma e le istituzioni moderne a esercitare un impatto sull'economia. Contemporaneamente, la finanza pubblica era stata riportata in equilibrio e la legge bancaria del 1874

aveva in qualche modo riorganizzato il sistema finanziario. L'Italia sembrava più stabile agli occhi degli investitori e la previsione di un ritorno alla convertibilità della lira (che avvenne nel 1883) rese il Paese più attraente per i capitali esteri. Tra la fine degli anni Settanta e gli anni Ottanta dell'Ottocento si ebbe un'accelerazione nella crescita del PIL e degli investimenti. La crescita del reddito, in particolare della produzione manifatturiera, accelerò. L'Italia parve finalmente avviarsi all'attesa «rincorsa» dei paesi più avanzati. Una violenta crisi finanziaria, prodotta dalla fragilità di un sistema bancario inadeguatamente regolato e caratterizzato da inesperienza e avidità diffuse, pose fine a questo primo breve episodio di accelerazione dello sviluppo. In una sequenza di eventi ben nota – e divenuta familiare ai lettori della fine del XX e dell'inizio del XXI secolo – la convertibilità della lira in oro aveva consentito alle banche di accedere a prestiti all'estero a tassi relativamente bassi. Ben presto, per usare l'ingegnosa metafora di Luzzatto, «l'atmosfera divenne iper-ossigenata dall'oro [...]. Per la prima volta dopo il 1861, si poté avere l'illusione, che fu però di brevissima durata, del denaro a buon mercato: il tasso ufficiale di sconto scese, nel 1884, al 4%, e le banche ordinarie scontarono, in alcuni casi favorevoli, anche al 3%» (Luzzatto 1963, p. 208). Il credito facile si indirizzò in gran parte al settore edilizio, in particolare a Torino, Roma e Napoli, innescando una bolla immobiliare. Per un po' i tassi di interesse rimasero relativamente bassi, fu facilitato l'accesso al credito di operatori inesperti (e disonesti) e, pertanto, rischiosi. Alla fine degli anni Ottanta l'afflusso di capitale estero si ridusse per poi invertire la direzione; la reputazione internazionale dell'Italia non fu aiutata dalla guerra doganale con la Francia e dall'improvviso cambio di alleanze che avvicinò l'Italia a Berlino e Vienna. Le banche italiane più esposte cominciarono a ridurre le linee di credito aperte all'industria, soprattutto edilizia. Il deflusso dei capitali stranieri rese difficile per le sei banche di emissione mantenere la copertura aurea della propria circolazione stabilita dalla legge. Si ricorse a discutibili pratiche contabili per abbellire i bilanci. Si sarebbe scoperto in seguito che, per evitare il fallimento, una delle principali banche di emissione, la Banca Romana, era ricorsa alla pratica illegale di stampare duplicati di banconote con gli stessi numeri di serie. Quando inevitabilmente la bolla immobiliare scoppiò,

numerose imprese furono costrette all'amministrazione controllata e le banche più piccole e meno capitalizzate iniziarono a fallire. Il contagio si diffuse alle maggiori banche commerciali e ad alcune delle sei banche di emissione. Tra il 1892 e il 1893 la maggior parte delle banche commerciali italiane erano illiquide o insolventi. La convertibilità, di fatto non disponibile fin dal 1887, fu ufficialmente sospesa nel 1893. Una leadership politica debole – nel clima avvelenato della lotta tra Crispi e Giolitti, fatto di scandali e trasformismi (vividamente descritti in *Imperio* di Federico De Roberto) – lasciò che la crisi si trascinasse a lungo. Solo nell'estate del 1893 un'ampia riforma bancaria permise la nascita della Banca d'Italia dalla fusione di tre banche di emissione. Nel 1894 le due maggiori banche commerciali furono liquidate e dalle loro ceneri emersero due nuovi istituti, meglio gestiti e capitalizzati. L'istituzione di una banca centrale moderna e la riorganizzazione del sistema bancario su basi più solide misero fine al panico, inaugurando un lungo periodo di sviluppo.

Prima di considerare la rincorsa secolare dell'Italia verso la crescita, è utile osservare una particolarità dell'economia italiana postunitaria. Ricerche recenti (Vecchi 2011 e vari capitoli di questo volume) mostrano come la maggior parte dei più importanti indicatori di benessere sia migliorata sistematicamente nel periodo postunitario a bassa crescita del PIL. Tra il 1861 e il 1891 la speranza di vita alla nascita crebbe da 29 a 38 anni (allineandosi alla Francia); la mortalità infantile scese dal 223 al 189‰ (in linea con Francia e Gran Bretagna), e l'altezza media delle reclute aumentò da 162,9 centimetri a 164,4. Questi dati indicano non solo una più adeguata alimentazione, ma anche migliori condizioni igieniche, grazie a una serie di investimenti negli acquedotti e nei sistemi fognari. La diffusione dell'alfabetizzazione fu in parte dovuta alla diminuzione del lavoro minorile (Toniolo, Vecchi 2007). Se la distribuzione di reddito non si modificò in maniera significativa fino al 1900, la spesa per consumi divenne meno diseguale (Rossi, Toniolo, Vecchi 2001) e, dato forse ancora più importante, la proporzione di persone in stato di povertà assoluta scese dal 44 al 35% (Vecchi 2011, p. 297). Nonostante la lenta crescita del PIL, per la prima generazione di italiani, soprattutto i meno privilegiati, l'aumento di benessere che seguì all'unificazione fu considerevole. Se non nel PIL pro capite, gli italiani si avvicinarono

ai loro più avanzati vicini in altri importanti aspetti del benessere individuale e collettivo: il giudizio negativo di alcuni contemporanei e, più tardi, di molti studiosi circa i risultati economici del Risorgimento è solo in parte giustificato dai fatti.

3. *La lunga convergenza: 1896-1992*

3.1. *L'aggancio della «prima globalizzazione»: 1896-1913*

Verso la fine degli anni Novanta dell'Ottocento il PIL pro capite italiano era sceso al 38% di quello della Gran Bretagna (dal 45% nel 1870); nel 1913 raggiunse quasi il 54%. Una forte accelerazione nella crescita si ebbe dalla fine degli anni Novanta in poi: la componente ciclica spiega circa un quinto di questa crescita; il resto è dovuto a un mutamento del trend (Ciocca 2007, pp. 142-143). Per la prima volta dal XVII secolo, invece di restare indietro, la penisola fece un balzo in avanti e ridusse il divario di reddito con il paese economicamente più avanzato del tempo (Toniolo 1990; Zamagni 1993a).

Tra il 1897 e il 1913 il PIL totale e pro capite dell'Italia aumentarono in media rispettivamente del 2,4 e 1,6% annuo, mentre la produzione industriale crebbe in media del 3,8% ogni anno e l'agricoltura dell'1,7%. Il ritmo di crescita della produttività aumentò in tutti i settori a partire dagli anni Ottanta e accelerò ancora alla fine del secolo. Tra il 1901 e il 1911, durante la cosiddetta «età giolittiana», la produttività del lavoro ebbe un incremento del 2,5% annuo nell'industria e del 2,2% nel settore dei servizi (cfr. *infra*, cap. 7).

In alcuni settori industriali (metallurgia, motori a vapore, elettricità ed elettromeccanica) la produzione crebbe a tassi a due cifre. In questa fase, alcune imprese *first mover* acquisirono un vantaggio competitivo duraturo in settori chiave della seconda rivoluzione industriale: FIAT nell'auto, Pirelli in cavi e pneumatici, Ansaldo nella cantieristica navale e Falck, Piombino e Terni nella produzione di acciaio (cfr. *infra*, cap. 16).

La produzione di energia (prevalentemente idroelettrica) e il settore elettromeccanico, già piuttosto avanzati all'inizio degli anni Novanta, si espansero rapidamente dal 1900. Risalgono a

questo periodo i primi investimenti diretti all'estero da parte di imprese italiane. Al tempo stesso, gli accresciuti investimenti diretti stranieri e l'importazione di macchinari trasferirono all'Italia le tecnologie più avanzate. Se gli investimenti diretti francesi, belgi, svizzeri e inglesi si concentravano soprattutto nei servizi pubblici e nei trasporti, gli investimenti diretti tedeschi e, successivamente, americani si diressero verso il settore manifatturiero (cfr. *infra*, cap. 15).

L'industria moderna era concentrata soprattutto nella parte nordoccidentale del Paese (nel 1911 le aree di Milano, Torino e Genova producevano il 55% del valore aggiunto dell'Italia): aumentò il divario economico tra le regioni e, in particolare, tra il Settentrione e il Mezzogiorno del Paese (cfr. *infra*, capp. 20 e 21).

Dopo il 1896, quando cominciò a intravedersi un po' di luce alla fine del tunnel della crisi finanziaria, e l'economia tornò ad assumere un ruolo centrale nell'arena politica, le politiche monetarie, fiscali e del cambio con l'estero sostennero la crescita sul lungo periodo (Toniolo 1990; cfr. *infra*, capp. 2 e 13). Una serie di bilanci in pareggio risvegliò l'interesse per l'Italia degli investitori stranieri. Il rapporto debito/PIL diminuì rapidamente (cfr. *infra*, cap. 18). Nel 1906, la fiducia era così elevata che la conversione volontaria della Rendita italiana dal 5 al 3,75% fu sottoscritta da quasi tutti i portatori del titolo, i pochi che rifiutarono la conversione furono rimborsati alla pari. La convertibilità aurea della lira non fu mai reintrodotta in via ufficiale, ma le autorità monetarie ne simulavano l'esistenza, mantenendo il tasso di cambio entro i punti dell'oro, a volte persino sopra la vecchia parità (Cesarano, Cifarelli, Toniolo 2012). Lo spread sui tassi di interesse sui titoli di Stato italiani rispetto a quelli di Parigi e Londra si ridusse considerevolmente.

Si instaurò un circolo virtuoso in cui la stabilità del tasso di cambio fu al tempo stesso causa ed effetto delle rimesse degli emigranti, dato che l'emigrazione fu uno dei risultati più consistenti della sempre maggiore partecipazione dell'Italia alla «prima globalizzazione» dell'economia atlantica (cfr. *infra*, cap. 10). Nonostante una crescita sostanziale delle esportazioni, il deficit commerciale aumentò (cfr. *infra*, cap. 21), a causa dell'importazione di materie prime e cereali a basso prezzo da oltreoceano, ma anche e soprattutto per la massiccia importazione di macchi-

nari legati alle nuove tecnologie (Warglien 1985). La tariffa del 1887, relativamente alta ma certo non proibitiva, rimase in vigore, ma fu progressivamente mitigata da trattati commerciali che contenevano «la clausola della nazione più favorita».

La crescita industriale rimase perlopiù concentrata nel Nord-Ovest del Paese (Ciccarelli, Fenoaltea 2009; 2010; cfr. *infra*, cap. 20), che godeva di un naturale vantaggio e di un facile accesso ai maggiori mercati interni per le nuove industrie, in particolare per l'industria meccanica (cfr. *infra*, cap. 21). Esplose la Questione meridionale che si sarebbe dimostrata insolubile. Essa si intrecciava con una più ampia «questione sociale», che talvolta assunse forme violente ma che non raggiunse mai più l'intensità del 1898, quando Milano fu teatro della più sanguinosa repressione ordinata dal governo.

È forse sorprendente, visto quanto accadde nelle rivoluzioni industriali di altri paesi nella prima metà del secolo, che la tardiva industrializzazione dell'Italia si sia dimostrata insolitamente «benevola» nei confronti delle classi più basse (Toniolo 2003): la speranza media di vita si allungò a 45 anni, l'incidenza del lavoro minorile calò sensibilmente e la statura delle reclute italiane aumentò (cfr. *infra*, cap. 8; Vecchi 2011). Di certo sorprendenti sono la riduzione delle disparità nel reddito e nei consumi e la diminuzione della povertà assoluta (Rossi, Toniolo, Vecchi 2001; Vecchi 2011; cfr. *infra*, cap. 8). Non c'è ancora una spiegazione rigorosa di questi tratti egalitari e favorevoli alle classi più povere della tardiva industrializzazione italiana (Toniolo 2003). Per ora, un'ipotesi provvisoria mette in rilievo il fatto che essa avvenne durante la cosiddetta «prima globalizzazione» nel contesto di un'economia sempre più aperta. È probabile che l'emigrazione abbia prodotto una riduzione dei rapporti fra rendita e salari e fra i salari dei lavoratori specializzati e generici (cfr. *infra*, cap. 10), mentre allo stesso tempo il commercio internazionale aumentava il potere reale d'acquisto dei lavoratori attraverso l'importazione dall'estero dei più diffusi «beni di consumo» a prezzi convenienti. È probabile che anche il clima sociale e politico abbia avuto un ruolo: nel 1892 fu fondato il Partito socialista; crebbe l'adesione ai sindacati; i cattolici socialmente impegnati presero forza (nel 1891 papa Leone XIII aveva pubblicato l'enciclica sociale *Rerum Novarum*) e, cosa più importante, i go-

verni dell'età giolittiana si qualificarono per una visione di più ampio respiro della democrazia liberale e assunsero una posizione di apertura verso socialisti moderati e cattolici, entrambi fautori di riforme sociali (Gentile 1977).

3.2. *Sopravvivenza economica e collasso politico*

Le difficoltà di stimare l'andamento della produzione a prezzi costanti sono molto accresciute dalle enormi variazioni dei prezzi relativi tipiche delle economie di guerra rendendo difficile quantificare i progressi dell'Italia nella rincorsa verso i paesi più sviluppati durante la Prima guerra mondiale. Certamente le industrie siderurgica, meccanica, chimica e la cantieristica navale – tutte pesantemente sovvenzionate – ebbero rapida espansione. Un fattore particolarmente importante per la crescita successiva furono i consistenti investimenti nell'industria idroelettrica, un settore in cui l'Italia era all'avanguardia nel momento in cui l'elettrificazione era la nuova «tecnologia generale» del pianeta. Dopo una caduta nel 1915, anno dell'entrata in guerra dell'Italia, vi fu una ripresa della produzione industriale e del PIL, che si attestarono, nel 1916 e nel 1917, ai massimi livelli raggiunti nel 1913. Alla fine della guerra parte della capacità produttiva in eccesso venne eliminata, non in maniera indolore, in una crisi che vide un calo del PIL di circa il 9% tra il 1917 e il 1921. Malgrado ciò, parte della capacità produttiva creata in tempo di guerra eccedette la domanda in maniera endemica per molti anni, in particolare nel settore della cantieristica navale. Altri investimenti in alta tecnologia furono convertiti dopo la guerra in produzioni di pace.

La guerra segnò un tragico spartiacque tra la «prima globalizzazione» e la successiva «de-globalizzazione», durante la quale la storia dell'economia italiana è divisa in due periodi. Fino al 1929 il tasso di crescita del Paese fu di poco superiore alla media dell'Europa occidentale, più alto di quello del Regno Unito ma inferiore a quello della Francia. Negli anni Trenta, al contrario, la crescita del Paese non riuscì a stare al passo con quella delle maggiori potenze europee.

Tra il 1917 e il 1929 (entrambi picchi ciclici) il PIL italiano crebbe del 2,2% all'anno (rispetto al 2,5% del periodo 1898-

1913). Tra il 1922 (l'anno in cui fu grosso modo nuovamente raggiunto il più alto livello di PIL del periodo prebellico) e il 1929, il tasso di crescita annuale dell'Italia fu un notevole 4%. La crescita raggiunse il 6,1% annuo tra il 1922 e il 1925 – la fase «liberale» del regime fascista – con un aumento delle esportazioni a un ritmo annuo del 18,7%. Il primo governo Mussolini riprese le fortunate politiche macroeconomiche prebelliche: il deficit fu eliminato nel 1925, il rapporto debito/PIL scese e il tasso di sconto fu mantenuto a livelli relativamente bassi. Contemporaneamente, rimase in vigore la sospensione dei dazi sull'importazione di cereali instaurata durante la guerra (Toniolo 1980; cfr. *infra*, cap. 3).

Il 1925 fu lo spartiacque politico ed economico dell'epoca fascista. Contemporaneamente all'inizio formale della dittatura e a un crack del mercato azionario (causato da un *overtrading* delle banche), furono reintrodotti i dazi sull'importazione di grano, insieme all'aumento della protezione doganale a favore della meccanica pesante e della siderurgia (cfr. *infra*, cap. 2). Giuseppe Volpi, un rappresentante di alto profilo dell'industria pesante, fu nominato ministro delle Finanze al posto del professore di economia Alberto De Stefani. L'anno successivo Mussolini iniziò la sua campagna per la rivalutazione della lira, mirata alla reintroduzione dello standard aureo. Tra il 1925 e il 1926 si verificò quella che probabilmente è la più repentina e completa inversione a 180 gradi della politica economica dell'intera storia italiana. Da quel momento fino alla fine della Seconda guerra mondiale l'economia italiana fu sempre più orientata verso l'interno. La classe dirigente fascista non capì che un'economia di media grandezza, ancora relativamente arretrata e prevalentemente agricola, priva di risorse minerarie e dipendente dalle importazioni per risorse alimentari, materie prime e tecnologia avanzata, poteva prosperare solo nella competizione sui mercati mondiali e avrebbe sofferto più di altre i rigori dell'autarchia.

3.3. Un'interruzione nella convergenza: 1929-1945

Dopo il 1925, la crescita continuò con ritmo più lento fino all'inizio della Grande Depressione (2,5% annuo tra il 1925 e il 1929). Uno dei risultati del nostro progetto di ricerca (cfr. *infra*, cap. 6) è la stima della produzione industriale negli anni Trenta,

basata su dati finora mai utilizzati di produzione e occupazione (Giugliano 2012). Sappiamo ora che la Grande Depressione in Italia è durata più a lungo di quanto prima ritenessimo: solo nel 1935 il PIL e la produzione industriale raggiunsero il livello del 1929, per calare di nuovo nel 1936. La crisi sarebbe stata ancora più devastante senza le misure prese tra il 1931 e il 1933 per salvare e riformare le grandi banche universali trasformatesi negli anni in qualcosa di simile a conglomerati industriali che possedevano quote di maggioranza delle più grandi imprese del Paese. Un'azione rapida ed efficace condotta in segreto dallo Stato e dalle autorità monetarie evitò che la crisi bancaria avesse gli stessi esiti paralizzanti visti in Austria e Germania (Toniolo 1995). Conseguenza involontaria della crisi, fu una delle maggiori innovazioni istituzionali dell'economia italiana: la creazione dell'Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI). Lo Stato sostituì le banche nel controllo della maggior parte delle grandi imprese, dando vita a uno dei principali strumenti per il sostegno alla ricostruzione e alla crescita del dopoguerra (Castronovo 2012).

Negli anni Trenta, la tendenza secolare dell'Italia a convergere verso i paesi più avanzati si fermò: tra il 1929 e il 1939 la crescita fu in media dell'1% annuo, circa pari a quella dell'Europa occidentale. Nello stesso periodo l'economia autarchica tedesca, nonostante il crollo subito tra il 1929 e il 1932, crebbe di oltre il 2% all'anno, grazie alle abbondanti risorse naturali del Paese e alla sua avanzata tecnologia. In Italia, il protezionismo sempre più serrato fino ai confini ridicoli dell'autarchia, l'ostinata sopravvalutazione del tasso di cambio reale (Toniolo 1980; cfr. *infra*, cap. 13), in particolare dopo la svalutazione della sterlina nel 1931, la partecipazione al «blocco dell'oro» e gli stretti controlli sui tassi di cambio spiegano il decennale arresto della convergenza. Nemmeno l'approccio sempre più dirigista all'allocazione delle risorse portò a risultati paragonabili a quelli della Germania nazista: un'economia controllata avrebbe richiesto un apparato dello Stato più forte ed efficiente e probabilmente misure coercitive simili a quelle usate dal regime nazista, che Mussolini non poteva o non voleva adottare.

Contrariamente all'esperienza del periodo 1896-1913, la disuguaglianza nella distribuzione del reddito aumentò negli anni Venti (cfr. *infra*, cap. 8; non sono disponibili dati affidabili per gli

anni Trenta). Il numero medio di ore lavorate per occupato crebbe nei primi anni Venti, per poi diminuire sensibilmente dopo il 1925. I tassi di frequenza scolastica elementare calarono tra il 1926 e il 1936 e rallentò la crescita dell'accumulazione di capitale umano (Vecchi 2011; cfr. *infra*, cap. 9). Negli anni Trenta, l'aumento nella speranza di vita si contrasse e aumentò il numero dei poveri, così come quello dei minori occupati. Nonostante il consenso tutt'altro che trascurabile degli italiani, Mussolini, pur affermando ovviamente il contrario, non fu così efficace nel promuovere il benessere del cittadino italiano medio come sosteneva la sua propaganda.

3.4. *La ricostruzione: preparare il terreno per una crescita di lungo periodo*

La partecipazione dell'Italia alla Seconda guerra mondiale si rivelò una catastrofe anche economica. Se tra il 1915 e il 1918 il PIL era cresciuto a una media dell'1,9% all'anno, tra il 1940 e il 1945 in media calò ogni anno di quasi il 10%, con una riduzione più marcata tra il 1943 e il 1945, quando la guerra fu combattuta in territorio italiano. Nel 1945 il PIL italiano era tornato al livello del 1906. La ricostruzione, tuttavia, fu veloce: nel 1949 il PIL aveva già superato del 10% il livello del 1939, il migliore anno prebellico.

La «seconda sistemazione postbellica», diversamente dalla prima uscita da Versailles nel 1919, fu decisiva nel preparare il terreno alla rapida crescita successiva dell'Europa occidentale e del Giappone (cfr. *infra*, capp. 3 e 4 e la relativa bibliografia). Il Piano Marshall fu un elemento cruciale di tale sistemazione, non tanto per le dimensioni che furono relativamente modeste (meno del 2% del PIL italiano tra il 1948 e il 1952), ma per avere reso meno difficile la provvista di mezzi di pagamento per l'importazione di materie prime e di tecnologia statunitense e per avere ridotto l'impatto redistributivo della stabilizzazione monetaria. Il Piano Marshall fu anche un importante strumento istituzionale: tramite l'Organizzazione per la Cooperazione Economica Europea, cui l'Italia partecipò fin da subito con entusiasmo, il Piano Marshall mise in moto il lungo percorso verso la maggiore apertura ai mercati internazionali e l'integrazione europea. La

politica di progressiva, irrevocabile apertura all'economia internazionale rappresentò una netta cesura con il passato. Fu una scelta politica fondamentale, tenuta ferma malgrado l'ostilità di potenti gruppi di pressione, gli stessi che a partire dal 1925 avevano promosso l'autarchia (Toniolo, Salsano 2011). Fu avviata la liberalizzazione del commercio internazionale, smantellando a poco a poco l'apparato autarchico e passando progressivamente da pagamenti bilaterali a pagamenti multilaterali (Guido Carli, futuro governatore della Banca d'Italia, fu il primo presidente dell'Unione Europea dei Pagamenti).

Per quanto riguarda la politica interna, l'inflazione galoppante fu messa sotto controllo nell'estate del 1947, non prima però di averla adeguatamente sfruttata per cancellare buona parte del debito pubblico. Da questo momento in poi i primi governi del dopoguerra e la Banca d'Italia assunsero una posizione ortodossa in materia di politica monetaria e fiscale, inclusa la ricostituzione delle riserve valutarie. Questa politica incontrò forti critiche non solo dalla sinistra, ma anche dall'amministrazione del Piano Marshall (cfr. *infra*, cap. 5).

Allora come negli anni successivi, la liberalizzazione del mercato interno si dimostrò più difficile da realizzare dell'apertura alla competizione internazionale. Manca ancora un'approfondita analisi della tradizionale preferenza italiana per una concorrenza internazionale accompagnata da mercati interni rigidamente regolati. Nei primi anni del dopoguerra, tuttavia, la politica favorevole al libero scambio e gli stessi trattati europei furono dovuti soprattutto all'iniziativa delle autorità politiche che seppero superare l'opposizione, aperta o strisciante, di potenti gruppi di interesse. Questi stessi esponenti politici, tuttavia, nutrivano una buona dose di sfiducia – tratta sia dall'esperienza degli anni Trenta sia dalla propria cultura – nella capacità delle imprese private di realizzare un'adeguata accumulazione di capitale e di tecnologia e di accrescere la produttività (cfr. *infra*, cap. 3). Fu confermata la decisione, presa nel 1937, di non privatizzare l'IRI. Un corollario non trascurabile di questa decisione fu la scelta di mantenere in mano pubblica praticamente l'intero sistema finanziario che continuò a essere fortemente orientato alla banca e strettamente regolato (cfr. *infra*, cap. 17). Il mercato azionario rimase asfittico, oligopolistico e vulnerabile alle scorrerie specu-

lative di una manciata di *raiders*. Complessivamente, le istituzioni economiche postbelliche realizzavano l'idea di «economia mista», caratterizzata da un ruolo forte dello Stato come produttore e regolatore, che aveva ispirato il compromesso costituzionale tra i partiti e suggellato la nascita della Repubblica nel 1946.

Nel capitolo 4 si sostiene che «è possibile che nel periodo della ricostruzione si sia aperto un gap istituzionale tra l'Italia da una parte e la Germania e il Giappone dall'altra», un gap che può aiutare a spiegare la debolezza dell'economia italiana nel lungo periodo rispetto a quella degli ex alleati. La Germania, in particolare, riuscì più dell'Italia a creare una *Soziale Marktwirtschaft*, che richiedeva un consenso sociale sugli obiettivi economici del Paese, irrealizzabile nel contesto italiano, fortemente polarizzato sul piano ideologico.

Lo stock di capitale umano che la Repubblica aveva ereditato dai decenni precedenti era inferiore a quello dei principali paesi europei. L'educazione primaria fece grandi progressi: nel 1951 il tasso di analfabetismo nella popolazione con più di 15 anni era sceso al 15%. Tuttavia, il numero medio di anni di scuola (4,1, con grandi differenze fra le regioni) era il più basso tra i dodici paesi dell'Europa occidentale e, nonostante grandi progressi, l'Italia continuò a restare indietro nei livelli di istruzione per i successivi sessant'anni.

3.5. *L'Età dell'Oro*

Buona parte della convergenza secolare dell'Italia verso i paesi più avanzati si è verificata tra il 1950 e il 1973. Nel quadro descritto sopra di una rapida apertura alla concorrenza internazionale abbinata alla protezione e regolazione del mercato interno, il PIL pro capite aumentò in media del 5,3% annuo fra il 1950 e il 1973. La produzione industriale crebbe mediamente dell'8,2%, e la produttività del lavoro del 6,2%. Insieme a Germania e Giappone – gli altri paesi che avevano fatto parte dell'Asse (cfr. *infra*, cap. 4) – in un quarto di secolo l'Italia realizzò una forte convergenza verso i Paesi a reddito più elevato. Tra il 1950 e il 1973, il reddito pro capite degli italiani passò dal 38 al 64% di quello degli americani e dal 50 all'88% di quello degli inglesi. Nel 1951 la produzione per ora lavorata era pari in Italia al

46,5% di quella del Regno Unito; nel 1973 era salita al 101,6%. La produttività totale dei fattori (PTF) aumentò al tasso più elevato registrato nella storia italiana. Essa spiega più della metà della crescita del PIL (gli input di lavoro e capitale rappresentavano, rispettivamente, circa il 17 e il 29% dell'incremento del PIL; cfr. *infra*, cap. 7).

La crescita dell'Italia nell'Età dell'Oro non può essere spiegata solo in termini di *catch-up*. Diversi fattori della crescita del Paese erano comuni a tutta Europa, ma alcuni erano specifici della penisola. Le tecnologie dell'epoca, in larga parte rivisitazioni del modello fordista, si adattavano bene a un paese dotato di un'abbondante riserva di manodopera con adeguata istruzione di base e di un piccolo ma ben preparato numero d'ingegneri. Sino alla metà degli anni Sessanta, l'elevata disponibilità di lavoro assicurò una crescita salariale non superiore a quella della produttività. Un ampio mercato interno consentì lo sfruttamento di economie di scala, soprattutto nella produzione di beni di consumo durevoli, che a loro volta generarono vantaggi competitivi nei mercati di esportazione. In questa fase, l'impresa pubblica, dotata di eccellenti manager, fu utile strumento di accelerazione degli investimenti e di progresso tecnico. L'IRI produceva beni intermedi, come ferro e acciaio, a prezzi competitivi a livello internazionale, laddove invece il settore privato era stato storicamente non competitivo e bisognoso di protezione sin dal 1887. L'impatto del trasferimento internazionale di tecnologie, incluso il rapido aumento degli investimenti diretti esteri, fu dovuto principalmente alla capacità delle aziende italiane di acquisire e diffondere conoscenze tecniche attraverso imitazione e adattamento (cfr. *infra*, cap. 14). Ciò non avvenne solo nelle grandi aziende ma anche nelle medie imprese organizzate in «distretti», una delle istituzioni italiane più peculiari e di successo (cfr. *infra*, cap. 5).

La rapida trasformazione dell'economia italiana è testimoniata dai mutamenti nella composizione delle esportazioni, allora basate in gran parte sulle produzioni a media tecnologia (cfr. *infra*, cap. 12), e dal fatto che la gran parte dell'occupazione nel settore manifatturiero (il 60% nel 1970) era concentrata nelle industrie a elevata intensità di capitale: automobilistica, chimica, siderurgica, ingegneria pesante e cantieristica navale (cfr. *infra*, cap. 16).

In meno di una generazione la vita dell'italiano medio fu trasformata culturalmente e socialmente oltre che economicamente. Ciò anche a seguito di una migrazione di massa dalle campagne alle città, sia interna sia verso l'estero, soprattutto verso i paesi europei vicini (cfr. *infra*, cap. 10). Se il consumo calorico complessivo era già adeguato, la dieta giornaliera si fece più varia e, cosa più importante, il problema della malnutrizione fu quasi del tutto eliminato e la povertà assoluta radicalmente ridotta (Vecchi 2011). Le abitazioni divennero più grandi e più salubri, grazie all'accesso universale ai servizi igienici e alla rapida diffusione dei sistemi di riscaldamento centralizzato. Nella memoria collettiva l'Età dell'Oro rappresenta il trionfo dei consumi di massa di beni durevoli: le piccole FIAT 500 e 600 coronavano il sogno del trasporto privato del cittadino medio (Toniolo, Vecchi 2010). Il progressivo miglioramento dei servizi sanitari pubblici e le pensioni di anzianità, insieme alle opportunità d'impiego a lungo termine, diminuirono la vulnerabilità dei lavoratori alla povertà. La distribuzione del reddito si fece sempre più egualitaria (cfr. *infra*, cap. 8). Il gap Nord-Sud si ridusse per la prima e unica volta dai tempi dell'unificazione (cfr. *infra*, capp. 20 e 21).

Complessivamente, le decisioni strategiche prese nel dopoguerra per l'economia italiana, basate su una forte apertura al commercio estero accompagnata da ampie tutele per i produttori domestici naturalmente protetti dalla concorrenza internazionale e su un importante ruolo dello Stato quale produttore di beni e servizi, si dimostrarono capaci di sostenere la rapida crescita di un'economia che partiva da una posizione di forte arretratezza. Le cose iniziarono a cambiare intorno alla metà degli anni Sessanta, quando il Nord si avvicinò alla piena occupazione. Divenne più difficile soddisfare la domanda di aumenti salariali mantenendo allo stesso tempo alti livelli di investimento. L'innovazione endogena cresceva troppo lentamente in un momento in cui i tipici vantaggi dell'arretratezza – l'offerta illimitata di lavoro e l'importazione di tecnologia – iniziavano a svanire. Alla fine degli anni Sessanta era già evidente che l'Italia dovesse adattare istituzioni, mercati finanziari, formazione, ricerca e intervento pubblico alle caratteristiche di un'economia non più arretrata (Rossi, Toniolo 1996). Tuttavia, poco fu fatto in queste direzioni, e ciò pesò sulla crescita successiva.

3.6. *L'Età dell'Argento, 1973-1990*

All'inizio degli anni Settanta la crescita economica subì un brusco rallentamento sia in Europa sia negli Stati Uniti. In Europa vennero esaurendosi importanti fattori che avevano sostenuto la crescita nel dopoguerra, quali la spinta della ricostruzione e la progressiva integrazione del mercato europeo. Finì una lunga fase in cui materie prime a buon mercato avevano mantenuto favorevoli ragioni di scambio per l'Occidente. Nei paesi inizialmente più arretrati si esaurirono i vantaggi di un'abbondante offerta di lavoro. La stessa convergenza riduceva i vantaggi di produttività che si potevano ottenere con il trasferimento delle tecnologie (Crafts, Toniolo 1996a; 2010; Toniolo 1998). Tutto ciò rende comprensibile la diminuzione della crescita della produttività, anche se restano non del tutto chiari i motivi per cui essa si sia verificata, con netta e improvvisa discontinuità, simultaneamente in tutti i paesi al di qua e al di là della Cortina di ferro. Le incertezze prodotte dalla fine dell'ordine monetario cooperativo stabilito a Bretton Woods e dal primo shock petrolifero sono solo una parte della spiegazione.

L'economia italiana, ormai ben integrata in quella mondiale, partecipò alle vicende di quest'ultima, a cominciare dallo shock negativo di produttività, anche se in modi che riflettevano le sue peculiarità specifiche. Tra il 1973 e il 1992 il PIL pro capite crebbe ancora al rispettabile tasso del 2,5% l'anno. La convergenza sul PIL pro capite degli Stati Uniti raggiunse il 76% (rispetto al 65% del 1973). La convergenza sull'Europa occidentale fu virtualmente completa: nel 1992 il PIL pro capite italiano era pari a quello di Germania e Regno Unito, così come fu completata la convergenza di prodotto per ora lavorata.

Se la convergenza sul PIL degli Stati Uniti si fermò a circa i tre quarti del percorso, la storia della produttività è diversa. La convergenza nella produttività va sottolineata, non da ultimo per il contrasto con quanto avvenne dopo il 1995. Il prodotto per ora lavorata nell'economia italiana crebbe tra il 1973 e il 1992 dal 66 all'86% di quello statunitense. In altre parole, il PIL pro capite aumentò più lentamente della produttività del lavoro: la partecipazione alla forza lavoro degli italiani fu inferiore a quella degli americani, con un progressivo aumento del divario nel corso

del tempo. Fu, questo, un tratto comune alle economie dell'Europa continentale, che in Italia assunse un'intensità particolare. Non è chiaro se si sia trattato di una preferenza per il tempo libero rispetto al lavoro oppure del risultato di un'incapacità di parte dell'economia italiana di offrire la quantità di occupazione desiderata.

La continuazione, seppure a ritmi ridotti, del processo di convergenza per il ventennio successivo all'Età dell'Oro fu ottenuta anche con l'adozione di una successione di politiche che nel breve periodo stabilizzarono la coesione – un ingrediente decisivo della «capacità sociale di crescita» – e sostennero la domanda aggregata. Le riforme strutturali indispensabili furono realizzate solo a metà, perché una classe politica relativamente debole fu incapace di contrastare efficacemente la forza delle coalizioni distributive. Il costo dell'incapacità dell'Italia di modificare le proprie istituzioni, nel momento in cui sfumavano i vantaggi dovuti all'arretratezza iniziale e la concorrenza internazionale cambiava le condizioni per la sostenibilità della crescita, si sarebbe pienamente manifestato negli anni Novanta.

A partire dall'«Autunno caldo» del 1969, e per tutti i difficili anni Settanta, furono adottate una serie di misure estemporanee per espandere sia lo stato sociale sia i sussidi indiscriminati alle imprese. Crebbe il peso delle micro-decisioni politiche nei processi di allocazione delle risorse, in particolare nell'impresa pubblica. In questo processo, l'efficienza allocativa del sistema di credito diminuì (cfr. *infra*, cap. 17). L'inflazione a due cifre fu più elevata e durò più a lungo in Italia che nei paesi concorrenti. Se un sempre maggior numero di italiani acquisiva un'istruzione secondaria e terziaria, la qualità del sistema scolastico andò peggiorando. I tempi della giustizia civile e amministrativa si allungarono (cfr. *infra*, cap. 19). Segnali sempre più forti di fragilità delle grandi imprese private si accompagnarono all'indebolimento delle imprese pubbliche. Il mercato del lavoro divenne più rigido.

L'Italia rimase bloccata in una specializzazione produttiva in settori a bassa e media tecnologia (cfr. *infra*, capp. 12 e 16), anche se con una continua ricerca della qualità in molti comparti dei tradizionali prodotti italiani. L'occupazione venne sempre più concentrandosi nelle piccole e medie imprese, in grado di realiz-

zare grande flessibilità e adattamento ma meno capaci di generare ricerca e sviluppo. Fu probabilmente proprio grazie a questa flessibilità, un altro ingrediente della «capacità sociale di crescita» specifica del Paese, che l'Italia riuscì a mantenere la propria quota di esportazioni nel mercato mondiale.

Tuttavia, nonostante l'indebolimento della capacità del sistema di sostenere la crescita nel lungo periodo e per quanto il terrorismo e i disordini sociali sconvolgessero il Paese, i risultati complessivi dell'economia italiana negli anni Settanta furono sorprendentemente buoni. Anche se il 1975 fu il primo anno di recessione dalla fine della guerra, con una caduta del PIL reale superiore al 2%, nell'arco dell'intero decennio il PIL reale crebbe a un tasso del tutto rispettabile del 3,4% l'anno (3,6% tra il 1973, l'anno della prima crisi petrolifera, e il 1979). La disuguaglianza nella distribuzione del reddito si ridusse più velocemente che in qualsiasi altro decennio dall'unificazione (cfr. *infra*, cap. 8).

La buona performance dell'economia reale negli anni Settanta può essere spiegata dalle scelte espansive adottate in ambito fiscale e monetario per attenuare l'impatto economico e sociale delle due crisi petrolifere. Il costo fu un'inflazione a due cifre e un deprezzamento del cambio della lira. Le tensioni sociali vennero temperate dall'aumento dei benefici sociali (cfr. *infra*, cap. 3). Il conseguente deficit di bilancio fu in parte monetizzato, da cui la crescita relativamente moderata del rapporto debito/PIL. Il giudizio su costi e benefici della politica macroeconomica italiana negli anni Settanta è ancora aperto: è stato sostenuto che abbia permesso a profitti e domanda di restare elevati, sostenendo in tal modo l'occupazione e abbassando i costi della successiva disinflazione negli anni Ottanta. Al contrario, c'è chi ritiene invece che la mancanza di rigore fiscale e la pesante interferenza dello Stato nella gestione dell'allocazione delle risorse, credito compreso (cfr. *infra*, cap. 17), abbiano semplicemente posticipato e dunque reso più costoso l'indispensabile aggiustamento macroeconomico.

Alla fine degli anni Settanta si consolidò finalmente un consenso circa l'opportunità di riportare sotto controllo l'inflazione. Furono prese tre grandi decisioni: (1) entrare nel Sistema Monetario Europeo; (2) introdurre una forma di politica dei redditi; (3) abrogare l'accordo tra il Tesoro e la banca centrale in base

al quale, a ogni asta, quest'ultima acquistava i titoli di Stato non sottoscritti. Il cosiddetto «divorzio» tra il Tesoro e la Banca d'Italia si fondava sulla speranza – vana, come fu chiaro in seguito – che esso avrebbe aumentato la responsabilità fiscale, obbligando i decisori politici a venire a patti con i vincoli di bilancio.

La disinflazione fu realizzata al prezzo di una crescita fiacca (appena lo 0,8% l'anno) tra il 1980 e il 1983. Il PIL riprese poi a crescere a un ritmo abbastanza sostenuto (3,1% l'anno tra il 1983 e il 1990). Nel 1984 le tensioni sociali si erano allentate e da allora i governi poterono contare su maggioranze più ampie e stabili. Si presentò l'opportunità di affrontare i problemi macroeconomici dell'Italia. Liberata dai vincoli nei confronti del Tesoro, la Banca d'Italia riuscì a domare, se non a sconfiggere del tutto, le attese inflazionistiche. Il governo, tuttavia, non colse l'opportunità concessa da un PIL in crescita per stabilizzare il rapporto debito/PIL. Il deficit complessivo, che si attestava a una media del 7,6% del PIL negli anni Settanta, salì al 10,7% come media degli anni Ottanta. L'espansione della spesa pubblica fu amplificata dal costo degli interessi, poiché la ridotta inflazione accresceva il costo reale del servizio del debito pubblico. Negli anni Ottanta, invece di stabilizzarsi, il rapporto debito/PIL passò dal 56 al 94% (cfr. *infra*, cap. 18). Nessun altro paese sviluppato, dalla fine della Seconda guerra mondiale, ha visto un'espansione tanto rapida del debito in un periodo di tempo così limitato. Le radici della crisi del debito di vent'anni dopo devono essere ricercate nelle opportunità non colte negli anni Ottanta.

Nel medio termine, tuttavia, l'orizzonte appariva piuttosto roseo. La convergenza di produttività con Francia e Germania era stata completata; il Regno Unito era stato «sorpassato» e gli Stati Uniti non erano lontani. A metà degli anni Ottanta la disuguaglianza distributiva raggiunse i più bassi livelli di sempre. Le tensioni sociali furono ridotte a un livello «fisiologico» e l'opinione pubblica fu travolta da un'ondata di ottimismo.

4. *Divergenza nella «seconda globalizzazione», 1990-2011*

4.1. *Dalla convergenza alla divergenza*

Il secolare processo di convergenza dell'Italia finì nei primi anni Novanta. Nel ventennio seguente la crescita del PIL pro capite fu più o meno pari a quella dei tre decenni successivi all'Unità e in entrambi i periodi l'Italia, invece di agganciare i paesi più avanzati, venne perdendo terreno rispetto a essi. Nel 1992 il PIL e la produttività del lavoro si attestarono rispettivamente al 76 e all'86% dei valori corrispondenti degli Stati Uniti; nel 2010 il rapporto tra il PIL pro capite italiano e quello statunitense era tornato ai livelli del 1973 (64%). In verità, nello stesso periodo il ritmo di crescita rallentò anche in altri paesi avanzati, mentre l'economia internazionale vide non solo il rapido emergere dei maggiori paesi asiatici ma anche una rinnovata vitalità economica negli Stati Uniti (Rhode, Toniolo 2006). In particolare in Giappone e in Germania la rapida convergenza si trasformò in divergenza: il divario con gli Stati Uniti aumentò di circa 12 punti percentuali. In termini comparati, la performance dell'Italia divenne particolarmente deludente dal 2000 in poi (tab. 1.5).

Tabella 1.5. *Performance economica, Italia e paesi avanzati: 1992-2010*

	1992-2010	1992-2000	2000-2007	2007-2010	PTF 1990-2007
Italia	0,5	1,7	0,7	- 2,2	0,7*
Francia	1,0	1,7	1,1	- 1,0	n.d.
Germania	1,2	1,5	1,3	0,1	1,5
Giappone	0,7	0,7	1,5	- 1,2	1,1
Regno Unito	1,8	3,1	2,1	- 1,9	0,7
Stati Uniti	1,5	2,7	1,4	- 1,2	0,9

Tassi di crescita medi annui del PIL pro capite e della produttività totale dei fattori.
* 1993-2007.
Fonte: OECD 2011c; Baffigi 2013; Broadberry, Giordano, Zollino *infra*, cap. 7.

Tra il 1992 e il 2000 il tasso di crescita annuale del PIL pro capite (1,7%) fu più lento della media dei dodici paesi dell'Europa occidentale, ma più veloce di quello della Germania e del Giap-

pone, inferiore solo dello 0,8% rispetto al trend di convergenza secolare (1896-1992) e superiore al tasso di crescita in età giolittiana (1900-1913). Il prodotto per lavoratore e la crescita della PTF, tuttavia, rallentarono progressivamente (cfr. *infra*, cap. 7).

Gli anni 2000-2011 sono tecnicamente un decennio perduto: il PIL totale nel 2011 è stato superiore di un misero 1,1% rispetto a quello di dieci anni prima e inferiore di circa il 5% rispetto al 2007. Per il secondo maggior produttore industriale nell'area euro è stato particolarmente critico l'indebolimento del settore manifatturiero, con una contrazione dell'output di circa il 4% tra il 2000 e il 2007.

La performance deludente dell'Italia a partire dagli anni Novanta, e in particolare nei primi dieci anni del nuovo secolo, è stata in larga parte causata dalla bassa crescita della produttività. Nel 1995, il prodotto per ora lavorata aveva raggiunto il 90% di quello degli Stati Uniti, il minor divario mai realizzato. Da lì in avanti la crescita della produttività dell'Italia non è riuscita a tenere il passo con quella dei paesi leader (tab. 1.6). Tra il 1995 e il 2000 l'aumento prodotto per ora lavorata è stato circa la metà di quello dell'area euro. Anche la crescita della PTF è stata innaturalmente bassa. Tuttavia, il numero delle ore lavorate ha continuato ad aumentare fino allo scoppio della crisi nel 2008. Ciò è stato in parte dovuto all'aumento dell'occupazione in seguito a importanti, seppure incomplete, riforme del mercato del lavoro. Dopo un picco nel 1995, in meno di dieci anni la disoccupazione è tornata ai livelli dei primi anni Ottanta. Anche gli investimenti sono cresciuti nei primi dieci anni del XXI secolo: «La domanda di fattori produttivi ha continuato a espandersi a ritmi soddisfacenti nel primo decennio degli anni Duemila» (De Novellis 2012, p. 26).

Un'economia che si stava in qualche modo riprendendo tra il 2005 e il 2007 è stata dunque colpita da una crisi che in due anni ha portato alla perdita di più di 5 punti percentuali di PIL pro capite, un calo paragonabile a quello che caratterizzò l'Italia durante la Grande Depressione dei primi anni Trenta.

Tabella 1.6. *Lavoro e PTF*

	Produttività del lavoro*				PTF**
	Agricoltura	Industria	Servizi	Totale economia	Totale economia
1993-2010	3,0	0,8	0,6	0,9	0,4
1993-2000	5,9	1,8	1,0	1,6	1,3
2000-2007	1,4	0,3	0,2	0,3	0,2
2007-2010	1,0	-1,0	-0,1	-0,3	-1,0

Tassi di crescita medi annui, percentuale.
* Stime costruite attraverso l'indice FTE (*Full time equivalent*, Equivalente a tempo pieno). Valore aggiunto di ottobre 2011 secondo le stime ISTAT. Comprende settore abitativo e servizi pubblici.
** Stime della PTF costruite attraverso l'indice FTE per il lavoro e i dati del capital service per il capitale. Valore aggiunto secondo le stime ISTAT dell'ottobre 2011 al netto del settore abitativo. Le quote dei fattori di produzione, basate sui dati dei salari reali, sono variabili.
Fonte: elaborazioni da Baffigi 2013; Broadberry, Giordano, Zollino *infra*, cap. 7.

4.2. *L'affievolirsi della capacità di crescere*

Dalla metà degli anni Novanta in poi l'Italia sembra avere in qualche modo perso la sua «capacità sociale di crescita». Come nelle prime decadi di storia unitaria, così a cavallo del XXI secolo l'economia italiana si caratterizza per la divergenza rispetto ai paesi più avanzati. Perché il secolare e robusto processo di convergenza si è interrotto alla fine del XX secolo? Questa domanda ha ispirato l'avvio del progetto di ricerca alla base di questo volume. Ciascun capitolo rappresenta un mattone per chi vuole cercare di costruire una risposta esauriente a questo complesso interrogativo. Quello che segue è un mio primo tentativo.

Inutile dirlo, non è possibile tracciare paralleli tra gli anni 1992-2011 e il periodo di divergenza successivo al 1861, a parte le analogie nei tassi di crescita aggregata. Negli anni Sessanta dell'Ottocento l'Italia era un paese arretrato in un'economia atlantica in rapida integrazione che, una volta superate le difficoltà dovute alla dominazione straniera e alla frammentazione del mercato interno, cercava di organizzare un classico processo di *catch-up*, importando tecnologia ed esportando beni ad alta

intensità di lavoro e la stessa manodopera. Nel 1992 l'economia italiana era probabilmente un po' più grande di quella del Regno Unito e la settima al mondo (se misurata a parità di potere d'acquisto; Maddison 2001). Cosa più importante, era molto vicina alla frontiera della produttività con un prodotto per ora lavorata pari, nel 1995, a circa il 90% di quello degli Stati Uniti.

Nel corso degli anni Ottanta del Novecento, erano lentamente maturate nell'economia mondiale grandi trasformazioni, ignorate dall'industria, dai sindacati e dalla politica italiani. Tra il 1989 e il 1992 una serie di grandi shock cambiò improvvisamente il campo di gioco: una rivoluzione tecnologica; una rapida apertura dei mercati internazionali di beni, servizi e capitali (nota come «seconda globalizzazione»); un'accelerazione dell'integrazione europea che ha portato alla creazione dell'Unione Monetaria; l'irreversibile emergere di due giganteschi paesi, Cina e India (che insieme costituiscono circa i due quinti della popolazione mondiale), come attori principali dell'economia internazionale.

Ciascuno di questi shock richiedeva un rapido adattamento, anzitutto culturale, da parte degli imprenditori, dei lavoratori e dei decisori politici (cioè dell'intera società). Non erano molti i paesi europei pronti a realizzare questo processo di adattamento. I paesi scandinavi ci sono riusciti abbastanza bene; altri hanno avuto più difficoltà ad adattarsi al nuovo mondo. L'Italia è, tra i grandi paesi europei, quello che meno è riuscito a realizzare le riconversioni produttive, sociali e culturali necessarie a trasformare ciascuno di questi shock da ostacolo a opportunità di crescita.

Nella ricerca delle motivazioni per la ridotta «capacità sociale di crescita» dell'Italia si deve distinguere tra l'indebolimento dei fattori di crescita presenti fino agli anni Ottanta e le storiche debolezze italiane dell'economia, delle istituzioni e della società che non hanno impedito (alcune addirittura hanno favorito) il precedente processo di convergenza ma che, nelle condizioni internazionali e tecnologiche successive al 1992, sono divenute freni alla crescita.

4.3. *I fattori di crescita perduti*

In una prospettiva di lungo termine, tre sono i principali mutamenti avvenuti nell'economia italiana dalla fine degli anni Ot-

tanta che possono avere influito negativamente sulla crescita: (1) la riduzione delle dimensioni, dell'influenza e della produttività delle grandi imprese; (2) l'aumento del rapporto debito/PIL ben al di là della presunta «soglia critica» del 90%; (3) il passaggio dalla sottovalutazione alla sopravvalutazione del tasso di cambio reale.

I capitoli 15 e 17 evidenziano il progressivo indebolimento quantitativo e qualitativo delle grandi imprese italiane. L'Italia è sempre stata un paese di piccole imprese: all'inizio degli anni Sessanta la dimensione media dell'impresa italiana era di 49 addetti, contro i 70 della Francia e i 78 della Germania. Come è stato spesso sottolineato, la vitalità del sistema delle piccole imprese è uno dei tratti specifici dell'economia italiana; esso genera una flessibilità che costituisce uno dei vantaggi competitivi del Paese. Le piccole imprese, tuttavia, hanno tratto grandi benefici, non solo come subfornitrici, dall'esistenza di un numero sufficiente di grandi imprese efficienti che hanno agito come principali produttori di ricerca applicata, con effetti a cascata sul resto dell'economia, e come veicoli per l'investimento diretto dall'estero, probabilmente il canale principale per il trasferimento di tecnologia. Negli ultimi decenni, la dimensione media delle imprese è diminuita in tutta Europa, ma il fenomeno è stato particolarmente pronunciato in Italia. Nel 2008 il numero medio di addetti nelle imprese italiane era la metà della media dei cinque maggiori paesi dell'Unione Europea. La riduzione delle dimensioni delle grandi imprese ha comportato un calo della loro capacità di ricerca e sviluppo in un periodo in cui la rapida elaborazione e adozione di nuove tecniche è stata più importante che in passato. A questo si è aggiunto un deterioramento della qualità della grande impresa italiana: tra il 2000 e il 2005 il prodotto per ora lavorata si è contratto di circa il 20% nelle aziende con più di 500 addetti, più che nel resto del sistema. La breve ripresa tra il 2005 e il 2007 è stata trainata da un recupero di produttività nella grande impresa, a riprova del suo ruolo sistemico.

L'aumento della spesa pubblica e un elevato debito pubblico sono emersi negli ultimi vent'anni come altre potenziali cause di minore crescita. Nonostante l'Italia sia sempre stato un paese ad alto debito pubblico (nella metà degli anni dall'Unità al 2011, il rapporto debito/PIL ha superato il 90%), la crescita del dopo-

guerra si è verificata in un contesto di basso debito e ridotta spesa pubblica. Se nel 1979 il rapporto debito/PIL era di circa il 60% (cfr. *infra*, cap. 18), alla fine degli anni Ottanta era salito al 90%, raggiungendo il 105% nel 1992. Anche se è difficile stabilire soglie del debito valide per tutti i tempi e tutti i paesi il cui superamento influisca negativamente sulla crescita, diversi economisti sostengono che un rapporto debito/PIL superiore al 90% è verosimilmente in grado di ridurre la crescita (questa è anche la conclusione che emerge dal capitolo 18, *infra*). Un elevato debito pubblico è un freno alla crescita perché spinge verso l'alto i tassi di interesse, richiede un'elevata tassazione e spesso, come è accaduto in Italia nell'ultimo decennio, si risolve in una riduzione del volume degli investimenti pubblici in ricerca e infrastrutture. Nel lungo periodo il debito minaccia il *welfare state*, e può potenzialmente minare la coesione sociale. La sua storia economica mostra che l'Italia è molto più «tollerante al debito» della maggior parte degli altri paesi e che gode di un'ottima reputazione nel pagamento degli interessi. Tuttavia, un periodo prolungato di debito elevato senza alcun trend discendente in vista, accompagnato a livelli di tassazione superiori al 40% (molto alti in prospettiva sia storica sia comparativa) non si era mai visto in tempo di pace dai primi anni dopo l'unificazione. Questo è un altro punto di contatto tra le due «code» della storia economica italiana. Alla fine degli anni Novanta dell'Ottocento il rapporto debito/PIL era quasi del 120%. L'impegno credibile e costante alla riduzione del debito è stata una delle condizioni macroeconomiche per la convergenza che si è verificata negli anni successivi.

Una terzo elemento di «novità» degli anni Novanta e Duemila è stato la sopravvalutazione del cambio reale, che era rimasto costantemente sottovalutato o vicino alla parità nel corso della precedente storia economica. Nel capitolo 13 si argomenta che una sottovalutazione del cambio aiuta la crescita spostando risorse dai settori protetti a quelli orientati all'esportazione e pertanto maggiormente sottoposti a stimoli per accrescere la produttività. Gli autori del capitolo 13 precisano tuttavia che questo effetto si è affievolito al crescere dell'economia. Probabilmente esso ha giocato un ruolo favorevole alla crescita sino all'inizio degli anni Settanta, ma in seguito la sua importanza è progressivamente diminuita. È pertanto improbabile che la novità storica di un cam-

bio reale sopravvalutato abbia rallentato la crescita dopo il 1993. Più che una causa, è più verosimilmente un sintomo della malattia. A un apprezzamento del cambio nominale, l'Italia non ha risposto con adeguate politiche sui mercati dei prodotti e del lavoro volte a mantenere i costi unitari in linea con i *competitors* dell'area euro.

4.4. *L'impatto delle debolezze storiche*

La maggior parte dei capitoli di questo volume evidenzia le debolezze di tipo culturale, sociale, istituzionale ed economico della crescita di lungo periodo dell'Italia a partire dall'unificazione del Paese. Molte di queste debolezze (divario Nord-Sud, basso capitale umano e sociale, scarsa competizione nei mercati interni del prodotto e del lavoro, intermediazione finanziaria definita una «foresta pietrificata», esili mercati di capitali, Pubblica amministrazione inefficiente e ricerca e sviluppo insufficienti) si rivelano incredibilmente persistenti nei secoli. Molte di esse emergono anche tra le cause della deludente prestazione economica dell'Italia fin dalla seconda metà degli anni Novanta.

Per sostenere che questi punti deboli, ormai fossilizzati e mai superati, sono causa della divergenza dell'Italia negli anni Novanta e Duemila, occorre spiegare perché queste stesse debolezze non sono state precedentemente di ostacolo alla rapida convergenza. Tale riflessione deve anche rendere conto del fatto che negli anni Novanta un buon numero di riforme hanno tentato di eliminare almeno una parte dei punti deboli a cui si è accennato (cfr. *infra*, capp. 3, 17 e 19).

Tra il 1990 e il 1993 una riforma del sistema bancario, la prima dal 1936, avviò la privatizzazione delle casse di risparmio e delle tre grandi banche di proprietà dell'IRI, ponendo le condizioni per la nascita di grandi gruppi bancari in un contesto aperto e orientato al mercato che ha migliorato l'efficienza allocativa del sistema finanziario (cfr. *infra*, cap. 17). Nel 1997 e nel 2003 una nuova legislazione ha notevolmente aumentato la flessibilità del mercato del lavoro (al prezzo però di un ampio divario tra lavoratori «garantiti» e «non garantiti»). Importanti cambiamenti sono stati introdotti nel sistema universitario. Nel 1998 i mercati del prodotto italiani erano al quarto posto per rigidità

della regolazione – dopo Polonia, Turchia e Grecia – tra i paesi dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE), mentre ora sono meno regolati di quelli di Francia, Belgio e Austria. Ancora più rimarchevoli sono stati i miglioramenti della regolazione amministrativa e delle generali «barriere all'imprenditorialità» (Wölfl *et al.* 2009). Alcuni dei cronici punti deboli dell'economia italiana sono stati affrontati e parzialmente risolti dopo il 1992, anche se l'attuazione delle riforme ha incontrato alla base una resistenza che le ha spesso rese incomplete, male applicate e distorte. In più, al volgere del secolo la spinta riformista ha perso slancio e l'Italia ha continuato a perdere posizioni nella classifica del «fare impresa» stilata dalla Banca Mondiale (www.doingbusiness.org).

Per comprendere perché «mali antichi» siano, ora più che nel passato, un peso per l'economia, nonostante i passi non marginali intrapresi per correggere alcuni di essi, occorre partire da due ovvie considerazioni. In primo luogo, la globalizzazione, la tecnologia e il mercato unico europeo insieme alla moneta unica hanno trasformato il contesto internazionale. In secondo luogo, proprio la riuscita convergenza di lungo periodo ha alterato le condizioni che ne rendono possibile la prosecuzione. Una volta che un paese colma (o quasi) il divario di produttività con quelli più avanzati occorre trovare nuove strade per sostenere la crescita. Come abbiamo visto, un'economia lontana dalla frontiera tecnologica può sfruttare la propria arretratezza per crescere più del paese leader adattando la tecnologia importata e spostando il lavoro dai settori a bassa produttività a quelli ad alta produttività. In prossimità della frontiera, invece, diventano cruciali altri fattori di crescita: istituzioni (in senso lato) adeguate, ricerca, capitale umano, infrastrutture fisiche e intangibili.

Non è necessario ripetere qui la lista dei vecchi e mai corretti punti deboli dell'economia italiana, che sono valutati e discussi ampiamente nei vari capitoli di questo libro. Molti di essi si sono dimostrati relativamente innocui in un paese arretrato impegnato nella convergenza in un quadro di blanda protezione dalla concorrenza internazionale ma sono divenuti sempre più vincolanti a mano a mano che l'Italia si è avvicinata alla frontiera della produttività, e si sono trasformati in freni decisivi con la «seconda globalizzazione», il mercato unico europeo e la nuova tecnologia

dell'informazione tipica (ICT) del XXI secolo. L'Italia si colloca al ventiquattresimo posto tra i ventisei paesi per i quali l'OCSE ha stilato un indice di «capacità di reggere alla globalizzazione» basato su regolazione, istruzione, flessibilità del mercato del lavoro, programmi per il lavoro e ambiente innovativo.

In buona misura, l'Italia ha perso l'occasione di sfruttare la rivoluzione informatica, la «tecnologia a scopo generale» di questa fase storica, per accrescere la propria produttività, in particolare nel settore dei servizi, che rappresenta la quota largamente maggiore dell'economia. Per sua natura, la tecnologia dell'informazione non può attecchire in un ambiente eccessivamente regolato. La timida de-regolazione italiana non è stata sufficiente a incentivare la diffusione della ICT, né ha aiutato le piccole imprese a crescere di dimensioni. Soprattutto, il trasferimento e la diffusione della ICT richiedono un capitale umano maggiore e di migliore qualità di quello che l'Italia è riuscita a produrre nei decenni precedenti. Il caso dell'istruzione (cfr. *infra*, capp. 8, 9 e 11) è un buon esempio di come una tradizionale debolezza sia diventata, soltanto a partire dagli anni Ottanta-Novanta, un grave limite per la crescita.

4.5. *L'istruzione: un caso esemplare*

Nei 150 anni dall'Unità, il numero medio pro capite di anni di frequenza scolastica nella popolazione in età compresa tra i 15 e i 64 anni è cresciuto da poco più di 1 agli attuali 10,8. Ma questo enorme progresso non ha tuttavia portato alla convergenza in questo campo con i maggiori paesi europei. Nel 1861, alcuni di questi, non più sviluppati dell'Italia, avevano già tassi di alfabetizzazione significativamente maggiori. Altri, per esempio la Finlandia, partiti da indici di frequenza scolastica meno elevati di quelli italiani, hanno superato l'Italia nel secondo dopoguerra. Il tasso italiano di scolarizzazione è ancora il più basso tra quelli dei dodici paesi dell'Europa occidentale. Secondo De Mauro (1991), il (relativo) disinteresse per l'educazione universale è stato il più grave peccato commesso dalle élite del Paese dall'Unità ai giorni nostri.

È probabile che la relativa scarsità di capitale umano, come testimoniato dalla frequenza scolastica, non abbia avuto un im-

patto negativo sulla velocità di crescita dalle condizioni iniziali di arretratezza fino a che non è stato raggiunto un livello di produttività vicino alla frontiera. Alcuni studiosi sostengono che un capitale umano relativamente scarso possa addirittura avere favorito la crescita, poiché le competenze richieste nella fase di *catch-up* erano di carattere pratico e informale, trasmesse tacitamente sul lavoro anziché acquisite attraverso l'educazione formale. Per semplificare un tema complesso: per importare e adattare con successo tecnologia straniera, l'Italia aveva bisogno di un buon gruppo di ingegneri ben addestrati e di una forza lavoro con un'istruzione di base e competenze acquisite nell'agricoltura, nell'edilizia o nell'artigianato. L'Italia disponeva di entrambi. Vicino alla frontiera tecnologica, in un mondo globalizzato, la scarsità di capitale umano è diventata una barriera alla diffusione della ICT, all'innovazione endogena e all'adozione di processi di produzione di avanguardia. In generale, inoltre, essa rende più difficile «l'adattarsi alla globalizzazione», anche attraverso la comprensione di culture diverse. È infine un ostacolo alla formazione di quel capitale sociale intangibile di fiducia e senso di appartenenza che è fondamentale alla coesione di una comunità (cfr. *infra*, cap. 11). La relativa povertà del capitale umano italiano spiega buona parte della radicata riluttanza al cambiamento di gran parte dell'elettorato italiano.

In termini strettamente quantitativi, è incoraggiante il fatto che l'aumento degli anni medi di istruzione pro capite nel primo decennio del XXI secolo sia stato il più elevato di sempre: si è passati da 8,3 del 2001 a 10,8 del 2010 (cfr. *infra*, cap. 9), con un incremento del 2,9% annuo (3,6% al Sud), in confronto all'1,7% dei trent'anni precedenti. Inoltre, ed è la cosa più importante, la quota della popolazione con un'età compresa tra i 25 e i 64 anni che ha portato a termine l'istruzione terziaria (universitaria) è aumentata dal 9,4% del 2000 al 14,5% del 2009 (cfr. *infra*, cap. 9). Il tasso delle iscrizioni universitarie nel campione di età considerato era, nel 2009, vicino alla media OCSE, così come l'indice di abbandono. In questo ambito sono stati compiuti grandi progressi nei primi dieci anni del XXI secolo, nonostante l'esigua crescita del PIL. Dato il basso livello di partenza, tuttavia, serviranno diversi anni per raggiungere una quota di laureati nella popolazione in età lavorativa che si avvicini alla

media OCSE e abbia un impatto sulla crescita. Inoltre, la qualità dell'istruzione italiana ha ampi margini di miglioramento: il punteggio in matematica ottenuto dagli studenti della scuola secondaria italiana nelle prove dell'indagine PISA-OCSE non è statisticamente diverso dalla media degli Stati Uniti (i cui risultati sono notoriamente modesti) e molto al di sotto di quello della media di diversi altri paesi europei, per non parlare di quelli asiatici (www.pisa.oecd.org).

Il campo dell'istruzione non è l'unico in cui l'Italia è migliorata negli anni di bassa crescita del PIL. Tra il 2000 e il 2009 la speranza di vita alla nascita è aumentata di due anni, da 79,8 a 81,8, e la mortalità infantile è scesa dal 4,3‰ al 3,7 (OECD 2010). Il numero dei decessi per incidenti stradali è diminuito da 5.669 nel 2006 a 4.090 nel 2010 (http://dati.istat.it/). La povertà, sia assoluta sia relativa, è rimasta costante negli anni, anche durante la crisi del 2008-2009. Come nel periodo 1861-1896, la bassa crescita e la divergenza non hanno impedito miglioramenti in alcuni indicatori cruciali di qualità di vita.

4.6. *Le radici di una crescita fiacca*

I temi affrontati in questo ultimo paragrafo possono essere così riassunti. Negli anni Ottanta, la produttività italiana ha continuato a convergere verso quella dei paesi leader, anche se a un ritmo più lento rispetto all'Età dell'Oro. La crescita è stata sostenuta da una politica di forte disavanzo pubblico (cfr. *infra*, cap. 18) e, in misura minore, dalla sottovalutazione del tasso di cambio reale (cfr. *infra*, cap. 13). Nessuna delle due opzioni è stata più praticabile negli anni Novanta e Duemila. Inoltre, dagli anni Settanta in poi si è verificato un indebolimento del ruolo della grande impresa pubblica e privata quale motore della crescita (cfr. *infra*, capp. 14-16). Tanto l'elevato rapporto debito/PIL quanto una ridotta capacità di ricerca e sviluppo e di economie di scala hanno influito negativamente sulla crescita nel quadro competitivo e tecnologico successivo al 1992. Inoltre, nonostante le riforme degli anni Novanta, nel mutato contesto internazionale diverse irrisolte debolezze del sistema hanno pesato molto più di prima sulla performance economica dell'Italia.

Secondo il *Global Competitiveness Report* del World Economic Forum: «L'Italia continua a ottenere buoni risultati nei comparti più difficili misurati dal *Global Competitiveness Index*, in particolare la raffinatezza delle sue imprese [...] che producono beni che si collocano in alto nella catena del valore, con uno dei migliori cluster industriali al mondo (al secondo posto). L'Italia beneficia anche di un mercato di ampie dimensioni» (Schwab 2011, p. 27). Tuttavia, il *Report* sottolinea che questi punti di forza sono minati da debolezze strutturali, come quelle che abbiamo brevemente illustrato in precedenza, e da elevati livelli di corruzione e criminalità organizzata. Complessivamente, «l'Italia si colloca all'88° posto (su 142 paesi presi in esame) per il contesto istituzionale».

La quantificazione sintetica della qualità delle istituzioni è difficile e controversa: un buon esempio può essere la diversa valutazione attribuita dalle classifiche all'efficienza del mercato del lavoro dell'Italia. La valutazione del citato gruppo di lavoro OCSE (Wölfl *et al.* 2009) è notevolmente più favorevole all'Italia di quella del *World Economic Forum*. Ciononostante, molti capitoli di questo volume convergono nell'insistere su diffusi e antichi fallimenti istituzionali. L'adozione della tecnologia dell'informazione è un caso esemplare. Come sostenuto da Crafts (2011b, pp. 8-9): «La diffusione di questa nuova tecnologia è stata ostacolata da una regolazione soffocante e da insufficiente capitale umano rispetto ai Paesi europei leader nell'adozione di ICT (Conway *et al.* 2006). [...] Nel settore al dettaglio, in cui il potenziale della ICT di aumentare la produttività è considerevole, è evidente come la produttività sia stata compromessa dalla regolazione: le barriere in entrata e i ricarichi sono rimasti mediamente alti, con conseguenze negative per la PTF (Daveri *et al.* 2011). Tuttavia, nei distretti in cui la concorrenza è stata stimolata dalla riforma del 1998 sono aumentati sia gli investimenti in ICT sia la produttività del lavoro (Schivardi, Viviano 2011)». Se la diffusione della ICT è favorita da investimenti complementari in capitale intangibile e in capitale umano di alta qualità, le deficienze di questi sono in ultima istanza causate da fallimenti istituzionali.

Perché l'Italia ha resistito con tanta ostinazione a un profondo cambiamento istituzionale? Perché riforme di vasta portata sono state così rare nella storia del Paese? Gli autori del capito-

lo 3 forniscono quattro spiegazioni: (1) la forza della divisione tra gruppi di interesse e partiti, paradossalmente aggravata dalla fine delle ideologie e dalla dissoluzione dei partiti politici tradizionali, che hanno rafforzato le coalizioni distributive di Olson (1982); (2) la difficoltà da parte delle imprese di allocare in modo efficiente i talenti imprenditoriali a causa di forme di governo di impresa chiuse e basate su gruppi piramidali a controllo familiare; (3) la mancanza di una leadership politica in grado di riformare il settore pubblico (istruzione, giustizia e sicurezza sono grandi fattori di crescita e la loro debolezza è particolarmente paralizzante per l'economia del Sud); (4) un assetto istituzionale (e costituzionale) che rende difficile assumere decisioni politiche rilevanti.

Queste debolezze hanno radici lontane. Il disegno istituzionale del nuovo Regno subito dopo l'Unità fu affrettato e, sostengono alcuni, concentrato soprattutto sull'unificazione del mercato. Si perse dunque in parte l'occasione offerta dalla cesura del 1861 per costruire l'infrastruttura istituzionale di uno Stato moderno che, a eccezione del Piemonte, a malapena esisteva nel resto della penisola (cfr. *infra*, cap. 19). La debolezza politica e istituzionale dell'Italia liberale si palesò subito dopo la Prima guerra mondiale – un altro grande momento di rottura –, quando fu aperta la strada al populismo e alla dittatura. I tratti «modernizzatori» di quest'ultima furono frutto degli enti creati al di fuori della burocrazia ufficiale dello Stato (Melis 1996), che era troppo inefficiente, pervasiva e fortemente gonfiata durante la Grande Depressione al fine di rilanciare il consenso della classe media verso il regime fascista. Infine, se la ricostruzione del secondo dopoguerra è stata il risultato di una buona leadership e di una coesione nazionale – dietro la superficie di un'aspra competizione politica – è possibile che il trattamento riservato all'Italia dalle forze di occupazione, meno duro che in Germania e Giappone, sia stato in realtà una maledizione mascherata (cfr. *infra*, capp. 3 e 4), in quanto ha impedito di cogliere l'occasione di un'altra cesura per una trasformazione radicale delle istituzioni.

L'Italia, tuttavia, non è incapace di cambiare, soprattutto quando è messa alle strette da gravi crisi. Alla metà degli anni Novanta dell'Ottocento era alle prese con una crisi bancaria e della bilancia dei pagamenti potenzialmente devastante, aggravata da episodi di corruzione e da una violenta lotta politica. Il Pae-

se sopravvisse grazie a fondamentali mutamenti istituzionali, tra i quali la creazione della Banca d'Italia e – sulla scia della sconvolgente disfatta militare di Adua – un recupero di concordia nazionale che permise l'impostazione di una politica economica coerente nel tempo. Nei primi anni Trenta un gruppo di tecnocrati salvò il sistema bancario da un destino simile a quello delle banche austriache e tedesche. Nel dopoguerra l'Italia riuscì a riemergere dalle macerie materiali, morali e politiche grazie alla lungimiranza di un'élite politica che seppe forgiare il compromesso che sta alla base del patto costituzionale della Repubblica. Negli anni Settanta e nuovamente nei primi anni Novanta la società italiana ebbe la forza di uscire dalla crisi e introdurre riforme rilevanti. Sfortunatamente, le riforme istituzionali sono state di solito imperfette e incomplete, a volte annacquate non appena la minaccia incombente veniva superata. Spesso, la tregua tra le varie coalizioni non è durata abbastanza da permettere alle riforme istituzionali di permeare la società. Questo è probabilmente destinato a cambiare nel medio termine, nel momento in cui la competizione internazionale e le condizioni poste dalla crescente integrazione europea creano incentivi per riforme istituzionali. Nel lungo periodo l'impatto della recente accelerazione nella formazione di capitale umano in settori sempre più ampi della popolazione non solo indebolirà gli aspetti negativi della cultura italiana ma codificherà anche tecniche ed esperienze apprese dai singoli individui e routine organizzative, forse più importanti delle istituzioni formali. Più che in altri paesi il futuro dell'Italia dipende in maniera cruciale dalla qualità e dalla diffusione dell'istruzione.

* * *

Ringrazio i ricercatori e lo staff della Divisione di Storia Economica e Finanziaria della Banca d'Italia per il loro straordinario sostegno e Alfredo Gigliobianco, Claire Giordano e Matteo Gomellini per le loro utili osservazioni.

2.
LA PRIMA GLOBALIZZAZIONE E I SUOI CONTRACCOLPI

di Harold James e Kevin H. O'Rourke

1. *Introduzione: politiche e performance dell'Italia in una prospettiva comparata*

Esiste una tensione naturale nella storia economica tra la tendenza degli economisti a generalizzare e l'insistenza degli storici sulla specificità dei tempi e dei luoghi. Una prospettiva comparata diventa dunque particolarmente utile, poiché permette di individuare i tratti peculiari dello sviluppo economico di un paese collocandoli all'interno di un più ampio contesto internazionale. È normale che gli storici dell'economia imputino i fallimenti del proprio paese alla debolezza delle istituzioni o a errori politici, e che in maniera analoga ne spieghino i successi. Guardando invece a un contesto internazionale è possibile riscontrare comportamenti simili in luoghi diversi, inferendo dunque che, almeno in parte, questi fallimenti e successi possano essere elementi di una storia molto più grande.

In questo capitolo si dimostrerà che, quando consideriamo la politica economica e la performance dell'Italia dall'Unità alla Seconda guerra mondiale, tale prospettiva comparata è indispensabile. In particolare, si vedrà che le politiche commerciali, monetarie e industriali adottate non erano affatto insolite al tempo, soprattutto se consideriamo che l'Italia era un'economia povera e con una scarsa disponibilità di capitali, che cercava di affrontare problemi allora comuni a tutti i paesi europei: come avviare l'industrializzazione, come diventare o continua-

re a essere competitivi dal punto di vista militare e come tenere testa alle sfide della globalizzazione. La scarsità di capitali dell'Italia è cruciale per spiegare le sue politiche commerciali, monetarie, finanziarie e industriali, tutte strettamente connesse l'una all'altra. Come si è detto, le politiche commerciali e monetarie dell'Italia, indipendentemente da quanto fossero state benefiche o dannose, non erano in alcun modo inusuali nel periodo qui considerato. Se invece vogliamo individuare una specificità italiana, dobbiamo osservare la politica industriale – in particolare quella del periodo tra le due guerre – arrivando anche a sostenere che le innovazioni adottate in questo settore hanno preparato, anche se non senza un costo finale, il terreno per il miracolo italiano del dopoguerra. Questo sviluppo può essere tuttavia compreso anche osservando l'interazione tra la situazione economica internazionale del tempo e i sistemi bancario e industriale italiani, anch'essi frutto della scarsità di capitali.

Per capire ciò che segue, occorre partire dall'inizio e chiedersi quali fossero le sfide che il nuovo Stato unitario si trovava ad affrontare. Il Regno d'Italia nacque nel 1861, proprio nel momento in cui il mondo stava iniziando a confrontarsi con una nuova e intensa fase di globalizzazione. La diminuzione del costo dei trasporti portò settori prima protetti a essere esposti per la prima volta alla concorrenza internazionale; tra questi, per esempio, il settore dei cereali, dell'olio d'oliva e degli agrumi, tutti importanti nel contesto italiano. L'integrazione del mercato rese inoltre più difficoltoso il processo di industrializzazione per le economie periferiche, che furono messe di fronte alla concorrenza a basso costo proveniente dal nucleo industriale in espansione. In quelle parti del mondo dove i popoli furono privati della possibilità di autodeterminare le proprie politiche commerciali, il XIX secolo fu un periodo di deindustrializzazione, un fenomeno assai pericoloso in un tempo di intensa guerra industriale.

Da un punto di vista politico, la fine del XIX secolo vide la nascita di un rudimentale sistema di governance economica internazionale. Il trattato Cobden-Chevalier del 1860 pose in atto il meccanismo istituzionale di base nella forma della clausola della nazione più favorita, che avrebbe poi prevalso negli ac-

cordi commerciali tra gli Stati per più di un secolo. Nel 1863, il Congresso Postale Internazionale di Parigi iniziò l'integrazione dei sistemi postali locali e nazionali. Ma la globalizzazione degli anni Sessanta dell'Ottocento non fu soltanto una questione di economia e governance economica: l'internazionalizzazione riguardò l'industria dell'intrattenimento, le ideologie e l'umanitarismo. A metà del XIX secolo, il mondo era elettrizzato dalle trasmissioni transatlantiche via telegrafo e dalle ferrovie, dalla musica di Verdi e Wagner e dalle riforme di Cavour, Bismarck, Gladstone e Lincoln. La battaglia di Solferino nella guerra del 1859 non solo impresse lo slancio finale al processo di unificazione dell'Italia, ma in seguito alla propria esperienza con i feriti sul campo di battaglia portò un uomo d'affari ginevrino, Henri Dunant, all'istituzione del Comitato Internazionale della Croce Rossa.

Alcuni vedono nello Stato-nazione europeo della metà del XIX secolo una risposta alle sfide, sia esterne sia interne, poste dalla globalizzazione: come potevano le società politiche essere abbastanza forti da competere con le solide nazioni già esistenti? E come potevano superare le divisioni al proprio interno?

Gli sviluppi degli anni Sessanta dell'Ottocento furono il risultato di aspre guerre civili, e bisognerebbe mettere il processo di unificazione italiano e la quasi contemporanea nascita dell'impero tedesco accanto alla drammatica guerra civile americana, più sanguinosa ma anche fonte di molte più divisioni. In tutti e tre i casi, un Nord più industrializzato sconfisse un Sud ancora rurale e, forse, più romantico.

Uomini d'affari, intellettuali e politici italiani e tedeschi ritennero indispensabile convergere verso un nuovo modello di supremazia e potere, quello esemplificato dalla Gran Bretagna. Tra il XIV e il XVII secolo l'Italia includeva i territori con il più alto reddito pro capite al mondo, ma da allora era sprofondata in un significativo declino relativo associato a una stagnazione assoluta (Maddison 2010). Ma l'Inghilterra godeva di alcuni vantaggi peculiari, primo fra tutti la sicurezza a un costo relativamente contenuto grazie alla sua posizione insulare. Per i piccoli e dinamici Stati dell'*ancien régime* – Olanda, Toscana, Venezia o Baden – che si trovavano lungo le storiche rotte commerciali della valle del Reno e delle Alpi che collegavano il

Mare del Nord al Mediterraneo, la soluzione non era altrettanto semplice: difendersi era assai oneroso e un'eventuale espansione territoriale avrebbe portato costi aggiuntivi che questi Stati non sarebbero riusciti a coprire con nuove entrate. Gli Stati con una peculiare configurazione erano pertanto incentivati a modificare il loro *status quo*; tra questi la Prussia – strano amalgama tra una terra di scarso valore agricolo e alcuni ricchi territori situati nell'area occidentale lungo il corridoio del Reno – e il Piemonte, un prospero Stato fortemente influenzato dalla Francia, ma legato a una grande e povera isola del Mediterraneo. Entrambi questi Stati presentavano già grandi contraddizioni al loro interno – tra ricchi e poveri, tra industriali e agricoltori, tra protestanti e cattolici – e un'espansione poteva perciò essere la soluzione per ridurre o relativizzare queste disparità inserendoli in un contesto più ampio.

Dopo il trionfo dello Stato italiano e di quello tedesco e l'emergere di due grandi personalità quali Cavour e Bismarck, restava ancora un'eredità molto precisa e problematica: come l'Unità era stata pensata e come si era combattuto per ottenerla. Secondo il celebre aforisma attribuito a Massimo D'Azeglio: «L'Italia è fatta, ora restano da fare gli italiani». Serviva una strategia di sviluppo in accordo alla diffusa sensazione che fosse necessario creare il sistema nervoso del nuovo Stato. Rimaneva inoltre aperto il dilemma della sicurezza che aveva condotto all'unificazione: modificare la struttura dello Stato comportava l'alterazione del vecchio equilibrio continentale franco-austriaco risalente alla rivalità tra gli Asburgo e i Valois. La strategia di sviluppo avrebbe dunque avuto un orientamento fortemente militare. I tedeschi avevano preso la Krupp a emblema dell'impresa del Kaiserreich, e l'apparente successo di questo modello spinse il Regno d'Italia a politiche di sviluppo che negli anni Ottanta portarono a fare della città di Terni una Krupp del Centro Italia, una replica di Essen. «Fare gli italiani» portò con sé, quasi inevitabilmente, la domanda di una strategia di sviluppo che ebbe importanti implicazioni sulle politiche commerciali e bancarie.

2. *La politica commerciale italiana in un contesto comparato, 1861-1929*

Nel 1851 e nel 1859 il governo piemontese promosse alcune riforme delle tariffe che liberalizzarono fortemente le politiche commerciali del Regno di Sardegna[1], in linea con il pensiero liberale di Cavour e la filosofia del libero scambio propria del tempo, culminata con il trattato Cobden-Chevalier tra Francia e Gran Bretagna del 1860. Toniolo (1990) nota che, diversamente da quanto accaduto in altri ambiti, l'unificazione delle politiche doganali della penisola avvenne in modo brusco e improvviso, e senza alcun periodo di transizione come quelli imposti di recente in caso di creazione di aree di libero scambio o unioni doganali. La tariffa piemontese – così come i trattati già esistenti in materia di commercio e navigazione – fu estesa al nuovo Regno quasi senza modifiche. Nel 1863 fu poi siglato un trattato commerciale con la Francia, in seguito al quale l'Italia entrò a far parte del nascente «sistema europeo dei trattati», basato sulla clausola della nazione più favorita. Bairoch (1989) osserva che alla metà degli anni Settanta del secolo – il periodo in cui questa rete di trattati commerciali raggiunse il culmine – l'Italia aveva le seconde tariffe più basse tra le principali economie continentali, con dazi medi sui prodotti manifatturieri compresi tra l'8 e il 10% (tab. 2.1). In una fase iniziale, i produttori locali riuscirono ancora a godere della protezione legata alla povertà dei servizi di trasporto, protezione che si erose gradualmente dopo la costruzione della rete ferroviaria nel Paese.

Una simile posizione liberale era tipica del periodo, e ce la si poteva anche attendere in un'economia prevalentemente agricola, con export netto di prodotti agricoli e una potente classe di proprietari terrieri[2]. Tuttavia, i produttori di vari settori manifatturieri, soprattutto del Sud (i quali avevano goduto di ampie protezioni prima dell'Unità), furono danneggiati da questo bru-

[1] La nostra ricostruzione della politica commerciale italiana ha attinto fortemente da Coppa (1970), Cohen, Federico (2001b), Federico (2006) e Toniolo (1990).

[2] Tali politiche avrebbero accontentato i proprietari terrieri del Nord, se non i latifondisti del Meridione.

sco cambiamento verso una forma di quasi libero scambio ed era prevedibile che avrebbero cercato di porre rimedio alla situazione. Nel 1870, sulla base di una seguente rinegoziazione del trattato commerciale con la Francia del 1863, fu istituita una commissione d'inchiesta sul settore manifatturiero. Per i rappresentanti del settore tessile e dell'industria pesante (quest'ultima sostenuta dall'esercito) fu l'occasione giusta per chiedere maggiore protezione. Il risultato fu l'adozione, nel maggio 1878, della tariffa che viene spesso considerata la fine del libero scambio in Italia. La più favorita fu l'industria tessile, e furono inoltre introdotti dazi modesti sul grano. In generale, comunque, ciò non si tradusse in un eccessivo aumento del grado di protezione, e i dazi furono ridotti come risultato dei trattati commerciali che poi furono firmati, per esempio quello con la Francia del 1881. Per gli industriali, tuttavia, non era sufficiente: un'altra commissione portò all'adozione di una tariffa decisamente più protezionista nel 1887, che imponeva alti dazi sui prodotti tessili e (in particolare) su ferro e acciaio. La tassa sui filati ammontava a circa il 27% secondo Toniolo (1990, p. 84), in confronto a un dazio di solo il 7% sui tessuti (il che voleva dire che la protezione della filiera era scarsa o inefficace). Analogamente l'industria meccanica doveva pagare dazi molto alti su ferro e acciaio, senza che fosse compensata con dazi altrettanto alti per i propri prodotti. Anche i dazi sul grano furono aumentati in modo consistente, raggiungendo un equivalente del 25% *ad valorem* nel 1885.

Questa svolta protezionista è stata ampiamente criticata nella letteratura specialistica italiana, ma non fu peculiare solo dell'Italia. Così come negli anni Sessanta dell'Ottocento si era verificato in tutta l'Europa occidentale, e non solo in Italia, uno spostamento verso il libero scambio, negli anni Ottanta ci fu un'inversione verso il protezionismo. Gli aumenti delle tariffe in Italia, tra l'altro, sono precisamente la reazione all'invasione granaria che sarebbe predetta dall'applicazione del modello di Heckscher-Ohlin alle scelte di politica commerciale del periodo (Rogowski 1989). Poiché quella italiana era un'economia a scarsità di capitale, gli industriali sostennero inevitabilmente una posizione protezionista, che tuttavia, almeno inizialmente, incontrò l'opposizione dei proprietari terrieri, dato che il Paese esportava prodotti agricoli in tutta Europa; ma con la riduzione dei costi di traspor-

to a livello mondiale, e dunque una maggiore esposizione alla concorrenza delle economie di frontiera abbondanti di terra, anche i proprietari terrieri si avvicinarono al protezionismo. Logica conseguenza fu una coalizione tra ferro e grano, con i socialisti a sostegno del libero scambio, nella convinzione che questo fosse nell'interesse della forza lavoro italiana relativamente abbondante.

Tabella 2.1. *Dazi sui prodotti manifatturieri in Europa, 1875 e 1913-1914*

Paese	1875 (percentuale)	1913 (1) (percentuale)	1913 (2) (percentuale)	1914 (percentuale)	1913 (3) (posizione)	1913 (4) (posizione)
Belgio	9-10	9	9	10	11	11
Danimarca	15-20	14	n.d.	18	16	14
Francia	12-15	20	21	22	12	12
Germania	4-6	13	13	17	6	3
Italia	8-10	18	20	18	15	17
Norvegia	2-4	n.d.	n.d.	12	8	8
Paesi Bassi	3-5	4	n.d.	3	1	1
Portogallo	20-25	n.d.	n.d.	n.d.	14	13
Regno Unito	0	0	0	n.d.	4	5
Spagna	15-20	41	34	42	18	18
Svezia	3-5	20	25	23	5	6
Svizzera	4-6	9	8	7	3	7

Note: 1875: livelli medi dei dazi sui prodotti manifatturieri nel 1875, da Bairoch (1989, p. 42, tab. 5); 1913(1): stima della Lega delle Nazioni, riportata in Bairoch (1989, p. 76, tab. 9); 1913(2): stima di Liepmann (1938), riportata in Bairoch (1989, p. 76, tab. 9); 1914: dazi medi sui prodotti manifatturieri inglesi, Bairoch (1989, p. 76); 1913(3) posizione su 18 paesi (1 = meno protezionista, 18 = più protezionista), basata su indici dell'intensità del commercio, in Estevadeordal (1997, p. 104, tab. 6); 1913(4): posizione su 18 paesi (1 = meno protezionista, 18 = più protezionista), basata sui calcoli del grado di apertura in Estevadeordal (1997, p. 105, tab. 6); n.d. = non disponibile.
Fonte: Bairoch (1989, p. 76); O'Rourke, Williamson (1999, pp. 98-99).

Tabella 2.2. *Protezionismo in agricoltura, 1913*

Paese	Grano 1913 (percentuale)	1913 (1) (posizione)	1913 (2) (posizione)
Belgio	0	8	7
Danimarca	0	1	1
Francia	38	10	12
Germania	36	6	6
Italia	40	12	16
Norvegia	4	16	13
Portogallo	proibitiva	18	18
Spagna	43	14	17
Svezia	28	7	8
Svizzera	2	17	14
Olanda	0	3	3
Regno Unito	0	4	2

Note: Grano 1913: livelli dei dazi sul grano calcolati da Bairoch (1989, p. 76, tab. 9); 1913(1): posizione su 18 paesi (1 = meno protezionista, 18 = più protezionista), basata su indici dell'intensità del commercio, in Estevadeordal (1997, p. 104, tab. 6); 1913(2): posizione su 18 paesi (1 = meno protezionista, 18 = più protezionista), basata sui calcoli del grado di apertura in Estevadeordal (1997, p. 105, tab. 6).
Fonte: O'Rourke, Williamson (1999, pp. 98-99).

L'aumento del protezionismo sotteso alle tariffe del 1887 fu esacerbato l'anno successivo dallo scoppio di una guerra commerciale con la Francia che danneggiò fortemente le industrie italiane della seta e del vino. Tra il 1887 e il 1897 l'export italiano in Francia crollò del 57%, in confronto a una diminuzione del 21% nel commercio bilaterale nella direzione opposta (Conybeare 1985, p. 161). Questa guerra commerciale si concluse gradualmente: l'Italia abbandonò le sue tariffe punitive nei confronti della Francia nel 1890, e la Francia fece lo stesso nel 1892. Nonostante ciò, fu solo nel 1898 che quest'ultima accordò all'Italia una tariffa minima (Conybeare 1985, p. 160).

I dazi sul grano in Italia furono aumentati di nuovo nel 1888 e ancora nel 1894; nel 1913 erano pari a un dazio *ad valorem* di circa il 40% (tab. 2.2). Successivamente, tuttavia, una serie di trattati commerciali abbassarono i livelli del protezionismo italiano, favorendo l'export di prodotti agricoli a spese della protezione dell'industria. Le tariffe seguirono dunque una traiettoria discendente tra la metà degli anni Novanta e la Prima guerra mondiale,

quando il dazio sul grano fu sospeso. La politica tariffaria continuò a essere relativamente liberale fino al 1925: la tariffa del 1921 fu indebolita – di nuovo – da una serie di trattati, un esito voluto dato che si trattava di una *tarif de combat*. Nel 1925, tuttavia, i dazi su grano e zucchero furono bruscamente incrementati, verosimilmente per favorire le entrate, e nel 1926 furono aumentati quelli sui prodotti manifatturieri.

Se il protezionismo italiano della fine del XIX secolo sia stato o no una scelta saggia è stato oggetto di un aspro dibattito tra gli storici dell'economia. Alcuni sostengono che i dazi sui cereali abbiano aiutato ad attutire l'impatto associato all'afflusso di prodotti a basso costo dall'estero – abbassando di conseguenza i costi di aggiustamento – e che quelle su ferro e acciaio abbiano favorito la nascita altrimenti impossibile dell'industria pesante in Italia, un fattore cruciale per l'industrializzazione nel lungo periodo (un contemporaneo avrebbe inoltre aggiunto che l'industrializzazione era fondamentale per la sicurezza militare del Paese, qualunque fosse l'entità della perdita secca che ciò avrebbe comportato). Altri hanno invece sostenuto che la struttura del protezionismo era insensata. Gerschenkron (1962a), il quale in linea di principio riconosceva che l'intervento statale poteva essere positivo in un'economia arretrata – quale quella italiana –, ha però sostenuto che la mancanza di riserve di carbone del Paese avrebbe dovuto condurre a politiche di sostegno verso quelle industrie che non erano ad alto impiego di carbone, come quella meccanica. Al contrario, le tariffe favorirono l'industria siderurgica, grande consumatrice di carbone (e dunque non competitiva), ponendo il settore metalmeccanico in una posizione di svantaggio. In più, le tariffe non protessero «[...] il settore altrettanto promettente dell'industria chimica, che presentava molte possibilità di innovazioni e si confaceva in modo particolare alle condizioni del Paese», mentre promossero un'industria di antica tradizione come quella tessile del cotone, «scarsamente toccata dal progresso tecnologico moderno, e che pertanto offriva prospettive relativamente limitate per un Paese arretrato dell'Europa continentale» (Gerschenkron 1962a, pp. 81, 83)[3]. Gerschenkron ha

[3] Toniolo (1977b) conferma che i dazi su ferro e acciaio danneggiarono

inoltre sollevato obiezioni rispetto ai dazi sui cereali, sostenendo che essi danneggiarono l'industria. Fenoaltea (1993) ha poi fornito una base formale al tema, sviluppando un modello quasi classico in cui i dazi sul grano portavano all'aumento dei salari nominali (poiché il salario reale in grano era dato da fattori esogeni come risultato dei flussi migratori)[4]. Questi più alti salari nominali ridussero l'occupazione nel settore manifatturiero, portando all'emigrazione del surplus di lavoratori[5].

Pronunciarsi in favore delle varie tesi proposte riguardo all'efficacia delle tariffe italiane esula dagli obiettivi di questo capitolo, che può comunque fornire una guida per rispondere a queste domande: quanto erano alte le tariffe italiane, anche nel contesto internazionale? Sono state sufficientemente alte da avere un impatto decisivo sull'economia italiana?

La prima domanda a cui rispondere è la seguente: quanto erano alte le tariffe italiane? Le tabelle 2.1-2-3 forniscono una risposta a questo interrogativo per il periodo precedente al 1914, a partire dagli studi di Bairoch (1989), Liepmann (1938) ed Estevadeordal (1997). Come si è visto, nel 1875 i dazi medi sui prodotti manifatturieri erano relativamente bassi in Italia. È dunque necessario concentrarsi sui livelli medi di protezionismo alla vigilia della Prima guerra mondiale.

l'industria meccanica, ma dubita del fatto che ciò abbia avuto un impatto significativo sugli indici complessivi della crescita italiana.

[4] Il modello è quasi classico, poiché i modelli classici raggiungevano questa rigidità del salario reale sul grano facendo riferimento a meccanismi malthusiani anziché alla migrazione.

[5] Tale argomentazione è necessariamente di tipo controfattuale: i prezzi del grano erano di fatto in diminuzione, perché i dazi italiani non aumentarono abbastanza da controbilanciare l'impatto del continuo abbassamento dei costi di trasporto e dei prezzi delle merci alle frontiere del Nuovo Mondo. Si può certamente sostenere che, in assenza di questi dazi, i prezzi del grano sarebbero scesi ancora di più.

Tabella 2.3. *Protezionismo complessivo, 1913*

Paese	1913 (1) (percentuale)	1913 (2) (percentuale)	1913 (3) (percentuale)	1913 (4) (posizione)	1913 (5) (posizione)
Belgio	15,8	6	14	10	10
Danimarca	5,8	9	n.a.	2	4
Francia	8,7	18	24	14	14
Germania	7,9	12	17	8	8
Italia	9,7	17	25	16	17
Norvegia	11,4	n.d.	n.d.	11	12
Paesi Bassi	0,4	3	n.d.	1	1
Portogallo	23,7	n.d.	n.d.	17	15
Regno Unito	5,6	0	0	3	3
Spagna	14,3	33	37	18	18
Svezia	9,0	16	28	7	7
Svizzera	4,4	7	11	9	9

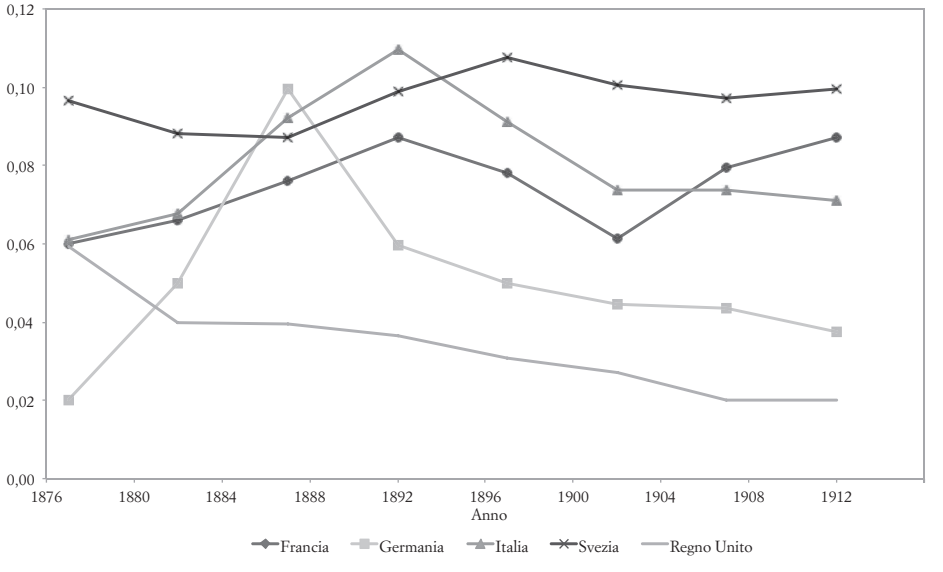
Note: 1913 (1): dazi sull'import come percentuale dell'import totale (1909-1913) calcolati da Bairoch (1989, p. 76, tab. 9); 1913 (2): stima della Lega delle Nazioni riportata in Bairoch (1989, p. 76, tab. 9); 1913 (3): stima di Liepmann (1938) riportata in Bairoch (1989, p. 76, tab. 9); 1913 (4): posizione su 18 paesi (1 = meno protezionista, 18 = più protezionista), basata su indici dell'intensità del commercio, in Estevadeordal (1997, p. 107, tab. 8); 1913 (5): posizione su 18 paesi (1 = meno protezionista, 18 = più protezionista), basata sui calcoli del grado di apertura in Estevadeordal (1997, p. 107, tab. 8).
Fonte: O'Rourke, Williamson (1999, pp. 98-99).

Bairoch e Liepmann forniscono un range di dazi percentuali, che comprende il dazio *ad valorem* sui cereali e i dazi medi sui prodotti industriali, agricoli e sull'import nel suo complesso. Per esempio, la colonna (1) della tabella 2.3 riporta le tariffe medie in Bairoch, calcolate come rapporto tra i dazi doganali e il valore dell'import. Com'è noto (Anderson, Neary 2005), questa misura è distorta verso il basso poiché corrisponde a una tariffa media ponderata in base alle importazioni e dunque, se i dazi su determinati prodotti crescono, il peso di questi prodotti scende. Tuttavia ha il vantaggio di poter essere facilmente applicabile per molti paesi. I dati di Bairoch suggeriscono che nel 1913 la tariffa media italiana era del 9,7%, appena più alta di quella media francese e tedesca, ma molto più bassa di quella di Portogallo e Spagna, o di paesi industrializzati come il Belgio o gli Stati Uni-

Figura 2.1. *Dazi medi sui prodotti agricoli, 1877-1912*

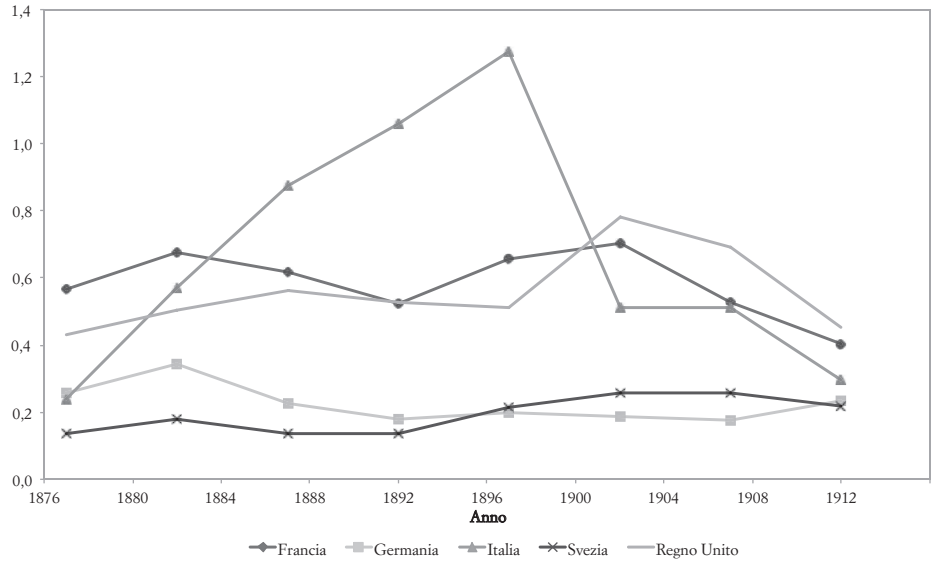
Fonte: Lehmann, O'Rourke (2010).

Figura 2.2. *Dazi medi sui prodotti manifatturieri, 1877-1912*



Fonte: Lehmann, O'Rourke (2010).

Figura 2.3. *Tasse medie sulle importazioni - prodotti esotici, 1877-1912*



Fonte: Lehmann, O'Rourke (2010).

ti[6]. L'impressione generale ricavabile dalle tabelle 2.1-2.3 è che i dazi italiani erano più o meno uguali a quelli francesi – con quelli sui prodotti manifatturieri appena più bassi in Italia – mentre erano decisamente inferiori a quelli di Spagna e Portogallo. Il dazio italiano sul grano, invece, a livello internazionale era piuttosto elevato.

Estevadeordal (1997) adotta un approccio diverso, ispirato a Leamer (1988), che presuppone che il commercio sia guidato dalle forze del modello di Heckscher-Ohlin e che ogni divergenza dal livello di commercio previsto da tale modello sia frutto del protezionismo. Questo metodo, come emerge nelle tabelle 2.1-2.3, porta a concludere che, all'interno del campione considerato, l'Italia era uno dei paesi più protezionisti. Tale metodologia solleva però qualche dubbio, perché è affidabile solo se lo è

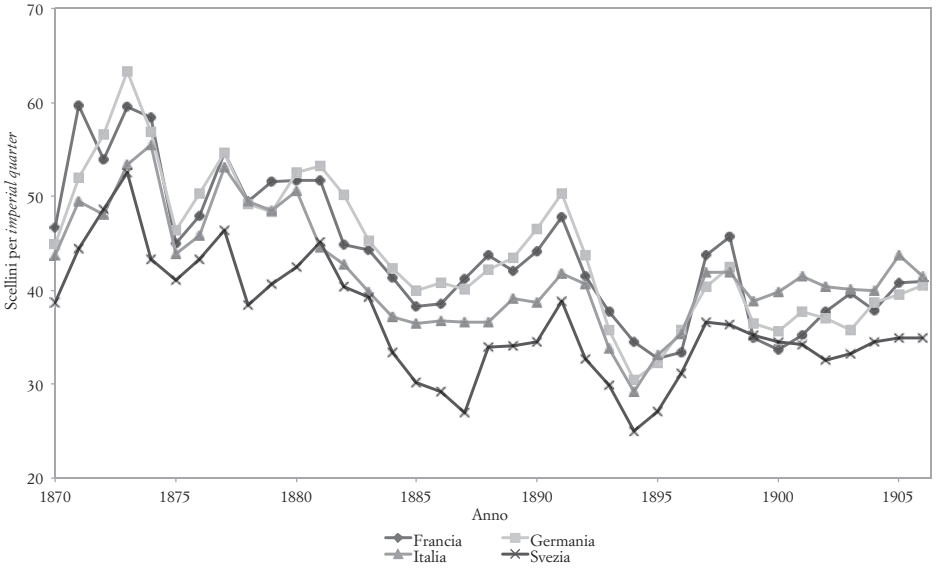
[6] Le tabelle 2.1-2.3 non comprendono gli Stati Uniti, che avevano dazi molto elevati: la tariffa media nel 1913 era del 21,4%, come riportato da Bairoch (1989, p. 76).

anche il quadro econometrico e teorico usato per stimare il «corretto» livello di commercio atteso.

L'impressione generale è dunque che nel 1913-1914 il protezionismo italiano, anche se non trascurabile, non fosse affatto insolito per i tempi. È questa la tesi di Federico e Tena (1998a). C'è tuttavia un problema nel valutare il protezionismo italiano nel 1913 basandosi sui livelli europei: le tariffe non erano costanti nel tempo e in Italia diminuirono a partire dagli anni Novanta dell'Ottocento. Le figure 2.1-2.3, in cui vengono messe a confronto le tariffe medie dell'Italia e di quattro grandi economie europee (Francia, Germania, Svezia e Regno Unito) tra la metà degli anni Settanta dell'Ottocento e la Prima guerra mondiale, rimediano a questa mancanza. Tali grafici presentano tre diversi dazi medi: (1) quelli sull'import dei prodotti agricoli; (2) quelli sui prodotti manifatturieri; (3) quelli sui prodotti «esotici» (cioè tasse sulle importazioni di beni non prodotti nel mercato domestico o che sono sostituti di beni prodotti all'interno del Paese).

Questi dati suggeriscono che, rispetto ad altre grandi economie europee del tempo – quelle con cui l'Italia stessa si sarebbe confrontata –, le tariffe italiane si situavano nella parte più alta dello spettro. I dazi agricoli erano in linea con quelli tedeschi, di poco superiori a questi per buona parte del periodo considerato ma inferiori verso la fine. È tuttavia importante notare che tra questi dazi agricoli erano compresi anche quelli sullo zucchero, estremamente alti in Italia. Ancora, i dazi sui prodotti manifatturieri erano più bassi di quelli svedesi, ma più alti di quelli francesi e tedeschi. Alla fine degli anni Ottanta dell'Ottocento, e per tutti gli anni Novanta, le tasse sulle importazioni di prodotti esotici (cioè i dazi imposti su beni come il caffè, il tè e altri beni non prodotti internamente) erano molto più alte che in altri paesi, anche se non molto diverse in altri periodi. Le tariffe italiane non erano però enormemente differenti da quelle di altri paesi europei, e di certo erano inferiori rispetto a quelle della Spagna (non compresa nel campione di Lehmann, O'Rourke 2010) e degli Stati Uniti, caratterizzati da un forte protezionismo. Erano le tasse sulle importazioni che davvero spiccavano nei periodi in cui il protezionismo italiano era relativamente ai suoi massimi livelli.

Figura 2.4. *Prezzi nominali del grano (scellini per* imperial quarter*), 1870-1906*



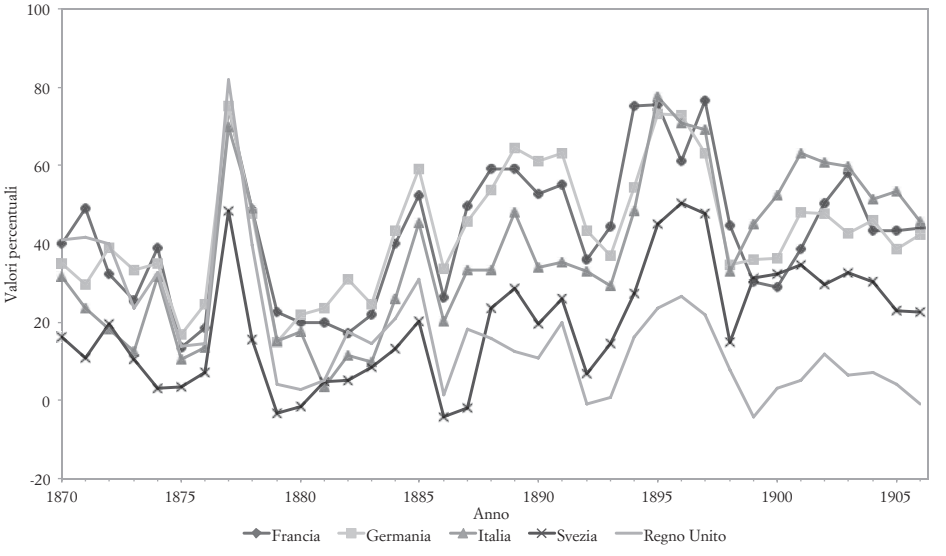
Fonte: O'Rourke (1997) e dati forniti da Giovanni Federico.

I dazi sul grano sono stati molto criticati dagli studiosi italiani. Non sono ancora disponibili dati per confrontare i dazi sul grano in Italia e in altri paesi, ma possiamo utilizzare i prezzi del grano. Le figure 2.4 e 2.5 mostrano i prezzi del grano in Italia nell'ultima parte del XIX secolo in una prospettiva comparata. La figura 2.4 presenta i prezzi nominali in quattro economie europee protezioniste: (1) Francia, (2) Germania, (3) Italia e (4) Svezia[7]. I dazi da soli non bastarono a evitare il crollo del prezzo del grano in nessuno di questi Paesi: servirono a reagire all'impatto della diminuzione del costo dei trasporti tra l'Europa occidentale e i granai della Russia e del Nuovo Mondo, ma non furono abbastanza elevati da arginare gli effetti dello sviluppo tecnologico, che stava abbassando i prezzi di offerta del grano in quegli stessi luoghi (O'Rourke 1997). È da notare il movimento coordinato dei prezzi nei quattro Paesi: dazi e costi di trasporto crearono delle disparità tra i prezzi dei diversi Paesi, ma i mercati dei cereali rimase-

[7] I prezzi italiani sono all'ingrosso; i prezzi inglesi sono in base alla media della «London Gazette»; altri prezzi sono medie di mercato.

ro fondamentalmente legati l'uno all'altro. I prezzi italiani erano assolutamente in linea con quelli degli altri tre Paesi, furono solo leggermente più alti nei primi anni del XX secolo. La figura 2.5 presenta gli stessi dati – con l'aggiunta del Regno Unito – espressi però in questo caso come differenza percentuale rispetto ai prezzi di Odessa. Emerge una chiara divergenza tra i trend dei paesi protezionisti e l'Inghilterra del libero scambio; in base a questi parametri, l'Italia non appare particolarmente protezionista all'interno del primo gruppo di Nazioni.

Figura 2.5. *Prezzi del grano rispetto a quelli di Odessa, 1870-1906 (divari di prezzo in percentuale)*



Fonte: O'Rourke (1997) e dati forniti da Giovanni Federico.

Federico e Tena (1998) mostrano come ciò che era vero per il 1913 lo era anche per la metà degli anni Venti: l'Italia si trovava nella media rispetto ai livelli delle tariffe. Secondo i dati della Lega delle Nazioni, era al nono posto su venti paesi e all'ottavo su sedici nella classifica dei paesi protezionisti; in base ai dati di Liepmann (1938) era nona su quindici. La tabella 2.4 evidenzia che, come già si è visto per la fine del XIX secolo, erano le tasse sulle importazioni di prodotti esotici a essere particolarmente alte in Italia, e inoltre i relativamente alti dazi sui semilavorati suggeriscono che, in generale, la politica tariffaria non fu coeren-

temente pro sviluppo industriale quanto avrebbe potuto. Il protezionismo italiano era comunque discretamente elevato in rapporto alle maggiori economie dell'Europa occidentale. Ma lo era abbastanza da avere un impatto decisivo sull'economia italiana?

Tabella 2.4. *Aliquota dei dazi nominali, 1927*

	Francia	Germania	Italia
Prodotti esotici	30,9	51,0	61,1
Derrate alimentari	12,7	19,6	15,8
Semilavorati	12,0	10,4	22,2
Prodotti industriali	21,6	15,5	22,2

Fonte: Federico, Tena (1998a, p. 89, tab. 7).

Per rispondere a questa domanda occorre prima determinare la struttura del protezionismo italiano – dunque quali fossero i settori a godere della maggiore protezione – soprattutto tenendo presente il fatto che alcuni input potevano essere più costosi proprio a causa della politica tariffaria. Federico e Tena (1998a) forniscono i dati sui tassi effettivi di protezione in 35 settori nel 1911. I loro risultati mostrano che i tassi più elevati si riscontravano nella lavorazione della barbabietola da zucchero (126%) e nei settori del carbone e del catrame (136,3%). In ambito industriale, al vertice c'era la siderurgia, con un tasso effettivo di protezione pari al 74,2%; anche i valori del settore tessile (26,9%) e dell'abbigliamento (15,3%) sono notevoli. Il tasso di protezione di due comparti assai promettenti come quello metalmeccanico e quello chimico era molto più modesto (rispettivamente 8,2% e 17,9%), ma almeno non era negativo (diversamente dal dato per le fonderie e per la cantieristica navale). In generale, nelle prime posizioni erano la produzione del grano (30,7%) e dello zucchero, il settore tessile, la siderurgia. È possibile spiegare queste scelte facendo semplicemente riferimento al potere politico dei proprietari terrieri e della nascente industria militare, anziché postulare dietro le barriere tariffarie una precisa strategia industriale. L'Italia non era comunque l'unico Paese a modellare le proprie politiche commerciali sugli interessi dei proprietari terrieri o a preoccuparsi della sicurezza militare.

Ma quale fu dunque l'impatto di questi dazi? Per rispondere bisogna inevitabilmente affidarsi a un modello dell'economia italiana, e modelli diversi danno risposte diverse. La risposta che diamo qui si basa sul modello statico standard delineato da Federico e O'Rourke (2000b), anche se non soddisferà chi crede che gli effetti fondamentali della politica commerciale siano dinamici e possano essere compresi solo attraverso modelli che comprendano non-convessità di qualche genere. I risultati dicono che probabilmente i dazi non furono abbastanza alti da avere in un modo o nell'altro un grande impatto; ma è importante al tempo stesso riconoscere l'esistenza di modelli alternativi all'interno dei quali distorsioni anche minime possono comportare effetti cospicui nel lungo periodo.

Federico e O'Rourke (2000b) individuano nove settori, quattro agricoli e cinque non-agricoli. I settori agricoli sono quelli del grano e dello zucchero, considerati insieme perché entrambi fortemente protetti; coltivazioni diverse dal grano; prodotti tipicamente mediterranei, come vino e olio; prodotti zootecnici. Tra i settori non-agricoli vi sono il complesso militare-industriale (produzione di acciaio, materiale rotabile e cantieristica navale); altri settori a intensità di capitale, come la chimica e l'industria meccanica; tessile; altre industrie (perlopiù industrie di beni di consumo, come l'abbigliamento e l'industria alimentare); e settori di beni *non-tradeable* come *utilities* e altri servizi. Ci sono quattro fattori primari di produzione: lavoro non specializzato, lavoro specializzato, capitale e terra. Quest'ultimo fattore è usato solo nei settori agricoli ed è spesso *sector-specific*; il lavoro specializzato è usato solo nei settori non-agricoli e ritenuto *sector-specific*; capitale e lavoro non specializzato sono mobili tra i diversi settori, nonostante il lavoro non specializzato sia imperfettamente mobile tra l'agricoltura e il resto dell'economia così da dare conto dei divari reali tra salari rurali e urbani.

Tabella 2.5. *Livelli dei dazi, 1897-1911 (equivalenti* ad valorem*, percentuale)*

Settore	1897	1911
Grano e zucchero	97,7	29,6
Altre coltivazioni	5,7	4,0
Prodotti agricoli mediterranei	17,8	8,1
Prodotti animali	2,9	3,6
Complesso militare-industriale	26,1	15,7
Altre industrie ad alto impiego di capitale	15,8	6,6
Tessile	6,8	4,1
Altre industrie	8,0	8,4
Prodotti esotici	95,4	74,5

Fonte: Federico, O'Rourke (2000b).

Una volta costruito il modello – calibrato in modo da replicare lo stato dell'economia nel 1911 – è possibile introdurre degli shock tariffari e vedere come l'economia vi si adatti. Il primo e più ovvio è di imporre all'economia il libero scambio, portando dunque tutti i dazi a zero. L'impatto dello shock dipende dall'entità dei dazi iniziali, che sono dati nella seconda colonna della tabella 2.5: poiché grano e zucchero godevano del livello massimo di protezione, il loro output sarebbe stato quello che si sarebbe maggiormente modificato, scendendo al 53,2%. Di conseguenza, il protezionismo faceva sì che la dimensione del settore del grano e dello zucchero considerati insieme fosse circa il doppio di quanto sarebbe stata in un regime di libero scambio. Questo calo nel settore del grano e dello zucchero avrebbe portato a una riallocazione della terra ad altri settori agricoli, con il risultato che l'output degli altri prodotti agricoli sarebbe aumentato del 21,5%, e la produzione animale di quasi il 10%. All'interno dell'industria, a subire le maggiori perdite da un passaggio al libero scambio sarebbe stato, senza troppe sorprese, il complesso militare-industriale, il cui output sarebbe sceso al 14,2%. Il grande beneficiario, poi, non sarebbe stata l'industria meccanica (il cui output sarebbe diminuito solo marginalmente), quanto piuttosto la produzione tessile, il cui output sarebbe cresciu-

to al 27%. Questo potrebbe risultare sorprendente alla luce della precedente rassegna della letteratura esistente, ma è ragionavole, visto che il dazio iniziale sulla produzione tessile nel 1911 era relativamente basso e che, essendo quella tessile un'industria a intensità di lavoro in un Paese con abbondanza di manodopera, avrebbe tratto molti benefici dal passaggio al libero scambio. In generale, l'output dell'agricoltura sarebbe calato del 2%, mentre l'industria sarebbe cresciuta del 6%: la struttura complessiva dell'economia non sarebbe dunque cambiata molto. Nonostante ciò, il protezionismo ebbe comunque un impatto decisivo su singoli settori, e avrebbe avuto un impatto ancor più rilevante nel 1897, quando (come si vede dalla tab. 2.5) il livello di protezionismo era maggiore.

Si può pertanto concludere affermando che la politica tariffaria italiana non era affatto insolita, ma anzi seguiva in modo piuttosto costante flussi e oscillazioni – di allontanamento o di avvicinamento ai mercati internazionali caratterizzati da una maggiore libertà – dei trend internazionali. Il sistema produttivo non era così diverso da quello di altri paesi europei con un'analoga struttura economica: come tutti, l'Italia applicava politiche protezioniste sui cereali, mentre il grado di protezionismo verso l'industria pesante era simile a quello della Germania e rifletteva la scarsità di capitale del Paese. Come vedremo di seguito, la scarsità di capitale ha avuto effetti ancora più importanti sulle politiche monetarie e bancarie dell'Italia.

3. *Politica fiscale e monetaria: dall'Unità alla reintroduzione del sistema aureo*

Il tasso di cambio e la sua gestione sono due dei modi più diretti con cui un'economia nazionale è connessa al sistema monetario internazionale. Negli ultimi trent'anni del XIX secolo i principali paesi del mondo adottarono il sistema aureo. Avrebbe potuto persino verificarsi un'unificazione monetaria più ambiziosa: nel 1867, per volere di Napoleone III, che aveva indetto la Conferenza Monetaria Internazionale di Parigi, si fu sul punto di costituire una sola moneta mondiale, suddivisa in libbre, del valore di 5 dollari, ciascuno dei quali a sua volta valeva 5 lire o 5 franchi.

Per un breve periodo, l'Italia unita parve seguire questa strada: una legge del 1862 stabilì il sistema bimetallico di oro e argento sul modello francese. Nel 1865, quando l'Italia si unì all'Unione Monetaria Latina guidata dalla Francia di Napoleone III, questo blocco monetario sembrò muoversi verso un sistema aureo puro, proprio come auspicavano i consiglieri di Napoleone.

Poi intervenne la guerra e l'Italia prese un'altra direzione. Nel 1866, all'inizio dell'ultima guerra d'Indipendenza contro l'Austria, le banche di emissione sospesero la convertibilità con il cosiddetto «corso forzoso», che portò, nel 1868, a una svalutazione della moneta di circa il 12%. La convertibilità fu poi ripristinata solo nel 1883. Le banche di emissione bloccarono però presto la conversione libera, nonostante prima del 1893 e poi di nuovo nel 1899 il tasso di cambio fosse attentamente gestito in modo che si mantenesse vicino alla parità con l'oro. L'Italia, così, apparteneva più alla periferia che al cuore del sistema aureo ante Prima guerra mondiale. I periodi di adesione formale ed effettiva alle regole del sistema aureo – 1862-1866, 1883-1887 e ancora 1927-1934 (quando furono introdotti i controlli dei cambi) – furono pertanto abbastanza brevi.

Per paesi periferici e con scarsa disponibilità di capitali come l'Italia, l'attrattiva del sistema aureo risiedeva principalmente nel fatto di aprire la via ai mercati finanziari internazionali e nella possibilità di finanziarsi a costi inferiori. Fu questa l'attrazione irresistibile che condusse questi paesi verso la calamita del sistema aureo. Fenoaltea (1988) ha dimostrato in modo convincente che il successo dell'Italia nell'attrarre capitali – che dipendeva soprattutto dalle condizioni del mercato finanziario mondiale – fu un elemento chiave del ciclo delle costruzioni nel Paese. Tuttavia, poiché questi movimenti di capitali erano gestiti da intermediari finanziari, ebbero conseguenze per la stabilità finanziaria italiana, un tipo di problema che ancora oggi ben conosciamo.

L'adesione formale dell'Italia al sistema aureo nel 1883 e il mantenimento della parità anche dopo la fine della conversione libera portarono alcuni dei benefici già associati al sistema aureo in altri paesi e innescarono una crescita significativa – finanziata in larga parte dal flusso di crediti stranieri – e un boom del mercato immobiliare. Si verificò un consistente deficit delle partite correnti, che rifletteva l'afflusso di denaro dall'este-

ro. Tra il 1882 e il 1887 i prestiti delle banche commerciali aumentarono del 15% in un anno (Toniolo 1990, p. 77). Quando il boom rallentò, tra il 1887 e il 1888, le banche italiane incontrarono grandi difficoltà. I flussi di capitali in entrata si arrestarono, mentre il conto delle partite correnti registrò un surplus nel 1891 e nel 1892.

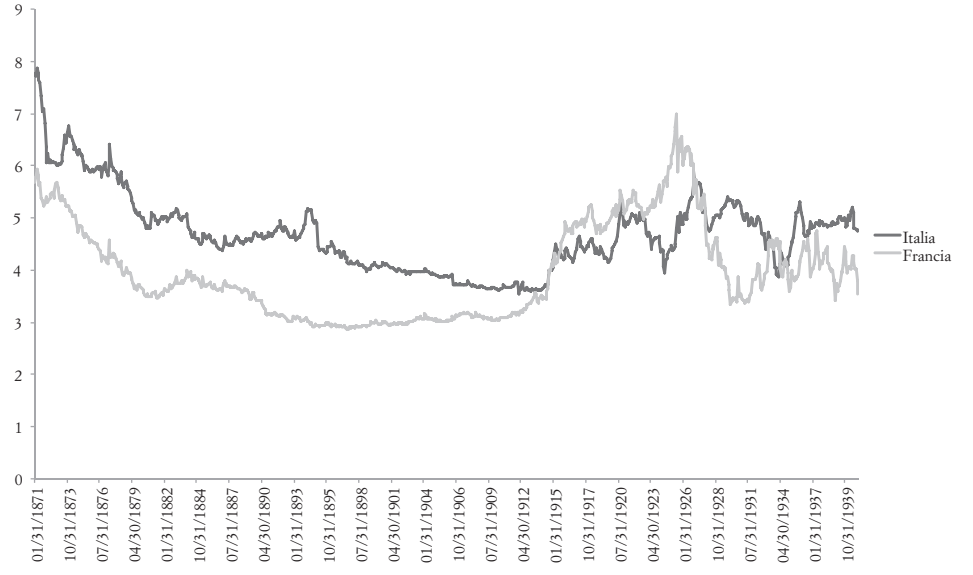
Questa interruzione improvvisa si rivelò insostenibile nella situazione politica ed economica italiana, e un'ondata di scandali e crisi richiese una totale riorganizzazione del sistema bancario, con una nuova banca centrale (la Banca d'Italia) e nuove banche commerciali. Durante la grave crisi finanziaria del 1893 fallirono le due maggiori banche commerciali, il Credito Mobiliare e la Banca Generale, e una delle principali banche di emissione, la Banca Romana. Per buona parte del periodo immediatamente successivo alla reintroduzione del sistema aureo, il tasso di cambio lira-sterlina rimase molto vicino alla parità, ma dopo il giugno del 1893 crollò improvvisamente. La svalutazione della lira raggiunse il 13%.

La riforma bancaria che seguì portò da una parte alla creazione di una banca di emissione principale, la Banca d'Italia, che assorbì la Banca Romana; dall'altra, all'istituzione di banche miste, o universali, esplicitamente copiate dal modello tedesco e largamente finanziate inizialmente da consorzi internazionali in cui l'establishment finanziario tedesco era preponderante. Queste nuove banche – la Banca Commerciale Italiana, spesso chiamata Comit (1894), e il Credito Italiano (Credit, 1895) – erano intese a contribuire al finanziamento dello sviluppo industriale (discusso nel prossimo paragrafo). In pratica, liberarono un nuovo flusso di capitali che durò fino alla crisi finanziaria successiva.

In questo periodo, uno dei principali driver delle politiche legate al tasso di cambio era il problema della gestione del debito statale. Al tempo dell'Unità il debito pubblico ammontava a circa la metà del PIL, ma il rapporto raddoppiò negli otto anni successivi e l'interesse sul debito si attestò a quasi il 40% della spesa pubblica. Negli anni Settanta del XIX secolo si ebbe un serio tentativo di consolidamento fiscale in preparazione del ritorno al sistema aureo, ma la più grande banca di emissione, la Banca Nazionale, continuò a monetizzare una parte sostanziale del debito pubblico.

I titoli di Stato (*rendita*) erano venduti principalmente all'estero, in particolare sul mercato di Parigi, e pagati in valuta straniera al tasso di cambio ufficiale. Gli investitori italiani venivano così incentivati a comprare i titoli della *rendita*, ma a riscuotere in valuta straniera gli interessi annuali sui titoli. Nel 1873 fu introdotto un *affidavit* che richiedeva una dichiarazione sotto giuramento che il possessore dei titoli non fosse cittadino italiano, ma il nuovo regime non fu fatto rispettare a sufficienza e fu abolito nel 1881 (Tattara 2003). Mentre negli anni Settanta dell'Ottocento il debito pubblico italiano era pagato per circa il 40% verso l'estero, all'inizio degli anni Ottanta si raggiunse l'80%, al punto che la reintroduzione del sistema aureo sembrava ora un'operazione relativamente priva di costi, dato che gli interessi sul debito pubblico erano pagati comunque in oro. Quando la crisi finanziaria del 1893 scosse l'Italia, l'*affidavit* fu reintrodotto.

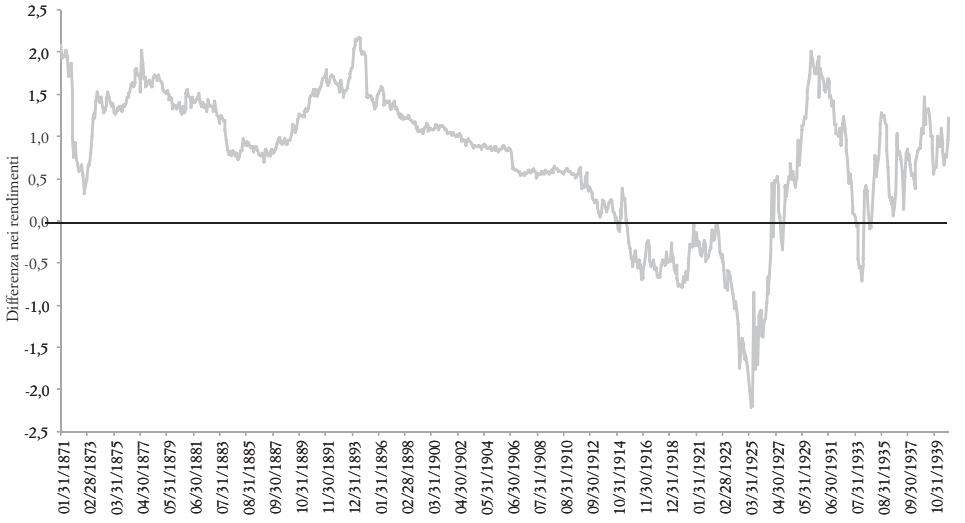
Figura 2.6. *Rendimenti sui titoli di Stato a 10 anni italiani e francesi*



Fonte: Global Financial Data.

Nel periodo precedente alla Prima guerra mondiale, l'Italia fu messa a dura prova da due crisi. Se quella del 1893 scosse l'intero sistema bancario e finanziario e condusse a un'improvvisa caduta degli afflussi di capitali, la crisi del 1907 mostrò la resilien-

Figura 2.7. *Differenze nei rendimenti dei titoli di Stato a 10 anni italiani e francesi*



Fonte: Global Financial Data.

za del nuovo sistema. La crisi finanziaria, associata a un declino del mercato azionario (-28% tra l'agosto 1906 e il luglio 1908) e a una radicale contrazione dei prestiti bancari nel 1907, incise in misura minima sul tasso di cambio (Cesarano *et al.* 2012). L'Italia aveva raggiunto un nuovo livello di maturità finanziaria.

La Banca d'Italia sotto Bonaldo Stringher gestì una conversione del debito statale nel 1906, quindi provò a incoraggiare la vendita dei titoli di Stato attraverso politiche monetarie espansive e bassi tassi di interesse (Confalonieri 1974, p. 137; Forsyth 1993, p. 43). Ma finanziarsi in Italia rimase costoso. Come mostrano le figure 2.6 e 2.7, la differenza tra i rendimenti dei titoli di Stato a lungo termine in Italia e in Francia (che aveva raggiunto il 2,1% nel gennaio 1894) si ridusse nel corso del 1900, ma non scomparve (diversamente da quanto accadde in Svizzera, dove prima del 1907 il premio sul rendimento dei titoli rispetto al mercato francese era lo stesso, ma si ridusse praticamente a zero in seguito all'istituzione di una nuova Banca Nazionale; Bordo, James 2007). Alla fine del 1910 la differenza tra i rendimenti era ancora pari allo 0,6%, mentre nel 1914 era scesa tra lo 0,1 e lo 0,2%.

Come altri paesi europei, l'Italia sospese la convertibilità di fatto della lira allo scoppio della Prima guerra mondiale. Il perio-

do bellico portò l'inflazione su livelli molto alti, situazione che si protrasse anche nell'atmosfera di grave conflitto sociale che seguì la pace, con una sensibile deflazione nel 1920 che fu la causa di nuove difficoltà bancarie. Come altrove, anche i politici italiani erano determinati a reintrodurre lo standard aureo e alla fine riuscirono nel loro intento.

Nell'agosto 1926 Mussolini annunciò la sua intenzione di rivalutare la lira, attuando un pacchetto di misure di stabilizzazione che comprendeva l'aumento dei tassi di interesse, la stabilizzazione del bilancio e il consolidamento del debito, e una limitazione all'emissione di cartamoneta da parte della Banca d'Italia. L'idea alla base della stabilizzazione della valuta era di consentire al mondo finanziario italiano e al governo di ricorrere a prestiti sui mercati internazionali. Il trend generale sembrava orientato verso l'oro: soprattutto le principali banche centrali dell'Occidente – la Bank of England e la Federal Reserve – e il governo inglese e quello americano premevano perché l'Europa continentale tornasse all'oro. La ricompensa sarebbe stata, come prima della guerra, una sorta di «marchio di approvazione» e l'accesso ai mercati finanziari. Si trattava di un compromesso: il tasso di cambio fisso a «quota novanta» implicava una consistente sopravvalutazione della lira e rappresentava un colpo per la competitività dell'industria italiana. Ma non era in ballo solo una questione di prestigio (Cohen 1972), quanto soprattutto, ancora una volta, minori oneri finanziari. La resa dei titoli di Stato a lungo termine rimase tuttavia più o meno costante, attorno al 5%. La Francia, al contrario, con una stabilizzazione che sottovalutava il franco francese, raggiunse una riduzione molto più consistente degli oneri di finanziamento del governo. Il ritorno formale dell'Italia al sistema aureo avvenne il 21 dicembre 1927, con un requisito di copertura aurea pari al 40%.

4. *La politica industriale italiana dall'Unità alla Grande Depressione*

Per gran parte del XIX secolo, la storia dello sviluppo economico italiano è soprattutto la storia di come un Paese a scarsità di capitale ha reagito all'arretratezza economica e alla carenza delle materie prime necessarie a sviluppare le tecnologie fondamentali della rivoluzione industriale europea, prima fra tutte la mancan-

za di importanti miniere di ferro e carbone. Non sorprende dunque che Alexander Gerschenkron abbia scelto l'Italia come *case study* non solo per l'economia «dell'arretratezza», ma anche per la questione di come l'intervento dello Stato potesse superare tale condizione. Lo squilibrio tra lo stanziamento di risorse da parte dello Stato e il controllo privato delle politiche è stato interpretato come il punto chiave di un fenomeno tutto italiano: quello del «capitalismo senza capitale».

I vantaggi di partenza della situazione italiana erano le ampie reti di relazioni, a carattere fortemente familiare, associate all'attenzione per il progresso tecnico. Il grande economista milanese Carlo Cattaneo sviluppò una teoria secondo la quale «il pensiero» era il principio fondante dell'economia pubblica: «Il possedimento delle nuove arti procacciò largo e tranquillo alimento a certe famiglie. Esse portarono seco i secreti loro di terra in terra; il loro patrimonio era la loro idea. Sovente per la straniera origine e la religione diversa, restarono divise dalla moltitudine; si fecero del sapere loro un'eredità, un privilegio perpetuo; divennero una casta» (Cattaneo 2002, p. 72). Soprattutto in Lombardia, il sostegno all'istruzione tecnica fu istituzionalizzato presto attraverso la Società per l'Incoraggiamento d'Arti e Mestieri fondata nel 1838 (Lacaita 1990). Non essendo però una soluzione applicabile a tutte le regioni italiane, i politici pensarono a una strategia diversa per promuovere la crescita.

Negli anni immediatamente successivi all'Unità si insistette in modo particolare sulla necessità che lo Stato si impegnasse a correggere le debolezze del settore privato. L'evoluzione di alcuni paesi – della Germania in particolare – aveva assunto forme diverse da quella del Regno Unito: non doveva l'Italia imitare questo diverso modello di successo? Negli anni Ottanta dell'Ottocento, il Paese attuò una grandiosa politica di sviluppo economico, le cui origini risalgono al dibattito dei due decenni precedenti su quale fosse la maniera migliore per costruire la nuova entità politica italiana. L'imitazione di un modello straniero sembrava necessaria affinché l'Italia imboccasse la propria strada verso una maggiore forza e un maggiore dinamismo economico (due aspetti strettamente legati tra loro).

La costruzione dell'industria siderurgica – che sembrava essere il fondamento della forza di Inghilterra e Germania – era con-

siderata l'imperativo nazionale da cui avrebbe potuto sorgere anche l'industria degli armamenti. Già nel 1867, subito dopo la fine della guerra austro-prussiana, l'imprenditore e politico Vincenzo Stefano Breda chiese uno «sforzo patriottico» per costruire i cannoni secondo il nuovissimo metodo Krupp, usando l'acciaio prodotto tramite l'innovativo convertitore Bessemer. A questo scopo propose una forma di impresa mista tra pubblico e privato. I governi della destra storica respinsero il progetto, ma, dopo il 1876, quelli della sinistra storica si dimostrarono molto più interessati. Breda sostenne strenuamente la scelta di costruire l'impianto in un luogo che non fosse Torino né che si trovasse in Lombardia – i centri tradizionali della siderurgia italiana – perché luoghi troppo vicini al confine e dunque vulnerabili in caso di invasione. Negli anni Settanta concentrò la propria attenzione sulla città di Terni, sede di un'industria di lavorazione della juta ma priva di evidenti vantaggi di localizzazione per la siderurgia (fatta eccezione per un'ampia disponibilità di acqua, utilizzabile anche come fonte di energia). Fondò così a Terni una società, la Cassian Bon, strettamente legata alla Società Veneta, l'impresa di costruzioni di cui lui stesso era presidente, e, insieme al ministro della Marina, l'ammiraglio Benedetto Brin, nel 1884 lavorò a una legge con cui si stabiliva la nascita di una grande industria siderurgica e degli armamenti a Terni. Tale industria ricevette ingenti finanziamenti dalle banche (soprattutto dal Credito Mobiliare), ma il suo principale asset furono in primo luogo gli appoggi politici. In particolare, sembra che fosse stato fondamentale l'impegno in prima persona del re. Così come Guglielmo I aveva sostenuto Alfred Krupp, Umberto I era entusiasta del progetto di Terni, e manifestò il proprio appoggio con una visita ufficiale nel 1887.

Terni fu inquinata sin dalle origini dai miasmi delle accuse di corruzione e abuso d'ufficio: un inizio infausto per la nuova politica di sviluppo italiana. Terni divenne il simbolo di quello che alcuni commentatori liberali, come Amatori e Colli (1999), garbatamente definiscono «un precoce capitalismo di Stato», che non coincideva tanto con il controllo diretto della proprietà da parte dello Stato quanto piuttosto con il suo ruolo preponderante attraverso le commesse e le politiche tariffarie. Viceversa, critici socialisti notano la pressione esercitata sullo Stato da interessi industriali particolari, e considerano l'industria dell'ac-

ciaio «la grande parassitaria», secondo la definizione di Ernesto Rossi (Balconi 1991, p. 82).

A partire dalla fine del XIX secolo, la storia italiana virò verso la ricerca di meccanismi istituzionali atti a superare l'arretratezza, il cui tratto principale sembrava essere il mercato finanziario sottosviluppato. In un primo momento, molti leader del mondo industriale ritennero che lo strumento migliore per trascendere i limiti istituzionali del Paese stesse nelle istituzioni finanziarie in grado di mobilitare investimenti all'interno e attrarne dall'esterno. Tali istituzioni, tuttavia, erano piuttosto fragili. Nel 1893, in seguito a un periodo di grave declino economico, scoppiò una crisi finanziaria che portò al fallimento di due delle maggiori banche commerciali italiane, il Credito Mobiliare e la Banca Generale. La conseguenza fu che l'intervento della politica nelle strutture aziendali iniziò a diventare più o meno costante, e gli interessi delle imprese, della finanza e della politica finirono per essere sempre più interconnessi. Alcune nuove banche, legate al modello di industrializzazione tedesco, divennero molto potenti, attirando però anche immediatamente l'attenzione della politica. Crisi periodiche distruggevano i valori finanziari e richiedevano sempre nuove ristrutturazioni, che, dopo la Prima guerra mondiale, venivano di norma attuate su iniziativa dello Stato e attraverso fondi pubblici. La storia finanziaria dell'Italia del XX secolo può dunque riassumersi in una reiterata distruzione di capitale, tanto degli investitori nel mercato borsistico quanto del governo.

Il principale proposito dell'Italia liberale all'inizio del XX secolo era di raggiungere una maggiore solidità finanziaria ed economica grazie all'operato della Banca Commerciale e del Credito Italiano[8]. Queste «banche milanesi», nonostante la loro recente formazione, si legarono ben presto alle élite politiche dell'Italia liberale. Oltre a basarsi sul modello industriale tedesco, queste istituzioni operarono all'inizio anche con capitale tedesco. Derivavano gran parte dei loro utili dalla sottoscrizione dei titoli e promossero anche alcune imprese speculative. Dopo una seria battuta d'arresto nel mercato azionario in segui-

[8] Il Credito Italiano fu fondato a Genova con il nome di Banco di Genova, ma nel 1907 trasferì la propria sede a Milano.

to alla crisi americana del 1907, gli investitori di borsa voltarono le spalle a questo tipo di asset e le banche furono costrette a ridimensionare i loro investimenti (si veda Forsyth 1993, pp. 35-36). La Banca d'Italia con il suo energico direttore Bonaldo Stringher ebbe un ruolo fondamentale nel salvataggio della Società Bancaria Italiana, così come nella riorganizzazione di alcune industrie, segnatamente nella creazione del gruppo siderurgico dell'ILVA nel 1911.

Durante la Prima guerra mondiale lo Stato si impegnò in una nuova fase di sviluppo, con particolare attenzione verso l'energia idroelettrica, quale indispensabile risorsa alternativa per la crescita dell'industria pesante. Un decreto del settembre 1916 (legge Bonomi) stabilì condizioni vantaggiose alle imprese che avessero costruito generatori, reti e sistemi di distribuzione propri. Ciò diede nuovo slancio alla già avviata industria idroelettrica e alle nuove realtà che usavano l'elettricità invece del carbone per la produzione di acciaio.

Negli anni Venti e Trenta, molti importanti dirigenti dell'industria siderurgica si rivolsero ancora una volta alla politica perché sostenesse il loro modello di business, grazie al quale l'Italia avrebbe finalmente realizzato i propri progetti per un'economia competitiva e aperta sul piano internazionale. Sottolineavano in particolar modo la necessità del ciclo integrale in un disegno di vasta portata per lo sviluppo di un importante settore siderurgico e metallurgico, un progetto che però non teneva conto della scarsità di risorse del Paese (Sinigaglia 1946). Questi manager sembrarono gestire con sicurezza e fiducia il passaggio dal liberalismo al fascismo, esattamente come avrebbero poi fatto negli anni Quaranta durante la transizione nella direzione opposta: l'ideologia dello Stato contava meno di una nuova filosofia dello sviluppo. Oscar Sinigaglia – il brillante tecnocrate che svolse un ruolo centrale nello sviluppo del settore statale e che, dopo essere stato estromesso dalla vita pubblica in seguito alle leggi razziali del 1938, alla fine della guerra fu chiamato a dirigere la Finsider – definì la lentezza nell'adozione del ciclo integrale come il caratteristico «problema dell'Italia». Negli anni Trenta, la competizione tra l'industria siderurgica di Stato e quella privata vedeva la prima in una posizione di svantaggio. Sinigaglia ideò i progetti per l'autarchia, con i quali poteva essere realizzato il ciclo integra-

le. Un'adeguata produzione di acciaio avrebbe potuto finalmente porre le basi per una moderna industria meccanica.

Così come si è poi verificato, l'interazione tra il modello di sviluppo della banca universale, la deflazione successiva al ripristino del sistema aureo e lo scoppio della Grande Depressione avrebbe posto le condizioni perché lo Stato divenisse il principale attore dell'industria pesante italiana. Nel 1920 l'ILVA era stata salvata dalla Banca Commerciale e dal Credito Italiano in un'operazione estremamente dispendiosa, attraverso la creazione della Società Esercizi Siderurgici e Metallurgici, ma la situazione della società restò critica: non stupisce che le banche che ne avevano la proprietà cercassero una via di uscita. Una grossa fetta dell'industria pesante italiana, in particolare di quella dell'acciaio, era nelle mani delle banche, cosa che le rese particolarmente vulnerabili nel periodo deflattivo successivo alla stabilizzazione della lira al livello più elevato di «quota novanta» nel 1927. Come si vedrà nel prossimo paragrafo, l'egemonia delle banche universali nel settore industriale fu annullata da una nuova deflazione durante la Grande Depressione tra la fine degli anni Venti e l'inizio degli anni Trenta, e lo Stato prese definitivamente il loro posto.

5. *La Grande Depressione, l'IRI e la svolta verso l'autarchia*

Si ritiene comunemente che la deflazione collegata al ritorno al sistema aureo sia stata responsabile del tracollo nella crescita del 1926 e 1927, anche se la nuova espansione nel 1928 sembrò in un primo momento una prova a sostegno della strategia del governo: si ebbe un nuovo afflusso di capitale e i tassi di interesse diminuirono.

Dopo il 1929, tuttavia, i paesi in deficit furono spinti verso l'aggiustamento dal congelamento dei mercati finanziari internazionali. Dal 1929 al 1935 si ebbe una contrazione della base monetaria di circa il 25%. Ci fu una sensibile perdita di riserve nel 1931, proprio al culmine della crisi finanziaria e del sistema bancario dell'Europa centrale, ma l'indice di copertura rimase sopra il livello del 40%. Fu solo quando questo scese al di sotto di tale soglia, nel settembre 1936, che l'Italia abbandonò ufficialmente il sistema aureo.

La risposta dell'Italia alla crisi bancaria del 1931 è spesso ritenuta particolarmente ingegnosa e persino costruttiva (Fratianni, Spinelli 2004). Diversamente da Austria, Ungheria e Germania, il cui sistema di banche miste o universali era molto simile a quello italiano e molto vulnerabile a causa del numero di partecipazioni industriali presenti nel loro portafoglio, in Italia non ci fu una vera e propria crisi bancaria, nonostante le previsioni di alcuni osservatori esterni, tra cui il finanziere svizzero Felix Somary (Toniolo 1995). I depositi scesero infatti solo del 3,6% nel 1931 (Mattesini, Quintieri 1997, p. 275). Tuttavia, le principali banche erano insolventi, in gran parte a causa degli ampi pacchetti azionari delle industrie che erano state costrette ad acquisire negli anni Venti durante le operazioni di salvataggio del settore industriale. Il Credito Italiano, la seconda maggiore banca del Paese, divenne insolvente alla fine del 1930, e la banca più importante, la Banca Commerciale, lo seguì nel maggio 1931. Era inoltre presente una certa tensione politica tra la Banca Commerciale e il governo, che considerava la banca un feudo di personaggi ancora legati all'epoca liberale. Pochi giorni dopo il collasso della tedesca Darmstädter und Nationalbank, il 19 luglio 1931, il direttore generale della Banca Commerciale, Giuseppe Toeplitz, si rivolse alla Banca d'Italia per avere sostegno. In settembre fu ricevuto da Mussolini e il mese successivo una società holding, la Società Finanziaria Industriale Italiana (Sofindit), si fece carico degli asset della Commerciale. Insieme a società holding parallele, alla SFI (che aveva acquisito gli asset del Credito Italiano) e all'Elettrofinanziaria, gli asset industriali furono trasferiti in un nuovo ente pubblico, l'Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI): nel gennaio 1934, l'IRI possedeva il 48,5% del capitale azionario italiano e nel marzo 1934 acquisì anche il capitale delle banche. Nel 1937 arrivò a controllare l'intero capitale dell'industria siderurgica a uso militare (Terni, Ansaldo, Cogne), il 40% di quella non militare e il 30% dell'industria elettrica. Subito dopo la creazione di una *bad bank*, una nuova riforma bancaria (1936) limitò il coinvolgimento delle banche nell'industria (si veda anche Guarino, Toniolo 1993).

In una serie di comizi, Mussolini sembrò tornare alla retorica anticapitalista del primo fascismo. Subito dopo la crisi finanziaria, disse: «Se ho cercato di sfruttare la forza capitalistica finora è perché essa era già attiva. Ma alla prima resistenza,

sarà rimpiazzata senza esitazione da una nuova forza più nobile» (Avagliano 1991, p. 35). In un incontro con i principali rappresentanti del Consorzio Siderurgico il 13 marzo 1933 sostenne che il settore non stava rispondendo adeguatamente alle iniziative fasciste per la riorganizzazione industriale: «Purtroppo questo è uno di quegli affari – e ce ne sono altri presso a poco nelle stesse condizioni, – per i quali ogni tanto i dirigenti vengono a dirmi che la società può sistemarsi completamente, se si prendono determinati provvedimenti. Io faccio fare quello che si chiede, e le cose vanno poi peggio di prima»[9].

Nel maggio 1934, quando il processo di acquisizione degli asset delle banche da parte dell'IRI fu completato, Mussolini disse: «Mi fanno ridere quelli che parlano ancora – ridere e piangere, tutt'e due le cose insieme – quelli che parlano ancora di economia liberale! Ma i tre quarti dell'economia italiana industriale e agricola sono sulle braccia dello Stato! E se io fossi vago, cosa che non è, di introdurre in Italia il capitalismo di Stato o il socialismo di Stato avrei le condizioni sufficienti e necessarie per farlo» (Giordano 2007, p. 35).

La crisi finanziaria ed economica dei primi anni Trenta aprì dunque la possibilità di inaugurare una nuova fase di sviluppo. Ancora una volta l'enfasi era posta sulla produzione di energia idroelettrica come strategia per risolvere il problema cruciale della dipendenza energetica. Tra il 1925 e il 1937, l'output di energia idroelettrica raddoppiò. Nel contesto geopolitico del periodo, l'azione militare fu un altro modo con cui lo Stato influenzò lo sviluppo economico. Secondo Toniolo (1980, p. 72), infatti, fu solo con l'attuazione dei piani di invasione dell'Etiopia che l'economia italiana ricevette lo stimolo necessario alla ripresa. La decisione fu presa nel dicembre 1934, mentre l'invasione avvenne nell'ottobre 1935. L'impresa comportò una spesa militare consistente e, verosimilmente, ebbe effetti keynesiani sul PIL, dato che il deficit era stato superiore al 10% del PIL nel 1936 e nel 1937 (Almunia *et al.* 2010), nonostante un aumento della tassazione. Furono prese diverse misure per fare in modo che i titoli di Stato fossero sotto-

[9] Archivio storico del Gruppo Intesa Sanpaolo, patrimonio Banca Commerciale Italiana (ASI-BCI), Fondo Sofindit (SOF), cart. 405, fasc. 4.

scritti; la spesa pubblica fu inoltre finanziata nazionalizzando gli investimenti stranieri nel 1935, e con la «giornata della fede», nel 1936, quando fu chiesto agli italiani di donare al regime tutto l'oro di proprietà (Zamagni 1993b, pp. 253-254). Si ricorse inoltre alla monetizzazione del disavanzo. Ci furono ampie commesse militari di output industriale, che crebbe di circa il 15% nel 1937, del 3% nel 1938 e di circa il 9% nel 1939. Complessivamente il PIL italiano crebbe nel 1937 del 9,1%, del 2,1 nel 1938 e del 5,3 nel 1939[10].

L'aumento del controllo dello Stato sull'industria e sul sistema bancario coincise con una svolta verso un maggiore intervento nelle questioni monetarie e commerciali. Il decreto del 26 maggio 1934, n. 804, introdusse stretti controlli sui cambi, mettendo di fatto fine al periodo del sistema aureo e marcando l'allontanamento dell'Italia dal mondo globalizzato della convertibilità e dei flussi internazionali di capitali. Leggi successive inasprirono il controllo statale: l'8 dicembre 1934 (R.D.L. 8 dicembre 1934, n. 1942) si stabilì che i titoli esteri posseduti da italiani dovessero essere registrati presso l'Istituto Nazionale per i Cambi con l'Estero; nell'agosto 1936 (R.D.L. 7 agosto 1936, n. 1631), questi titoli furono obbligatoriamente venduti al governo in cambio di buoni del Tesoro. I conti in banche estere dovevano essere dichiarati. Anche se all'inizio del 1936 l'Italia si unì alla Francia nella svalutazione rispetto all'oro, l'abbandono della parità aurea non fu sfruttato come opportunità per tornare alla convertibilità o eliminare i controlli sui cambi.

Allo stesso tempo, la politica commerciale divenne uno strumento diplomatico e il commercio bilaterale un modo per contribuire al riordino politico dell'Europa centrale. Nel maggio 1934, per esempio, l'Italia siglò un accordo con l'Ungheria per l'acquisto di un milione di quintali di grano, con un'opzione per un altro milione, a un prezzo doppio rispetto a quelli circolanti sul mercato mondiale (Ránki 1983, p. 139). Nel giro di due anni la quota del commercio italiano con l'Ungheria crebbe dal 7,8 al 13,6%. Il commercio italiano era inoltre orientato verso le colonie, le quali contavano per meno del 3% dell'export italiano alla fine degli anni Venti, ma salirono a un quarto dell'export

[10] Baffigi *infra*, cap. 6.

totale tra il 1936 e il 1939. Costituivano un mercato importante per i prodotti industriali, e soprattutto delle industrie «avanzate», come la chimica e la meccanica (cfr. Federico, Wolf *infra*, cap. 12; Federico 1998). È tuttavia importante sottolineare ancora una volta che si trattò di un fenomeno generale negli anni Trenta, limitato non solo all'Italia, come evidenzia la tabella 2.6.

L'allontanamento dai principi di un'economia mondiale aperta – diversamente da quello di Inghilterra e Germania nel 1931 e degli Stati Uniti nel 1933 – non era legato direttamente alla crisi finanziaria. L'apertura verso l'economia mondiale sembrava una strategia meno allettante, ora che la situazione dei mercati finanziari aveva escluso ogni possibilità di accedervi e di ottenere un rinnovo dei prestiti. La Grande Depressione eliminò questa principale attrattiva del mondo globalizzato per lo Stato italiano, preoccupato più che mai delle conseguenze della scarsità di capitale. Furono tuttavia le implicazioni valutarie dei controlli sul cambio a costituire, nel maggio 1934, il passaggio decisivo della politica italiana a un'idea economica antiliberale, o antiglobalizzazione.

I grandi interventi degli anni Trenta lasciarono un'eredità problematica al dopoguerra. La creazione dell'IRI aveva reso praticamente tutte le principali industrie italiane dipendenti dallo Stato. Fornì dunque una spinta immediata per una crescita davvero eccezionale in una fase in cui il contesto economico sarebbe divenuto favorevole. Le politiche del periodo tra le due guerre possono dunque essere considerate come creatrici di un trampolino di lancio per il miracolo del dopoguerra[11]. Queste, tuttavia, crearono e acuirono numerosi problemi di politica economica, legati in particolare al ruolo preponderante dello Stato nella contrattazione salariale e alla presenza di una *corporate governance* in cui i manager erano particolarmente affezionati al gigantismo. Questa tensione non fu un fenomeno solamente italiano. Come ha sottolineato Eichengreen (2007), ambienti istituzionali adatti a favorire la crescita e il *catch-up* in Europa dopo il 1950 non erano necessariamente altrettanto appropriati una volta raggiunta la convergenza sulla frontiera tecnologica.

[11] In maniera analoga, Field (2011) ha sostenuto che, negli Stati Uniti, nel periodo tra le due guerre si siano poste le basi per la crescita nel dopoguerra.

Tabella 2.6. *La quota di commercio negli imperi formali e di fatto, 1929-1938 (percentuali)*

		Nell'import			Nell'export		
Commercio di	Quota di	1929	1932	1938	1929	1932	1938
Regno Unito	Commonwealth, colonie, protettorati	30,2	36,4	41,9	44,4	45,4	49,9
Stati Uniti	Filippine	2,9	6,1	4,8	1,6	2,8	2,8
Francia	Colonie francesi, protettorati e mandati	12,0	20,9	25,8	18,8	31,5	27,5
Belgio	Congo belga	3,9	3,8	8,3	2,6	1,3	1,9
Paesi Bassi	Territori olandesi oltreoceano	5,5	5,0	8,8	9,4	5,9	10,7
Italia	Colonie italiane ed Etiopia	1,5	1,1	1,8	2,1	3,6	23,3
Portogallo	Territori portoghesi oltreoceano	7,9	10,4	10,2	12,7	13,9	12,2
Giappone	Corea e Formosa	12,3	26,2	30	16,8	21,6	32,9
	Canton	6,0	4,0	1,6	4,8	6,8	13,7
	Manciuria	1,9	2,7	9,0	2,5	1,5	8,1
	Resto della Cina	5,8	4,0	4,4	10,9	7,3	8,0
	Totale sfera di influenza del Giappone	26,0	36,9	45,0	35,0	37,2	62,7
Germania	Bulgaria, Grecia, Ungheria, Romania, Turchia, Jugoslavia	4,5	5,5	12,0	5,0	3,9	13,2
	America Latina	12,2	11,2	15,6	7,8	4,3	11,5
	Totale sfera di influenza della Germania	16,7	16,7	27,6	12,8	8,2	24,7

Fonte: League of Nations (1939, pp. 34-35).

6. *Politiche migratorie*

Un'indagine delle politiche economiche dell'Italia nel periodo considerato non può dirsi completa senza accennare ai provvedimenti riguardo all'emigrazione, di cui si parlerà poi diffusamente nel capitolo 10 (Gomellini, Ó Gráda *infra*). Essendo un Paese

povero e a scarsità di capitale, l'Italia aveva l'incentivo soprattutto ad attrarre capitale, ma una via alternativa per incrementare il rapporto capitale-lavoro (e quello terra-lavoro) era quella di «esportare» persone. Nell'Italia liberale si partiva dal presupposto che l'emigrazione fosse uno strumento utile a risolvere problemi nazionali quali la disoccupazione e la sottoccupazione, oltre alla sovrappopolazione del Sud. I politici liberali amavano anche enfatizzare i benefici economici derivanti dalle rimesse degli emigrati. Essi si opponevano all'idea secondo la quale l'emigrazione rappresentava una perdita in termini di forza o vitalità nazionale, e parlavano di una «Italia più grande» che univa il mondo intero, in un esercizio teso a dare slancio al commercio, alla ricchezza e all'influenza del Paese. Questo fenomeno è esemplificato dalle parole dell'economista Luigi Einaudi nel 1899, quando suggerì che l'emigrazione era la ragione per cui il *made in Italy* avrebbe alla fine trionfato sul *made in Germany* (Einaudi 1900). Alla fine del XIX secolo tali argomentazioni vennero tuttavia sempre più contestate da un punto di vista economico e ideologico. I proprietari terrieri erano preoccupati soprattutto che l'emigrazione causasse un eccessivo e debilitante aumento dei salari agricoli. I nazionalisti, e tra questi lo scrittore Enrico Corradini, affrontavano invece il tema in termini ideologici (Choate 2008).

Nei suoi tentativi di regolare i flussi migratori, il governo italiano si preoccupò in una fase iniziale di porre fine agli abusi e ai costi eccessivi imposti dalle compagnie di trasporto, riducendo i prezzi e favorendo di conseguenza il fenomeno migratorio. Nel 1901 una grande riforma portò alla cancellazione del precedente sistema di agenti e subagenti, anche se, nella pratica, questi ultimi sopravvissero con un nuovo nome (vettori). Fu inoltre istituito un Commissariato Generale per l'Emigrazione, le cui risorse avrebbero dovuto sostenere finanziariamente «l'italianità» nel mondo, attraverso la consulenza in Italia, il sostegno all'istruzione all'estero e la creazione di una «rete di assistenza». Il Commissariato soprintendeva inoltre al flusso delle rimesse attraverso il Banco di Napoli. Fu anche ampliata la rete di uffici postali, in modo da favorire le famiglie dei migranti (Esteves, Khoudour-Castéras 2011).

Un altro esempio di riforma tesa al benessere degli emigranti fu la convenzione sul lavoro tra Francia e Italia del 1904, par-

te di una serie di trattati internazionali pensati per proteggere il nascente welfare nei diversi Stati dalle pressioni a cui era soggetto in seguito alle migrazioni. Poiché i programmi di assistenza sociale del periodo erano generalmente ristretti ai soli cittadini della Nazione, assumendo immigrati i datori di lavoro potevano aggirare le leggi. L'immigrazione rischiava di minare i patti sociali del tempo: in Francia, l'immigrazione di cittadini italiani e di altri paesi fomentò scioperi e rivolte. Una soluzione per il paese ospitante era di estendere il welfare anche agli immigrati, a condizione che il paese d'origine attuasse provvedimenti analoghi sul proprio territorio; ciò permetteva anche di livellare il campo di gioco per datori di lavoro che producevano in paesi diversi. Il trattato franco-italiano divenne il modello per accordi simili negli anni successivi (Huberman 2012).

Nonostante l'obiettivo primario del Commissariato fosse l'emigrazione oltreoceano, il trattato franco-italiano ci ricorda la crescente importanza dell'emigrazione italiana nel resto d'Europa. I nazionalisti italiani sostenevano che l'emigrazione in Europa fosse più compatibile con la conservazione di una forte identità nazionale rispetto a quella transoceanica. Subito dopo la Prima guerra mondiale, in parte in seguito a una nuova legislazione molto più restrittiva introdotta dagli Stati Uniti, la migrazione transoceanica diminuì più sensibilmente di quella all'interno dell'Europa. Questo risultato piacque ai nazionalisti.

Dopo la salita al potere del fascismo il fenomeno migratorio non si interruppe immediatamente[12]. All'inizio, infatti, Mussolini sembrò semplicemente riprendere il linguaggio dei liberali del periodo prebellico. In un discorso del 1923, per esempio, disse: «Bene o male che sia, l'emigrazione è una necessità fisiologica del popolo italiano. Siamo quaranta milioni serrati in questa nostra angusta e adorabile penisola che non può nutrire tutti quanti. E allora si comprende come il problema dell'espansione italiana nel mondo sia un problema di vita e di morte per la razza italiana» (Primiceri 2010, p. 140). Alcuni anni dopo, tuttavia, il tono dei suoi discorsi mutò e cominciò a parlare del «male»

[12] Per un'utile indagine si vedano Cannistraro, Rosoli (1979) e il dibattito in Ipsen (1996).

dell'emigrazione. Nel 1927 il Commissariato fu abolito e sostituito da un Direttorato a maggiore controllo statale. Furono messe in atto alcune limitazioni amministrative per rendere più difficile l'emigrazione (gli aspiranti emigranti dovevano per esempio dimostrare di avere un permesso di lavoro o dei parenti all'estero), ma tali limitazioni furono prontamente abolite nel 1930 all'inizio della Grande Depressione. Ora si premeva piuttosto sul controllo politico degli emigranti italiani, legandoli alla causa della diffusione internazionale del fascismo, un'innovazione tutta italiana in seguito adottata anche dal nazismo in Germania. In un discorso al Parlamento italiano del 1927, il filosofo e politico fascista Giovanni Gentile disse che la soluzione del «problema demografico» aveva aspetti interni ed esterni e che l'aspetto interno richiedeva di perseguire con forza una politica di sviluppo che prevedesse di «sfruttare al massimo tutte le risorse che la nostra terra può offrire» (Primiceri 2010, p. 198). Negli anni Trenta, il governo presentò inoltre l'emigrazione nelle colonie come un aspetto chiave dello sviluppo italiano. Mussolini giustificò l'invasione dell'Abissinia come la ricerca di uno sbocco per l'eccessivo numero di italiani.

La visione originale di un'emigrazione completamente libera non funzionò, o comunque non abbastanza in fretta, dato che i problemi dell'Italia persistevano. La conseguenza fu una richiesta di maggiore regolamentazione ma, ancora al culmine del periodo fascista, i politici italiani vedevano nel deflusso della popolazione parte della soluzione al «problema demografico». Si dimostrò poi una soluzione sempre più controllata e irregimentata, e diventò una giustificazione all'imperialismo, piuttosto che l'idea di un'Italia grande e pacifica diffusa per il mondo.

7. *Le basi istituzionali per la convergenza in un'economia a scarsità di capitale*

Nei paragrafi precedenti si è mostrato che le politiche commerciali, finanziarie e industriali italiane durante il periodo considerato non erano affatto insolite nel contesto internazionale. Tali politiche riflettevano la scarsa disponibilità di capitale pro-

pria dell'economia italiana, la volontà di conquistare la sicurezza militare e di avviare la convergenza economica verso le maggiori economie del tempo. Nemmeno tali preoccupazioni, tuttavia, erano prerogative solo italiane. Per quanto siano state identificate alcune specificità nelle politiche del Paese, esse rientrano in gran parte nella politica industriale del periodo compreso tra le due guerre: l'IRI era un ente tutto italiano, ma era chiaramente figlio del suo tempo. Più in generale, la risposta dell'Italia alla Grande Depressione fu abbastanza buona per gli standard tetri del periodo, tanto che forse pose perfino alcune basi per il miracolo economico postbellico di cui si parlerà nel capitolo 3 (Crafts, Magnani *infra*). Le politiche migratorie erano inoltre decisamente più sviluppate in Italia che in Irlanda, dove si era lasciato alla Gaelic Athletic Association e alla Chiesa cattolica il compito di aiutare gli emigrati a mantenere vivi i legami culturali con la madrepatria.

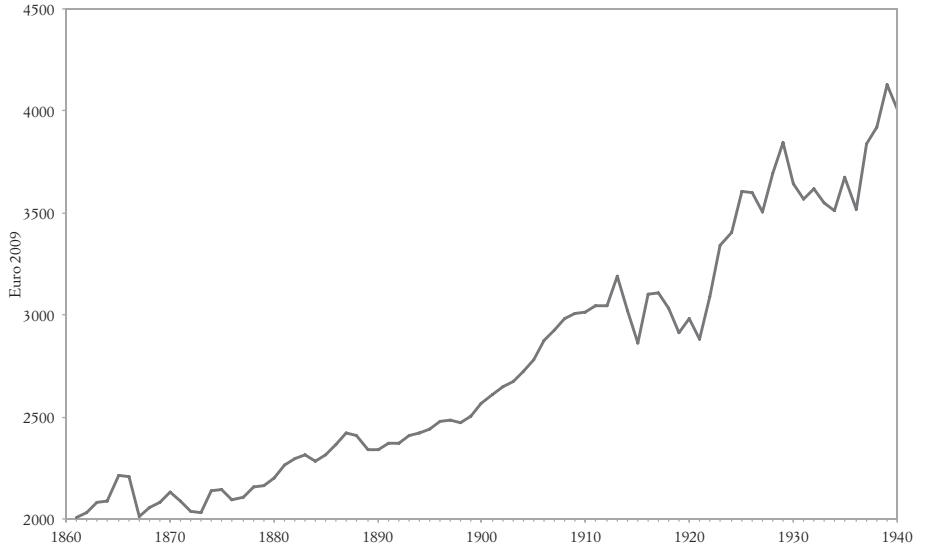
Le politiche dell'Italia forse non furono fuori dell'ordinario, ma quanto riuscirono a raggiungere gli scopi prefissati? La storia militare italiana esula dagli obiettivi di questo capitolo, eppure in quale misura l'Italia riuscì a raggiungere i propri obiettivi economici?

L'economia neoclassica tradizionale suggerisce che i paesi economicamente arretrati dovrebbero essere in grado di trarre beneficio dalla globalizzazione e di sperimentare un'accelerazione della convergenza verso la frontiera tecnologica, grazie al trasferimento di tecnologia, al commercio e all'afflusso di capitali. Ancora, l'emigrazione dovrebbe aiutare questi stessi paesi a raggiungere la convergenza in termini pro capite, anche se a costo di una diminuzione della popolazione.

Tuttavia, un'ampia letteratura empirica sottolinea come tale convergenza non sia automatica: perché sia avviata, occorre mettere in atto vari prerequisiti sociali e istituzionali. Nel periodo considerato, l'economia italiana fu interessata da importanti riforme istituzionali, che furono positive nel mettere in moto la crescita sul breve periodo ma che non avrebbero infine mantenuto la propria efficacia di fronte al cambiamento del contesto economico internazionale.

La prima grande ondata di riforme trattata in questo capitolo comprendeva la riforma bancaria successiva alla crisi finanziaria

Figura 2.8. *PIL italiano pro capite, 1861-1940*



Fonte: Baffigi (2011).

del 1893. Una crisi che fu strettamente legata agli afflussi di capitale che il nuovo Stato italiano era riuscito ad attirare, ma per la cui gestione le banche (non diversamente da quelle thailandesi e coreane negli anni Novanta del XX secolo, o da quelle islandesi, irlandesi e spagnole nei primi anni del XXI secolo) non avevano gli strumenti adatti. Questo grave shock fu salutare per molti motivi, con le nuove banche universali che diedero inizio a un periodo di più rapida crescita economica (fig. 2.8). Tra l'Unità e il 1899, la crescita economica in Italia era pari soltanto allo 0,6% annuo, ma tra il 1899 e il 1915 fu più del doppio, attestandosi a un rispettabile 1,3%. La figura 2.9 mostra come il 1900 sia lo spartiacque tra un periodo in cui il reddito era abbondantemente inferiore a quello delle principali economie del tempo, e un periodo in cui l'Italia avviò la convergenza verso Francia, Inghilterra e in generale verso l'Europa occidentale, non perdendo più terreno rispetto alla Germania e agli Stati Uniti[13]. Tra il 1921 e il

[13] L'esercizio è piuttosto semplice: i nuovi dati della Banca d'Italia sono ricalcolati usando il dato di Maddison (2010) per il 1990 (in dollari Geary-Khamis 1990) come benchmark.

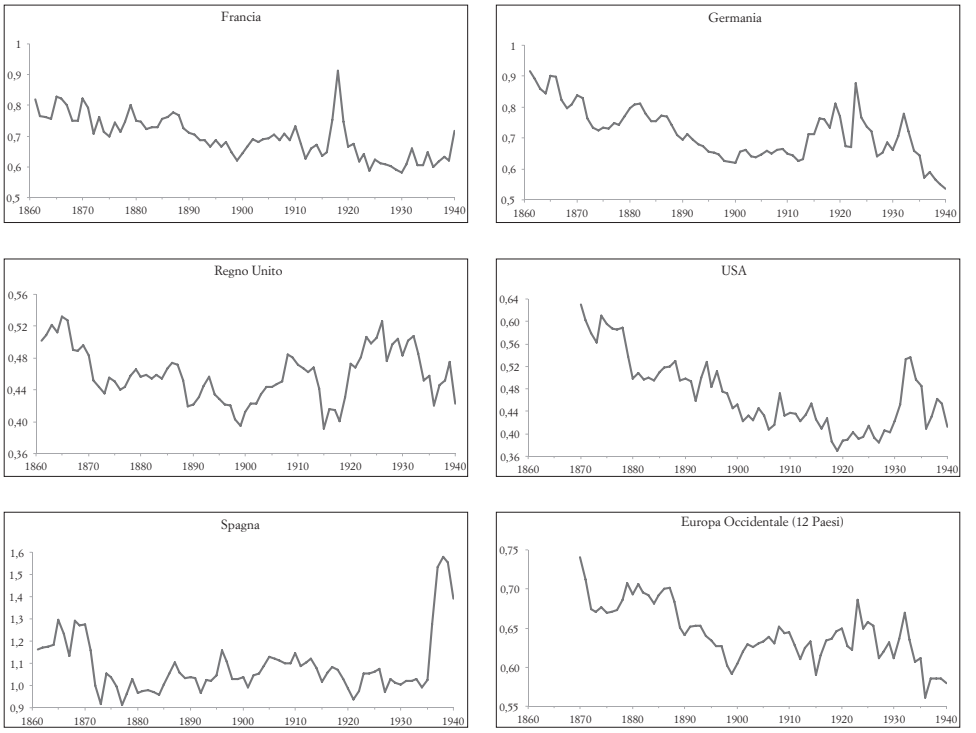
1929, l'economia italiana sperimentò una notevole crescita, a un tasso del 3,1% annuo[14].

Sfortunatamente la deflazione degli anni Venti (che fu un fenomeno mondiale e non solo italiano) mise sotto pressione il modello delle banche universali, finché la Grande Depressione non lo spazzò via. Il risultato fu, ancora una volta, una risposta dettata dalla crisi, anche questa in qualche modo salutare se l'attenzione è ristretta alla dimensione economica. Come mostrano la figura 2.8 e la figura 2.9, la ripresa dell'Italia dopo la Grande Depressione fu abbastanza decisa sia in termini assoluti che in termini relativi, in particolare nella seconda metà degli anni Trenta, spianando la strada allo straordinario successo del dopoguerra (fig. 2.10). Tra il 1945 e il 2008 il PIL pro capite è aumentato di più di dieci volte: una performance sorprendente, anche tenendo conto del crollo dell'output durante la Seconda guerra mondiale (cfr. Crafts, Magnani *infra*, cap. 3). È stato un periodo di grande convergenza a livello internazionale verso la frontiera tecnologica, ma l'Italia, in parte perché il suo processo di *catch-up* era ancora lungo, si è rivelata uno dei migliori performer europei (fig. 2.11).

Ancora una volta, tuttavia, il nuovo contesto istituzionale è diventato un handicap più che un vantaggio per l'Italia, come per altre economie in rapida crescita sul sentiero del *catch-up*. Alla fine del secolo il Paese ha affrontato una crisi dovuta alla lentezza del suo sviluppo economico, in gran parte il risultato della riuscita convergenza. Finora questa crisi non è stata così drammatica da spingere verso un'altra tornata di grandi trasformazioni strutturali in ambito economico. Nel passato (soprattutto negli anni Novanta dell'Ottocento e negli anni Trenta del Novecento), le crisi profonde erano associate a un mutamento radicale del paradigma politico. Le crisi hanno insegnato qualcosa. L'intensificarsi della crisi del 2011, nel 150° anno dall'Unità, cambierà questo stato di cose? In Italia così come nel resto d'Europa non siamo ancora arrivati alla fine della storia (economica).

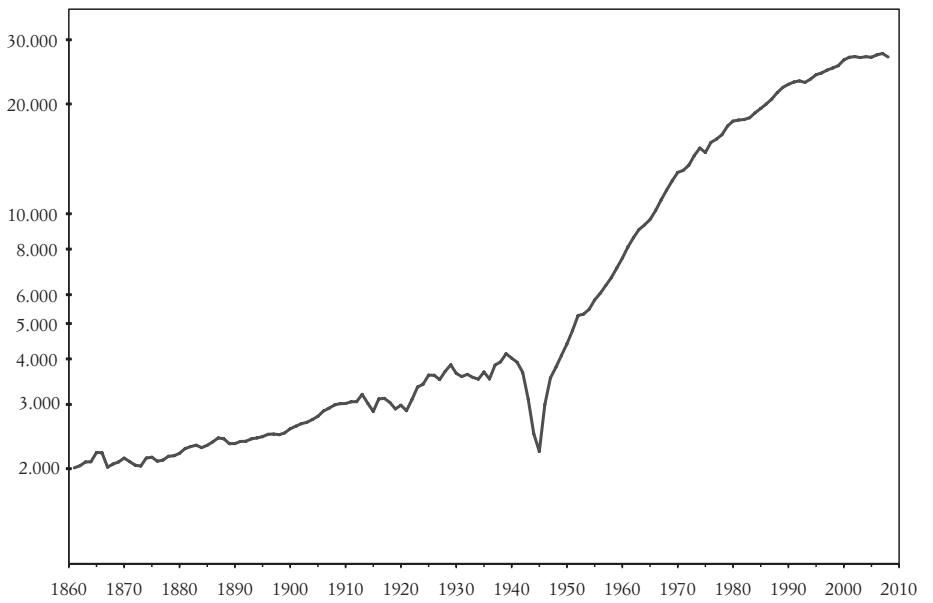
[14] I tassi di crescita, qui e successivamente, sono basati su una regressione del logaritmo del reddito pro capite su un trend temporale.

Figura 2.9. *PIL pro capite dell'Italia rispetto a quello di altri paesi, 1861-1940*



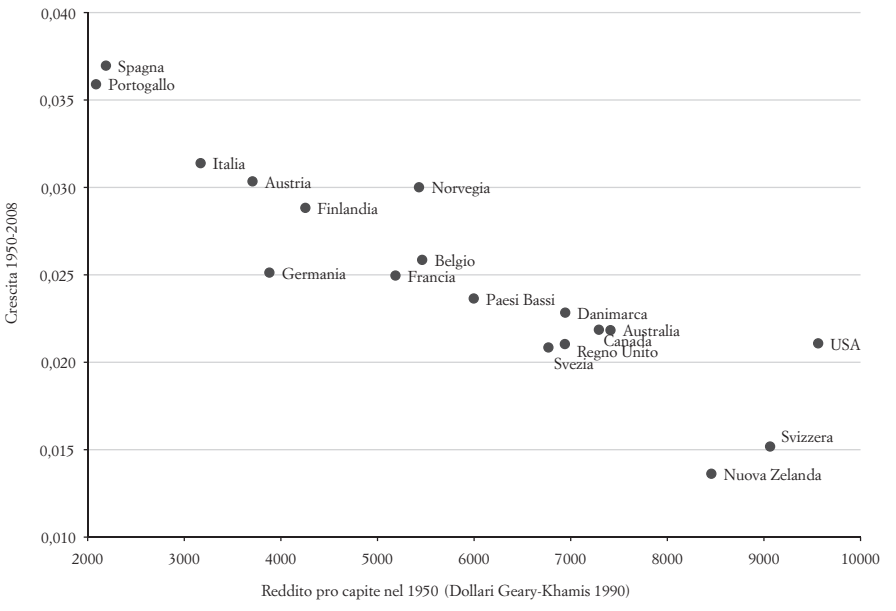
Fonte: Baffigi (2011); Maddison (2010).

Figura 2.10. *PIL pro capite dell'Italia, 1861-2008 (euro 2009)*



Fonte: Baffigi (2011).

Figura 2.11. *Reddito iniziale e crescita successiva, 1950-2008*



Fonte: Baffigi (2011); Maddison (2010).

* * *

Questo testo è la versione rivista di quello presentato alla conferenza *L'Italia e l'economia mondiale, 1861-2011*, tenutasi presso la Banca d'Italia, a Roma, dal 12 al 15 ottobre 2011. Gli autori sono molto grati per le osservazioni e i consigli, il sostegno e l'aiuto per i dati a: Gianni Toniolo, ai controrelatori Stefano Fenoaltea e Vera Zamagni, ad Alberto Baffigi, Nick Crafts, Giovanni Federico, Alfredo Gigliobianco, Michael Huberman e Cormac Ó Gráda. La ricerca è stata finanziata dallo European Research Council sotto lo European Union's Seventh Framework Programme (FP7/2007-2013) / ERC grant agreement n. 249546.

3.
L'ETÀ DELL'ORO E LA SECONDA GLOBALIZZAZIONE

di Nicholas Crafts e Marco Magnani

1. *Introduzione*

In questo capitolo prendiamo in esame la performance di crescita dell'Italia dalla Seconda guerra mondiale agli anni immediatamente precedenti la recente crisi finanziaria. Proponiamo un'interpretazione del *catch-up* nelle sue diverse fasi: da una posizione iniziale in cui il reddito pro capite era molto al di sotto di quello delle principali economie del tempo, all'esperienza degli ultimi trenta-quarant'anni, in cui diviene fondamentale un'ulteriore modernizzazione per mantenere una posizione di rilievo tra i paesi leader. Le politiche economiche, in particolare le scelte compiute per rispondere alle sfide provenienti dal contesto economico esterno, hanno avuto un ruolo fondamentale nel determinare le tendenze della produttività, attraverso l'impatto sulla quantità e la qualità degli investimenti e dell'innovazione. La questione centrale che ci poniamo è la valutazione del loro ruolo nella crescita italiana nel periodo considerato.

Un importante punto di partenza dell'analisi è il concetto che il processo di *catch-up* comporta una serie continua di riforme, implicando il rischio che, a un certo stadio, la *political economy* del passo successivo diventi troppo difficile. Come sottolinea la moderna economia dello sviluppo (Aghion, Howitt 2006), le istituzioni e le scelte politiche in grado di dare slancio a un'economia lontana dalla frontiera tecnologica sono molto diverse da quelle appropriate per un'economia vicina alla frontiera. In

quest'ultimo caso diventano fondamentali una forte concorrenza nei mercati dei prodotti e un'istruzione di qualità elevata. Analogamente, la comparsa di nuove tecnologie richiede una riforma delle istituzioni e della politica. Tuttavia, attuare i cambiamenti necessari può rivelarsi problematico, realizzabile in modo solo lento e incompleto, così che la crescita e il *catch-up* ne risultano indeboliti. In questo quadro, i vincoli imposti dall'eredità storica assumono grande rilevanza.

L'ambiente economico internazionale influenza molto la crescita, ma il suo impatto dipende dalle caratteristiche delle politiche adottate a livello nazionale e dalle interazioni con le istituzioni nazionali. Di conseguenza, la performance per ciascun paese ha una componente comune che dipende dalle circostanze esterne e una specifica basata sul comportamento plasmato dalla storia e dalla politica, anche se le idee su quale sia la *best practice* sono fortemente correlate in tutti i paesi dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE).

Tra i fattori esogeni vi sono gli shock di elevata magnitudo sull'offerta aggregata (per esempio, l'aumento del prezzo del petrolio) e sulla domanda aggregata (per esempio, le crisi finanziarie): far fronte a queste perturbazioni macroeconomiche può comportare scelte con effetti di lungo periodo dal lato dell'offerta. Il grado di discrezionalità delle politiche dipende dall'architettura internazionale in materia di politica monetaria, dagli obblighi posti dai trattati, e così via, che influenzano le prospettive di una crescita basata sulle esportazioni e l'ampiezza della globalizzazione. Più quest'ultima avanza, più i cambiamenti nella divisione internazionale del lavoro comportano la necessità di mutamenti strutturali, più facili nei paesi con maggiore flessibilità dei mercati interni. Infine, il progresso tecnologico, principalmente trasmesso dalla ricerca e sviluppo (R&S) di altri paesi, è un'opportunità per una crescita più veloce, che può essere colta con opportune riforme di policy. In tutto il mondo la diffusione e la convergenza tecnologica sono state circa tre volte più rapide dopo il 1950 rispetto agli anni precedenti il 1925 (Comin, Hobijn, Rovito 2006).

L'ambiente esterno con il quale l'economia italiana si trova a interagire è mutato profondamente negli ultimi sessant'anni. Si è affermata una tendenza verso la globalizzazione – una maggio-

re integrazione economica dei mercati del capitale e dei prodotti, specialmente in Europa ma anche nel resto del mondo – a partire da una condizione di scarsa mobilità dei capitali e di protezionismo nel commercio affermatasi dopo gli sconvolgimenti della Grande Depressione e della Seconda guerra mondiale. Le tabelle 3.1 e 3.2 mostrano questa tendenza.

La tabella 3.1 evidenzia una forte riduzione delle barriere al commercio nel periodo postbellico, determinata da un abbassamento delle barriere protezionistiche più che da diminuzioni dei costi di trasporto. Ciò risulta evidente nel mutamento dei mercati di sbocco dell'Italia, che mostra come l'integrazione europea abbia avuto l'impatto più significativo sulle barriere al commercio. La Comunità Economica Europea (CEE) ha stimolato sia un effetto «juggernaut» sia un effetto «domino», consolidando l'originario accordo commerciale: nel primo caso aumentando il peso delle imprese favorevoli a una maggiore liberalizzazione; nel secondo favorendo l'allargamento della Comunità e le riduzioni multilaterali delle tariffe (Baldwin 2006).

Tabella 3.1. *Barriere al commercio dell'Italia verso alcuni paesi partner*

	Germania	Regno Unito	Spagna	Stati Uniti	India
1929	1,10	1,22	1,63	1,26	1,54
1950	1,27	1,36	2,40	1,40	1,97
1960	1,01	1,25	1,54	1,29	2,00
1970	0,79	1,21	1,42	1,22	2,30
1980	0,61	0,86	1,08	1,13	1,86
1990	0,56	0,84	0,87	1,13	1,85
2000	0,66	0,90	0,87	1,14	1,83

Nota: le barriere al commercio sono inferite da un modello gravitazionale dei flussi degli scambi e comprendono barriere di policy e non di policy. Media delle barriere al commercio mondiali, dati normalizzati al 1950 = 1, pari a 0,98 nel 1970, 0,82 nel 1980 e 0,84 nel 2000.
Fonte: dati da Jacks, Meissner, Novy (2011) gentilmente forniti da Dennis Novy.

Tabella 3.2. *Apertura ai movimenti di capitali e attività di proprietà dei non residenti/PIL mondiale (percentuale)*

a) Apertura ai movimenti di capitali

Media mondiale		Italia	
1890-1913	99,7	1950-1954	37,5
		1955-1959	50
1949	42	1960-1964	67,5
anni 1950	53	1965-1969	75
anni 1960	55	1970-1974	75
anni 1970	47	1975-1979	75
anni 1980	50	1980-1984	75
anni 1990	68	1985-1989	85
2000-2005	78	1990-1994	92,5
		1995-1999	100

b) Attività di proprietà dei non residenti/PIL mondiale

1870	7
1914	18
1945	5
1960	6
1980	25
2000	92

Fonte: apertura ai movimenti di capitali da Quinn (2003) e Appendice dati in Quinn e Toyoda (2008); attività di proprietà straniera dei non residenti/PIL mondiale da Obstfeld e Taylor (2004).

La tabella 3.2 riporta la bassissima mobilità internazionale del capitale nei primi anni del dopoguerra, quando i paesi OCSE, Italia compresa, posti di fronte al trilemma macroeconomico, sceglievano un controllo severo dei movimenti dei capitali, una politica monetaria autonoma e un regime di cambi fissi sotto l'egida del sistema monetario internazionale di Bretton Woods (Obstfeld, Taylor 2004). Dagli anni Ottanta la globalizzazione dei mercati dei capitali ha bruscamente accelerato e negli anni Novanta l'Italia ha conseguito una piena liberalizzazione dei movimenti di capitale, una politica di impostazione delle policy molto diversa da quella dei primi anni Cinquanta.

Tabella 3.3. *Quote di output e di esportazioni di prodotti manifatturieri sui totali mondiali (percentuale)*

a) Output

	1953	1973	1990	2007
Europa occidentale	26,1	24,5	32,9	22,4
Nord America	46,9	35,1	23,4	25,7
Giappone	2,9	8,8	16,8	16,5
Cina	2,3	3,9	2,7	11,2
India	1,7	2,1	1,5	1,6
Altri Asia	1,0	3,1	4,9	8,6
Resto del mondo	19,1	22,5	17,8	14,0

b) Esportazioni

	1953	1973	1990	2007
Europa occidentale	51,9	55,9	54,2	40,8
Nord America	35,8	16,1	15,2	11,9
Giappone	2,9	9,6	11,5	6,7
Cina	0,1	0,6	1,9	11,9
Altri Asia	1,6	4,5	11,1	16,5
Resto del mondo	7,7	13,3	6,1	8,3

Fonte: output da Bairoch (1982), United Nations (1965) e UNIDO (2002; 2009); esportazioni da United Nations (1958; 1976) e World Trade Organization (2001; 2008).

Dopo la Seconda guerra mondiale, l'incremento del volume del commercio mondiale è stato molto forte. Nonostante il calo dei costi del commercio fosse in media pari a solo il 2% circa prima del 1970, quando la liberalizzazione degli scambi ha riguardato principalmente la produzione manifatturiera dei paesi OCSE, la crescita del commercio ha superato quella del prodotto interno lordo (PIL) mondiale, con un aumento medio annuo del 7,9% tra il 1950 e il 1973 (World Trade Organization 2008). Dal 1973 alla vigilia dello scoppio della crisi attuale, il commercio mondiale ha rallentato (4,8% in media annua) ma ha continuato a sopravanzare la crescita del PIL. In questo periodo è emersa una nuova divisione internazionale del lavoro in cui i paesi asiatici sono diventati molto più importanti nelle esportazioni di prodotti manifatturieri, mentre le quote di Europa e Nord America si sono sensibilmente

contratte (tab. 3.3). Ciò riflette il successo asiatico nel creare politiche e istituzioni favorevoli alla crescita, prima in Giappone, poi da parte delle «tigri asiatiche», infine in Cina e India (tab. 3.4). Rispondere a questa performance dei paesi emergenti sui mercati mondiali è diventato essenziale, soprattutto per quei paesi, come l'Italia, il cui vantaggio comparato rivelato è positivamente correlato con quello dei paesi asiatici emergenti (Rae, Sollie 2007).

Tabella 3.4. *Livelli e tassi di crescita del PIL pro capite a parità di potere d'acquisto*

	1950	1973	2007	Tasso di crescita, 1950-1973 (percent. media annua)	Tasso di crescita, 1973-2007 (percent. media annua)
Europa occidentale	4.569	11.392	21.589	4,05	1,91
Stati Uniti	9.561	16.689	31.357	2,45	1,88
Giappone	1.921	11.434	22.950	8,07	2,07
Cina	448	838	6.303	2,76	6,12
India	619	853	2.817	1,41	3,57
Tigri asiatiche	955	3.631	21.212	5,98	5,34
Mondo	2.111	4.083	7.468	2,91	1,80

Fonte: Maddison (2003) con aggiornamenti dal sito. I livelli sono in dollari Geary-Khamis.

Nel periodo che va dai primi anni Cinquanta alla prima crisi petrolifera – la cosiddetta «Età dell'Oro» della crescita europea – l'intera economia mondiale è cresciuta a ritmi molto intensi (tab. 3.4). Era l'epoca di Bretton Woods – un sistema monetario a tassi di cambio fissi – in cui, diversamente dal periodo tra le due guerre, nei paesi OCSE non si verificarono crisi finanziarie né forti turbolenze macroeconomiche (Bordo 1993). In presenza di una domanda estera in forte crescita, ciò offriva un'opportunità ideale a paesi con tassi di cambio sottovalutati per avanzare nel processo di *catch-up* (Boltho 1996). All'opposto, la stagflazione degli anni Settanta, provocata da gravi shock di offerta, poneva grandi sfide ai *policy-makers*, messi di fronte a difficili *trade-off* tra obiettivi diversi. Per molti paesi europei, tra cui l'Italia, emerse infine il processo che culminò nella moneta unica, passando attraverso il Sistema Monetario Europeo degli anni Ottanta e Novanta.

In questo periodo la crescita fu più lenta; dopo gli anni Ottanta, un po' di fortuna (assenza di shock negativi) combinata con l'adozione di politiche di *inflation targeting* condusse alla stabilità delle economie, la cosiddetta «Grande Moderazione» (Stock, Watson 2005).

La crescita europea negli anni Cinquanta e Sessanta si fondava su politiche e istituzioni che favorivano alti tassi di investimento e la diffusione della tecnologia americana fordista. Prosperarono, per usare un termine di Hall e Soskice (2001), le «economie coordinate di mercato». In generale, fu un periodo di grande interventismo da parte dei governi in termini di regolazione, di dimensione della proprietà pubblica e di politica industriale. Negli anni successivi le opportunità di crescita si concentrarono maggiormente nel settore dei servizi e nella Information and Communication Technology (ICT). In questa fase sembrano avere assunto maggiore importanza la flessibilità dei mercati del lavoro e dei prodotti nonché l'accumulazione di capitale immateriale piuttosto che di capitale fisico (Nicoletti, Scarpetta 2005; Timmer *et al.* 2010). Le «economie liberali di mercato» se ne sono avvantaggiate. Mentre cambiavano le idee prevalenti sulle *best practices* nelle questioni di politica microeconomica, si produsse un riorientamento generale dei paesi OCSE nella direzione di maggiore concorrenza e privatizzazioni.

Pur con qualche differenza, l'Italia ha condiviso in larga misura queste tendenze europee. Come osservano anche Hall e Soskice (2001), l'Italia ha rappresentato un caso ambiguo da un punto di vista istituzionale, non essendo né un'economia coordinata (sul modello tedesco) né un'economia di mercato (sul modello americano). Le scelte di policy per far fronte agli shock degli anni Settanta hanno determinato un'inflazione relativamente alta e un elevato rapporto debito/PIL negli anni Ottanta[1]. Inoltre, l'insoddisfacente performance economica del Sud rende l'Italia un caso del tutto particolare. La conclusione fondamentale che traiamo è che durante l'Età dell'Oro caratterizzata dal fordismo, l'Italia – un'economia lontana dalla frontiera tecnologica – ha raggiunto risultati eccezionali in termini di crescita; successivamente,

[1] Balassone, Francese, Pace *infra*, cap. 18, fig. 18.2.

nell'era della ICT, quando pure era ormai prossima alla frontiera tecnologica, ha invece ottenuto risultati deludenti.

Ciò solleva la questione generale se l'Italia dopo l'Età dell'Oro avesse maggior bisogno di riforme rispetto ai suoi partner europei, o se invece le riforme, sebbene decise, siano state attuate troppo lentamente e con minor successo. Da tale questione ne discendono altre che verranno considerate di seguito: i vantaggi e gli svantaggi dell'assetto postbellico nel breve e nel lungo periodo; la valutazione delle politiche di offerta in relazione alle decisioni di policy prese dall'Italia lungo il processo di integrazione europea; le cause della difficoltà di attuare riforme strutturali, in particolare dopo l'Età dell'Oro.

L'analisi si arresta nel 2007, alla vigilia della crisi, qui non esplicitamente presa in esame.

Tabella 3.5. *Livelli e tassi di crescita del PIL reale pro capite nei paesi dell'Europa occidentale, 1950-1973 (percentuale annua)*

	1950	1973	Tasso di crescita, 1950-1973
Svizzera	9.064	18.204	3,08
Danimarca	6.943	13.945	3,08
Regno Unito	6.939	12.025	2,42
Svezia	6.739	12.494	3,06
Paesi Bassi	5.971	13.081	3,45
Belgio	5.462	12.170	3,54
Norvegia	5.430	11.324	3,24
Francia	5.186	12.824	4,02
Germania Ovest	4.281	13.153	5,02
Finlandia	4.253	11.085	4,25
Austria	3.706	11.235	4,94
Italia	3.502	10.634	4,95
Irlanda	3.453	6.867	3,03
Spagna	2.189	7.661	5,60
Portogallo	2.086	7.063	5,45
Grecia	1.915	7.655	6,21

Fonte: Conference Board (2012); i livelli sono in dollari Geary-Khamis.

Le difficoltà dell'Italia nell'attuale crisi dell'Eurozona sono state aggravate dall'inadeguatezza delle riforme strutturali e del

governo della finanza pubblica; la presente discussione sulla storia economica italiana fornisce un contesto nel quale collocare i problemi attuali, pur senza analizzarli direttamente.

2. *L'Italia nell'Età dell'Oro*

È ormai prassi convenzionale negli studi comparativi della crescita in Europa considerare il periodo 1950-1973 come l'Età dell'Oro. È stata una fase di beta-convergenza, durante la quale i paesi europei hanno registrato una rapida crescita grazie al trasferimento di tecnologie e a cambiamenti strutturali, con tassi di crescita inversamente correlati ai livelli iniziali di reddito. I fattori alla radice del *catch-up* sono variati nel tempo: la ricostruzione postbellica e la riduzione delle dimensioni del settore agricolo hanno svolto all'inizio un ruolo notevole, ma alla fine degli anni Sessanta la parte del leone l'ha fatta la riduzione del divario tecnologico (Temin 2002).

Durante l'Età dell'Oro, l'Italia ha beneficiato di una crescita del PIL reale pro capite di quasi il 5% l'anno (tab. 3.5), riflettendo le ampie opportunità offerte dal *catch-up* a bassi livelli di reddito. Ma anche normalizzando per tener conto delle differenze nei livelli iniziali di reddito, l'Italia ha superato i suoi partner europei di circa 0,65 punti percentuali l'anno, raggiungendo un valore più elevato di quanto ci si poteva attendere dato il livello iniziale (Crafts, Toniolo 2008). In questi anni l'incremento della produttività del lavoro è stato del 6,8% l'anno nell'industria e del 5,7% nell'agricoltura (Broadberry, Giordano, Zollino *infra*, cap. 7). Il peso dell'agricoltura nell'economia è diminuito rapidamente: gli occupati nel settore erano il 44% del totale nel 1951, il 18% nel 1973.

Fra il 1945 e il 1973 l'Italia ha beneficiato di un tasso di crescita molto elevato della produttività totale dei fattori (PTF), pari al 5,8% annuo (Broadberry, Giordano, Zollino *infra*, cap. 7). Man mano che il *catch-up* procedeva, la crescita della PTF derivava da riduzioni dell'inefficienza, in particolare legate all'uscita della forza lavoro dall'agricoltura (tab. 3.6), e dalla realizzazione di sostanziali economie di scala (Rossi, Toniolo 1996). Alla crescita della PTF contribuivano i trasferimenti tecnologici e il loro adat-

tamento creativo anche a livello locale in cui l'Italia ha primeggiato (Antonelli, Barbiellini Amidei 2009), nonostante il Paese non disponesse di un sistema nazionale favorevole all'innovazione in termini di livelli di R&S o di brevetti. Negli anni Sessanta, l'Italia spendeva solo lo 0,6% del PIL in R&S (circa un terzo della Germania Ovest); nel 1973 solo il 3,4% dei brevetti stranieri negli Stati Uniti erano italiani, contro il 24,2% della Germania Ovest (Verspagen 1996; Pavitt, Soete 1982).

Il capitale umano era nel complesso adeguato. Nonostante una bassa scolarità media (4,8 anni nel 1950, saliti a 6,8 nel 1970 – Morrisson, Murtin 2009), il capitale umano era adatto alla progressiva adozione delle tecnologie importate che costituivano il principale canale di innovazione. In termini comparativi, l'Italia poteva usufruire di un numero elevato di buoni ingegneri, che hanno avuto un ruolo essenziale nell'organizzare i processi produttivi delle grandi aziende. Questa competenza è stata ereditata e poi ulteriormente sviluppata dalle aziende pubbliche, le principali promotrici della convergenza della struttura industriale italiana verso quella prevalente in Europa (De Nardis, Traù 2005; Barca, Trento 1997). Tale evoluzione si è sviluppata in modo complementare alle prime fasi del processo guidato dalle piccole e medie imprese, che hanno formato distretti industriali specializzati in prodotti tradizionali, per poi subire una forte accelerazione negli anni Settanta. Il cammino di convergenza durante l'Età dell'Oro è però rimasto incompleto: i settori ad alta tecnologia si sono sviluppati meno di quelli delle altre principali economie europee, come risulta anche dai dati sull'interscambio commerciale (Federico, Wolf 2011).

Imboccare un sentiero di crescita rapida non è automatico ma richiede un'appropriata struttura istituzionale e politica, una «capacità sociale», per usare la nota espressione di Abramovitz (1986). Sotto questo profilo, un ingrediente chiave nell'Europa occidentale è stato l'assetto postbellico, che in molti paesi ha preso forma nell'ambito del Piano Marshall (Judt 2010).

Tabella 3.6. *Contributo dei mutamenti strutturali dell'economia all'incremento della produttività del lavoro, 1950-1973 (percentuale annua)*

	Misura ortodossa	Misura di Broadberry
Danimarca	0,24	1,10
Francia	0,00	0,52
Italia	0,83	1,77
Paesi Bassi	-0,31	0,29
Spagna	0,80	1,77
Svezia	0,00	0,60
Regno Unito	-0,12	0,31
Germania Ovest	0,18	0,77

Fonte: da van Ark (1996), basato su una scomposizione in tre settori (agricoltura, industria, servizi), in cui l'agricoltura è considerata il settore in declino. L'approccio ortodosso ritiene che il contributo delle modifiche strutturali equivalga a $\Delta A_o / A_o - \Sigma \Delta A_i / A_i * A_i / A_o * S_i$, dove A è la produttività del lavoro, S la quota dell'occupazione, e i pedici o e i rappresentano rispettivamente l'economia totale e il settore i (Nordhaus 1972). Broadberry (1998) ha modificato il calcolo misurando la crescita della produttività del lavoro nei settori in declino con il tasso di crescita complessivo della forza lavoro e non con quello settoriale.

Non è ancora del tutto chiaro quale sia stato l'effettivo impatto del Piano Marshall sull'Italia. È improbabile che la crescita sia stata molto influenzata dagli effetti economici diretti di 1,5 miliardi di dollari che l'Italia ricevette dagli Stati Uniti tra il 1948 e il 1951 – pari al 2% del PIL, a fronte del 2,5% in media per gli altri paesi (Eichengreen, Uzan 1992) –, ma il Piano può essere stato un fattore importante nel determinare la distribuzione dei costi della stabilizzazione, nel sostenere la modernizzazione degli impianti industriali, in particolare nel settore elettrico, dell'acciaio e dei metalli (Fauri 2010) e nell'impedire una possibile «guerra d'attrito» (Casella, Eichengreen 1994). Il Piano Marshall diede inoltre ulteriore slancio ai processi di liberalizzazione degli scambi e all'Unione Europea dei Pagamenti.

I principali aspetti dell'assetto postbellico in Italia sono stati nel 1947 la precoce stabilizzazione monetaria, una costituzione politica che comprendeva un sistema di pesi e contrappesi, l'isolamento di un forte Partito comunista, la progressiva apertura alla concorrenza internazionale e la partecipazione al sistema di Bretton Woods. L'Italia fu all'avanguardia nel processo di integrazione europea, si mosse abbastanza rapidamente per ridurre le barriere agli scambi internazionali e aderì al sistema di Bretton

Woods con una parità sottovalutata[2]. Queste scelte furono fortemente influenzate dalla collocazione dell'Italia nel blocco occidentale guidato dagli Stati Uniti, ma furono viste dalle principali autorità economiche (specialmente Luigi Einaudi, governatore della Banca d'Italia e, nel 1947, ministro del Tesoro) anche come strumenti utili per favorire la concorrenza e indebolire i gruppi industriali oligopolistici.

Tuttavia, diversamente da quanto accadde nel Regno Unito nel 1948, e in seguito in Germania, dove furono istituite autorità di tutela della concorrenza, questi propositi non furono accompagnati da iniziative volte a promuovere la concorrenza interna: le strutture di *corporate governance* rimasero chiuse e interi settori protetti dalla concorrenza internazionale (vendita al dettaglio, ordini professionali, *public utilities*) rimasero fortemente regolamentati.

La politica interna rifletteva la natura eterogenea delle principali forze politiche e dei gruppi di interesse. I sostenitori del libero mercato erano in minoranza – a causa del clima ideologico prevalente in Europa dopo la guerra e dell'eredità storica dell'Italia – e dovettero affrontare non solo l'opposizione di comunisti e socialisti, isolati ma influenti nella società, ma anche l'ostilità di un'importante componente del partito al governo (la Democrazia cristiana), favorevole a un ruolo attivo dello Stato nell'economia. La convinzione della necessità dell'intervento pubblico per promuovere l'accumulazione e la concomitante sfiducia nella capacità dei gruppi privati di adempiere a tale compito plasmò le idee dei più importanti manager delle imprese pubbliche (IRI, ENI), tra cui Donato Menichella, direttore generale dell'IRI dal 1933 al 1944 e governatore della Banca d'Italia dal 1948 al 1960. Un aspetto distintivo dell'ordinamento postbellico fu la conservazione del ruolo cruciale assunto dalle imprese e dalle banche controllate dallo Stato, ma che operavano come entità autonome orientate al profitto, create nel 1933 in seguito al collasso dei grandi gruppi finanziari e industriali privati. Fu princi-

[2] La parità della lira fu fissata a 625 per dollaro americano alla fine del 1949. Il governo italiano resistette con successo alla richiesta statunitense di una parità più alta.

palmente grazie all'acume politico del presidente del Consiglio e segretario della Democrazia cristiana Alcide De Gasperi che fu possibile trovare un punto di equilibrio tra queste diverse forze e tra queste e gli interessi dell'industria privata.

Dopo la Seconda guerra mondiale, per la prima volta nella storia d'Italia il Sud – fin dal 1861 il principale problema strutturale dell'economia italiana (Iuzzolino, Pellegrini, Viesti 2011) – divenne oggetto di politiche sistematiche. All'inizio dell'Età dell'Oro, il Mezzogiorno aveva tratto scarsi benefici dai fondi ERP (Fauri 2010; Del Monte, Giannola 1978); la promozione della crescita al Sud non pareva una priorità dell'agenda politica (Cafiero 1996). Tuttavia, due fattori mutarono rapidamente questo quadro. In primo luogo, le acute tensioni sociali nel vasto settore agricolo meridionale, perlopiù basato sul latifondo, misero in grave pericolo la stabilità politica e l'integrazione dell'Italia nel blocco occidentale. In secondo luogo, l'influenza e la qualità del management dell'IRI, sopravvissuto alla fine del fascismo, furono fondamentali per promuovere politiche specificamente finalizzate alla riduzione del divario Nord-Sud. Queste politiche – l'intervento straordinario – si basavano sul principio di addizionalità rispetto alle politiche «ordinarie» (erano cioè finalizzate specificamente alle aree arretrate e si ponevano quindi come un «extra» rispetto alla spesa in conto capitale «ordinaria») ed erano concepite come una componente decisiva dell'intera politica economica italiana. Erano animate dalla convinzione che l'eliminazione del divario di reddito fra Nord e Sud, lungi dall'essere spontaneamente conseguito nel lungo periodo dalle forze di mercato (come il pensiero economico dominante assumeva), non potesse che essere ottenuta con politiche appropriate. La crescita del Sud e dell'Italia fu vista come un tutt'uno: questa fu l'idea guida dei promotori dell'intervento straordinario e, in seguito, della programmazione economica dei governi di centro-sinistra all'inizio degli anni Sessanta (La Malfa 1962).

Il principale strumento dell'intervento straordinario, la Cassa per il Mezzogiorno, era un'istituzione autonoma[3]. Un notevole

[3] Nei primi anni fu soggetta alla supervisione della Banca Internazionale per la Ricostruzione e lo Sviluppo, che concesse ampi finanziamenti alla Cassa.

grado di autonomia dalla Pubblica amministrazione ordinaria fu un tratto significativo della politica economica italiana, non solo di quella regionale, durante l'Età dell'Oro. Fu questo il periodo di maggior successo della Cassa: tra il 1951 e il 1973, il divario Nord-Sud in termini di PIL pro capite si ridusse sensibilmente per la prima e unica volta nella storia del Paese.

Durante l'Età dell'Oro, il Sud influì positivamente sulla crescita del resto dell'Italia. Lavoro a basso costo e poco specializzato, particolarmente adatto al modello di produzione fordista, si riversò dal settore agricolo del Meridione ai siti industriali del Nord. Soprattutto prima della nascita del Mercato Comune Europeo, la crescita dei mercati del Sud accrebbe la domanda di prodotti del Nord. Alla fine degli anni Cinquanta, il 70% delle esportazioni al netto delle importazioni del Centro-Nord era diretto al Sud. La crescita del mercato interno permise la realizzazione di economie di scala nelle imprese settentrionali (Iuzzolino, Pellegrini, Viesti *infra*, cap. 20).

La liberalizzazione degli scambi fu un altro fattore importante dell'Età dell'Oro nell'Europa occidentale. Tra la fine degli anni Cinquanta e l'inizio degli anni Settanta, il tasso di crescita medio annuo aumentò di circa l'1% (Badinger 2005). I paesi più avversi alla liberalizzazione, come Spagna e Irlanda, pagarono un prezzo in termini di minore crescita. Nel caso italiano, la maggiore apertura facilitò un processo di crescita guidato dalle esportazioni; la quota italiana dell'export mondiale di prodotti manifatturieri salì dal 3,7% del 1950 al 6,8% del 1973. Il tasso di cambio reale fu mantenuto basso dalla tendenza dei salari reali a crescere appena un po' più rapidamente della produttività, in un contesto in cui le industrie manifatturiere potevano contare su un'offerta di lavoro elastica[4]. La conseguente espansione del settore dei *tradable* ne accrebbe la produttività grazie a economie di scala interne ed esterne; in base ad alcune stime, una sottovalutazione media del 20% del cambio negli anni Cinquanta e Sessanta avrebbe incre-

[4] In particolare negli anni Cinquanta, all'interno del settore industriale, il salario reale e la produttività del lavoro aumentarono rispettivamente del 5,36% e del 5,06%. Negli anni Sessanta il salario reale e la produttività del lavoro raggiunsero rispettivamente una media del 5,61% e del 4,45% (Broadberry *et al.* 2012).

mentato il tasso di crescita dell'ordine di un punto percentuale all'anno (Di Nino, Eichengreen, Sbracia *infra*, cap. 13).

Eichengreen (1996) ha sostenuto che in molti paesi europei il *catch-up* nell'Età dell'Oro è stato reso possibile da un contratto sociale di tipo corporativista che realizzava un equilibrio cooperativo: la moderazione salariale era compensata da elevati investimenti, che nel lungo periodo recavano benefici sia alle imprese che ai lavoratori. Un'analisi di regressione *cross-country* suggerisce che, fino alla metà degli anni Settanta, la contrattazione salariale coordinata avrebbe effettivamente aumentato in modo apprezzabile investimenti e tassi di crescita (Gilmore 2009). Ciò in Italia avvenne però in misura molto limitata. La moderazione salariale mancava di basi istituzionali e rifletteva piuttosto il debole potere contrattuale dei sindacati; per dirla con Lewis (1954), l'uscita dei lavoratori dal settore agricolo rendeva l'offerta di lavoro «illimitata». L'elevata conflittualità politica e ideologica (Salvati 2000), assieme all'atteggiamento spregiudicato degli imprenditori finalizzato a sfruttare al massimo il loro potere di contrattazione, rese questo equilibrio potenzialmente instabile. La prima ondata di scioperi nei primi anni Sessanta e, in misura ancora maggiore, l'«Autunno caldo» del 1969 segnarono la fine di questa fase. La successiva instabilità delle relazioni industriali conferma l'insufficienza di istituzioni proprie di un'economia coordinata di mercato.

L'assetto postbellico era adeguato a un processo di rapido *catch-up* di un'economia «arretrata» che doveva prendere slancio, ma la situazione cambiò non appena l'Italia si avvicinò alla frontiera. Esemplificativo in questo senso è un tratto dell'Italia dell'Età dell'Oro, vale a dire le imprese pubbliche (concentrate nell'IRI cui nel 1953 si aggiunse, nel settore dell'energia, l'ENI). Inizialmente esse furono uno strumento efficace per accelerare gli investimenti; godevano di un'ampia autonomia manageriale che permetteva loro di perseguire l'efficienza economica. In particolare, l'IRI fu utile per lo sviluppo dell'industria meccanica fornendo beni intermedi a basso prezzo, compensando la debolezza delle aziende private in questo settore. Attorno agli anni Sessanta, tuttavia, le imprese pubbliche – come anche le banche di proprietà dell'IRI – furono crescentemente utilizzate come strumenti di potere politico (Barca *et al.* 1998; Woods

1998). In particolare, mentre negli anni Cinquanta e Sessanta le banche IRI avevano allocato le risorse finanziarie in modo efficiente, negli anni successivi la crescente influenza dei gruppi di interesse ostacolò una selezione adeguata delle aziende innovative meritevoli di finanziamento (Battilossi, Gigliobianco, Marinelli *infra*, cap. 17).

Il boom degli investimenti del dopoguerra era stato in gran parte finanziato dagli elevati profitti. In Italia prevaleva un sistema finanziario che non era né incentrato sulle banche, né fondato sulle borse; piuttosto un sistema con una *corporate governance* delle imprese perlopiù basata su gruppi piramidali a controllo familiare, con un'elevata incidenza di grandi imprese pubbliche e con delle banche in gran parte sotto il controllo pubblico (Pagano, Trento 2003); quando alla fine dell'Età dell'Oro i profitti presero a scemare, emersero gravi problemi per il finanziamento delle grandi imprese (de Cecco, Ferri 2001).

Nel 1958-1963, con il miracolo economico si raggiunse il culmine dell'Età dell'Oro. L'Italia divenne un'economia industriale. Si manifestarono subito tuttavia nuove tensioni innescate dallo sviluppo stesso che minacciavano la stabilità dell'economia, in particolare il potenziale conflitto tra una crescita fondata su bassi salari e la domanda di più alti consumi.

Nel 1963, con l'esaurirsi del miracolo economico, la politica monetaria divenne improvvisamente restrittiva, per contrastare il crescente squilibrio nella bilancia dei pagamenti e la pressione inflazionistica. Quest'ultima fu provocata dalla prima significativa spinta salariale in cinquant'anni, nel contesto di una contrazione della disoccupazione e di una ripresa della militanza sindacale. La reazione di policy riuscì a bloccare l'aumento dei salari e a evitare la temuta svalutazione; l'economia riuscì così a imboccare nuovamente un percorso di crescita (sebbene meno intensa) fino all'inizio del decennio successivo.

Il 1963 è un anno importante anche per l'apparire di nuovi elementi nel disegno della politica economica, in qualche misura simili a quelli che stavano emergendo in altri paesi. Negli anni Sessanta molti paesi tentarono politiche dei redditi d'ispirazione genericamente keynesiana (Francia, Danimarca, Germania, Regno Unito). Il tentativo più ambizioso ebbe luogo in Italia quando il Partito socialista, sottrattosi all'egemonia comunista,

prese parte al governo nel quadro di una coalizione di centro-sinistra. Data la straordinaria crescita degli anni precedenti, l'assunzione generale era che essa potesse essere facilmente mantenuta e che il principale compito della politica economica fosse quello di indirizzare le risorse prodotte dalla crescita nella direzione degli obiettivi prescelti. Fu predisposto un programma macroeconomico (programmazione) per affrontare i principali problemi strutturali dell'economia: divario Nord-Sud, welfare, regolazione antitrust e riforma del diritto societario. La politica dei redditi avrebbe assicurato la sostenibilità della crescita tenendo l'inflazione sotto controllo e preservando la competitività. La programmazione rappresentò anche il tentativo di ridurre la conflittualità nelle relazioni industriali, coinvolgendo i sindacati nella definizione dei rapporti fra dinamiche salariali e obiettivi macroeconomici e prepararando il terreno per lo sviluppo di un'economia coordinata di mercato.

Nel complesso, la programmazione fu fortemente influenzata da un approccio dirigista abbastanza comune nella cultura economica europea del tempo. Paradossalmente, ciò fu dovuto anche al contributo che alla programmazione diedero i liberalsocialisti, un gruppo ristretto ma molto attivo nella seconda metà degli anni Cinquanta, che mirava a introdurre la concorrenza nei mercati dei prodotti e dei servizi, in particolare nelle *public utilities*, e aprire le strutture di *corporate governance* delle imprese private. Entrambi gli obiettivi anticipavano temi centrali del dibattito politico dei decenni successivi. Il secondo obiettivo fu efficacemente contrastato dalle organizzazioni imprenditoriali. La questione della concorrenza venne affrontata proponendo di smantellare i monopoli esistenti non attraverso una regolamentazione dei mercati che promuovesse la competizione, quanto piuttosto con la nazionalizzazione di interi settori. Se, nella concezione dei proponenti, la possibilità del «fallimento del mercato» era chiara, quella del «fallimento dello Stato» non lo era ancora.

La programmazione si dimostrò tuttavia velleitaria, per diverse ragioni. Il contesto macroeconomico era divenuto meno favorevole, con una crescita in rallentamento. Le imprese incontravano difficoltà rilevanti nel compensare con l'innovazione l'indebolimento di un modello di *catch-up* basato sull'offerta di lavoro «illimitata» e sul trasferimento delle tecnologie. Gli inve-

stimenti fissi, perlopiù rivolti verso tecnologie *labor-saving*, rallentarono dall'11% in media annua tra il 1958 e il 1963 al 5% nel 1964-1973. Gli avanzi delle partite correnti (pari a circa il 2% del PIL) furono accompagnati da fughe di capitali che raggiunsero il miliardo di dollari l'anno (Biagioli 1995). Dopo gli aumenti salariali del 1961-1963, gli investimenti, modificando l'intensità relativa dei fattori, erano volti a contenere la riduzione dei profitti. La fuga di capitali riflesse non solo la ricerca di strumenti finanziari ancora non disponibili sul mercato italiano, ma anche il timore di misure politiche orientate a sinistra.

Il progetto di riforma si trascinò invano per tutto il decennio. Le proposte di politiche dei redditi si scontrarono con la debole cultura riformista dell'opposizione comunista (Magnani 1997a), gli obiettivi della programmazione compatibili cozzavano contro l'inefficienza della Pubblica amministrazione, le proposte di regolazione antitrust e di riforma del diritto societario furono sconfitte dagli interessi consolidati dei grandi gruppi industriali (Barca 1997a; Ciocca 2007). Inoltre, l'ambizione di pilotare il mercato si trasformò in una riduzione secca dell'autonomia dei manager delle imprese pubbliche, sempre più subordinati all'avidità delle lobby politiche e dei partiti. Il contributo all'innovazione delle imprese a controllo statale si esaurì gradualmente, accentuando la crisi degli anni Settanta delle grandi imprese nel settore dell'acciaio, dell'energia e della chimica, che avevano sospinto il processo di convergenza dell'industria italiana durante l'Età dell'Oro.

L'Autunno caldo del 1969 segnò il fallimento della politica dei redditi sostenuta dai governi di centro-sinistra. Nel giro di pochi anni l'economia italiana subì un grave e prolungato shock salariale e la crisi petrolifera. Il contesto macroeconomico nel quale si sarebbero dovute inserire le riforme peggiorò rapidamente. L'abolizione delle gabbie salariali regionali previste fino ad allora dalla contrattazione nazionale aumentò il costo relativo del lavoro nel Sud, anche se una parziale compensazione fu trovata con la fiscalizzazione degli oneri sociali. La costruzione dei primi pilastri di un moderno sistema nazionale di welfare, in particolare l'assistenza previdenziale e sanitaria, tendeva inoltre inevitabilmente a ridurre l'ammontare delle risorse pubbliche disponibili per le politiche di sviluppo.

La politica economica italiana ha sfruttato al meglio le condizioni favorevoli dell'Età dell'Oro? Due episodi sembrano particolarmente rilevanti per rispondere a questa domanda: il periodo 1946-1948 e la svolta politica del 1963. L'assetto che uscì dagli anni immediatamente successivi alla guerra fu determinato soprattutto dalle variabili politiche in gioco, con la divisione dell'Europa in due blocchi contrapposti. Il modello di crescita che ne derivò produsse risultati straordinari fino all'inizio degli anni Sessanta, anche per gli standard dell'epoca. All'inizio degli anni Sessanta i vincoli politici erano divenuti meno stringenti e la crescita aveva prodotto una quantità di risorse senza precedenti. La svolta del 1963 fu un'opportunità mancata per attuare quelle riforme che avrebbero inciso positivamente sullo sviluppo successivo.

Il fallimento di adeguare istituzioni, regolazione e dimensione dell'intervento pubblico nell'economia alle nuove condizioni create dalla crescita (fine dell'offerta di lavoro illimitata, costi di congestione, formazione di un'ampia classe operaia al Nord e rinascita della militanza sindacale) è un chiaro esempio che illustra una caratteristica di lungo periodo della politica economica italiana – la debolezza della cultura riformista –, da sempre stretta tra «l'alternativa al sistema», a quel tempo cautamente ma fermamente promossa dal principale partito di opposizione, e la difesa dei diffusi interessi particolari.

3. *Dagli anni Settanta agli anni Novanta*

Dopo i primi anni Settanta la crescita rallentò considerevolmente in tutta Europa (tab. 3.7). Con la fine dell'Età dell'Oro si esaurirono le componenti transitorie che avevano sospinto la crescita, come la ricostruzione, l'esodo agricolo, la riduzione del divario tecnologico, l'elevata redditività degli investimenti. La PTF rallentò notevolmente. Gli stessi Stati Uniti subirono un rallentamento della produttività. Nel complesso, i margini per sfruttare il processo di *catch-up* si contrassero notevolmente, pur non annullandosi del tutto. Inoltre, con l'insorgenza di una forte militanza sindacale, l'esplodere delle crisi petrolifere, e il collasso della disciplina insita nel sistema dei tassi di cambio fissi di Bret-

ton Woods, le scelte di politica macroeconomica divennero molto più ardue.

Tabella 3.7. *Livelli e tassi di crescita del PIL reale pro capite, 1973-1995 (percentuale annua)*

	1973	1995	Tasso di crescita, 1973-1995
Svizzera	18.204	20.627	0,58
Danimarca	13.945	20.350	1,74
Svezia	13.494	17.648	1,23
Germania Ovest	13.153	19.849	1,92
Paesi Bassi	13.081	18.700	1,65
Francia	12.824	18.206	1,61
Belgio	12.170	18.270	1,87
Regno Unito	12.025	17.586	1,75
Norvegia	11.324	21.578	2,96
Austria	11.235	17.959	2,16
Finlandia	11.085	15.970	1,88
Italia	10.634	17.216	2,21
Spagna	7.661	13.132	2,48
Grecia	7.655	10.321	1,37
Portogallo	7.063	11.614	2,29
Irlanda	6.867	12.734	2,85

Fonte: Conference Board (2012). Stime per l'Irlanda basate sul PNL. I livelli sono in dollari Geary-Khamis.

Dopo l'Età dell'Oro il *catch-up* dell'Europa occidentale rispetto agli Stati Uniti in termini di PIL relativo reale pro capite ha subito un arresto. In Europa era pari nel 1973 al 68,3% di quello statunitense, nel 1995 al 68,5%, nel 2007 al 68,2%. Diverso il quadro in termini di produttività del lavoro. Il *catch-up* in termini di PIL relativo reale per ora lavorata è continuato fino alla metà degli anni Novanta per poi arretrare successivamente: 63,3% nel 1973, 85,1% nel 1995, 76,5% nel 2007. Dagli anni Settanta alla metà degli anni Novanta il divario dipende da un calo nella quantità di lavoro impiegata in Europa rispetto agli USA, per l'effetto combinato di una maggiore disoccupazione, di

pensionamenti più precoci e di ferie più lunghe. Le conseguenze che si possono trarre sul benessere delle persone dipendono da quanto questi fattori sono effetto di preferenze dei soggetti coinvolti o piuttosto di distorsioni del mercato prodotte da regolazioni, imposte ecc. Non vi è ancora una risposta univoca alla questione (Faggio, Nickell 2007).

L'Italia ha un'esperienza analoga a quella degli altri paesi europei pur con alcune specificità: il PIL reale pro capite era il 63,7% di quello degli Stati Uniti sia nel 1973 sia nel 2007, ma ha toccato livelli più alti nel 1995, quando ha raggiunto il 69,9%. Il divario di produttività tra Italia e Stati Uniti si è progressivamente ridotto tra la fine dell'Età dell'Oro e la metà degli anni Novanta, per poi aumentare di nuovo sensibilmente: 64,9% nel 1973, 81,8% nel 1995, 67,6% nel 2007. I tratti peculiari negativi riguardano la debole occupazione femminile e gli elevati livelli di inattività tra gli uomini con oltre 55 anni. Si tratta di aspetti persistenti degli ultimi decenni che, almeno in parte, riflettono distorsioni. La combinazione fra rigidità del mercato del lavoro, che ostacola la possibilità di impiego part-time, e i livelli relativamente bassi di istruzione spiega la maggior parte del divario nei livelli di occupazione femminile dell'Italia rispetto alla media europea (Del Boca, Pasqua, Pronzato 2004), mentre il pensionamento precoce degli uomini è stato fortemente incentivato dal sistema pensionistico e da una tassazione implicita eccezionalmente alta sul lavoro dopo i 60 anni (Duval 2003)[5].

Nonostante il *catch-up* con gli Stati Uniti in termini di produttività sia proseguito, il tasso di convergenza è rallentato (Crafts 2007). I paesi europei hanno fatto fatica a fare i conti con il lascito delle turbolenze macroeconomiche degli anni Settanta, con la necessità di avviare un processo di «distruzione creativa» necessario quando occorre adattarsi a un'economia mondiale in mutamento, e di conseguire rapidi incrementi di produttività nel settore dei servizi, che diveniva sempre più rilevante. Il model-

[5] Gordon (2008) sottolinea come il pensionamento anticipato incentivato dallo Stato abbia costi estremamente alti in termini di riduzione dei consumi, costi che chiaramente sono molto più alti di qualunque guadagno in termini di tempo libero.

lo di moderazione salariale *à la* Eichengreen è entrato in crisi (Cameron, Wallace 2002; Gilmore 2009); regolazione, tassazione e spesa sociale sono aumentate. Sebbene ciò fosse comprensibile nel contesto di quegli anni plasmato dai contratti sociali ereditati dai primi anni del dopoguerra, ne è comunque disceso un rallentamento della crescita. Kneller, Bleaney e Gemmell (1999) hanno stimato che un aumento di un punto percentuale del rapporto tra imposte di tipo distorsivo e PIL abbia rallentato la crescita dello 0,1%. La protezione dell'occupazione ha ritardato la crescita dei settori innovativi e di quelli a forte incidenza di elevato capitale umano (Conti, Sulis 2010). La regolazione del mercato dei prodotti ha ridotto la concorrenza e ha rallentato il *catch-up* nella PTF (Nicoletti, Scarpetta 2005). Le tabelle 3.8, 3.9 e 3.10 indicano come ci fossero motivi reali di preoccupazione.

Anche in Italia, il modello di crescita dell'Età dell'Oro aveva esaurito il proprio slancio. Il settore dei servizi aveva acquisito un peso molto maggiore e la sua performance era diventata sempre più rilevante. Tra il 1973 e il 1993 l'occupazione nei servizi salì dal 43,9 al 62,2% (nell'industria diminuì dal 38,4 al 31,3%) ma l'incremento della produttività fu soltanto dello 0,5% l'anno (Broadberry, Giordano, Zollino *infra*, cap. 7); la crescita complessiva della PTF fletté all'1,2%.

In questo periodo l'Italia si è distinta per un elevato livello di protezione dell'occupazione (tab. 3.8); per la lentezza nell'allentare la regolamentazione nei mercati dei prodotti (tab. 3.9); ha risentito di costi burocratici e barriere all'ingresso relativamente elevati (Klapper, Laeven, Rajan 2006; Bianco, Giacomelli, Rodano 2012). Le stime di Nicoletti e Scarpetta (2005) suggeriscono che la lentezza a deregolamentare i mercati dei prodotti sia costata circa 0,7 punti percentuali l'anno tra il 1980 e il 1990; Caballero *et al.* (2004) stimano che la protezione dell'occupazione in Italia sia costata lo 0,3% l'anno in termini di crescita della produttività tra il 1980 e il 1998 rispetto all'economia con il livello minimo di protezione.

All'inizio degli anni Settanta vari fattori in Europa hanno favorito la riduzione della dimensione ottimale delle imprese (scala minima efficiente): la crisi dell'organizzazione del lavoro fordista, provocata dall'antagonismo dei lavoratori delle grandi imprese e dalla conseguente richiesta di salari più alti, la diversificazio-

ne e specializzazione della domanda, l'innovazione tecnologica che ha reso il capitale investito più flessibile e infine la riduzione dei benefici derivanti dall'integrazione verticale della produzione. La concorrenza internazionale si basava ora maggiormente sull'innovazione di prodotto che sulla produzione standardizzata di massa, in particolare nel settore automobilistico (Bianchi 2002).

Tabella 3.8. *Grado di protezione dell'occupazione (0-4)*

	1960	1980	2000	2008
Austria	1,10	1,92	2,21	1,93
Belgio	1,38	3,21	2,18	2,18
Danimarca	1,90	2,30	1,50	1,50
Finlandia	2,30	2,30	2,09	1,96
Francia	0,75	2,80	2,98	3,05
Germania	0,80	3,21	2,34	2,12
Grecia			3,50	2,73
Irlanda	0,00	0,90	0,93	1,11
Italia	3,45	3,60	2,51	1,89
Norvegia	2,91	2,91	2,56	2,69
Paesi Bassi	2,70	2,70	2,12	1,95
Portogallo		4,00	3,67	3,15
Regno Unito	0,27	0,60	0,68	0,75
Spagna	4,00	3,87	2,93	2,98
Stati Uniti	0,21	0,21	0,21	0,21
Svezia	0,00	3,50	2,24	1,87
Svizzera	1,00	1,00	1,14	1,14

Fonte: Nickell (2006) e OECD (2010a).

Questi fattori costituiscono il cuore del cosiddetto modello di specializzazione flessibile (Sabel 1982). L'industria italiana è stata interessata da queste tendenze con particolare intensità per due ragioni. In primo luogo, la struttura industriale era già caratterizzata negli anni Cinquanta e Sessanta da una quota relativamente alta di piccole e medie imprese e dalla preminenza dei distretti industriali (Brusco, Paba 1997). In secondo luogo, dopo l'Autunno caldo le grandi imprese hanno reagito al rapido aumen-

to della rigidità nell'organizzazione della produzione a livello di fabbrica decentralizzando la produzione.

Tabella 3.9. *Grado di regolamentazione del mercato dei prodotti (RMP: 0-6) e margini prezzo-costo (MPC)*

	MPC	MPC	RMP	RMP	RMP	RMP
	Manifattura	Servizi	1975	1990	1998	2008
Austria	1,15	1,28	5,2	4,5	2,33	1,45
Belgio	1,10	1,20	5,5	5,3	2,17	1,43
Danimarca	1,11	1,25	5,5	4,7	1,59	1,06
Finlandia	1,18	1,27	5,5	4,6	2,08	1,19
Francia	1,12	1,26	6,0	5,2	2,52	1,45
Germania	1,13	1,25	5,2	4,6	2,06	1,33
Grecia			5,7	5,7	2,99	2,37
Irlanda			5,7	5,0	1,65	0,92
Italia	1,15	1,38	5,8	5.8	2,59	1,38
Norvegia	1,13	1,26	5,5	4,5	1,85	1,16
Paesi Bassi	1,13	1,24	5,6	5,6	1,66	0,97
Portogallo			5,9	5,3	2,25	1,43
Regno Unito	1,11	1,16	4,8	3,0	1,07	0,84
Spagna	1,14		5,1	4,7	2,55	1,03
Stati Uniti	1,12	1,19	3,7	2,3	1,28	0,84
Svezia	1,11	1,17	4,5	4,4	1,93	1,30
Svizzera			4,1	4,2	2,48	1,18

Fonte: indice RMP per il 1975 e il 1990 da Conway, Nicoletti (2006) e per il 1998 e il 2008 da Wölfl *et al.* (2009); i dati del 1975 e del 1990 non sono comparabili con quelli degli anni successivi. I margini prezzo-costo da Hoj *et al.* (2007) si riferiscono alla metà degli anni Novanta.

Tabella 3.10. *Imposte distorsive e trasferimenti sociali (percentuale in rapporto al PIL)*

a) Imposte distorsive				
	1965	1980	1995	2007
Austria	21,2	26,7	29,6	30,1
Belgio	19,5	30,0	32,4	32,3
Danimarca	17,8	27,0	33,1	32,5
Finlandia	17,3	23,2	31,8	29,9
Francia	21,3	30,0	31,2	31,2
Germania	21,2	27,3	26,8	25,3
Grecia	10,0	13,9	18,6	20,6
Irlanda	11,8	18,0	19,6	22,2
Italia	15,4	21,8	29,2	30,0
Norvegia	17,4	27,5	25,2	31,4
Paesi Bassi	22,4	31,3	31,3	26,2
Portogallo	8,8	12,6	19,2	21,8
Regno Unito	20,3	24,9	22,7	25,5
Spagna	8,7	17,9	22,9	27,4
Stati Uniti	19,1	21,7	22,9	23,2
Svezia	24,1	35,7	34,8	34,6
Svizzera	11,5	19,5	21,7	22,3
b) Trasferimenti sociali				
	1960	1980	1995	2007
Austria	15,9	22,6	26,6	26,4
Belgio	13,1	23,5	26,4	26,5
Danimarca	12,3	25,2	28,9	26,1
Finlandia	8,8	18,4	27,4	24,6
Francia	13,4	20,8	28,3	28,4
Germania	18,1	23,0	26,6	25,2
Grecia	10,4	11,5	19,3	21,3
Irlanda	8,7	17,4	18,4	18,5
Italia	13,1	18,0	19,8	24,9
Norvegia	7,8	16,9	23,5	20,8
Paesi Bassi	11,7	24,1	22,8	20,1
Portogallo		10,8	18,1	22,5
Regno Unito	10,2	16,6	20,4	20,5
Spagna		15,5	21,5	21,6
Stati Uniti	7,3	13,3	15,4	16,2
Svezia	10,8	28,6	32,5	27,3
Svizzera	4,9	13,9	17,5	18,5

Fonte: Lindert (2004), OECD (2010b; 2011d). Imposte distorsive definite in Kneller, Bleaney, Gemmell (1999) e riferite alle imposte dirette; Irlanda nel 1995 e nel 2007 come PNL percentuale.

Lo sviluppo delle piccole e medie imprese si è concentrato perlopiù al Centro e al Nord, forgiando una sorta di «modello di capitalismo regionale» basato su economie di agglomerazione, reti locali, meccanismi di coordinamento non di mercato (Trigilia, Burroni 2009) e sull'accumulazione di conoscenza tacita (Antonelli, Barbiellini Amidei 2009). Per contrasto, la persistente debolezza dell'imprenditoria locale – forse il principale fallimento dell'intervento straordinario – ha impedito che ciò avvenisse anche nel Sud.

Le piccole e medie imprese (20-50 dipendenti) sono state il principale fattore della crescita dell'industria negli anni Settanta. La loro performance in termini di produttività, investimenti, produzione e profitti è stata significativamente migliore di quella delle grandi imprese (Barca, Magnani 1989). L'Italia ha così parzialmente mitigato l'insufficienza di flessibilità.

Sono emerse nuove domande sociali, che sono state soddisfatte aumentando il disavanzo pubblico. Il debito pubblico italiano è rimasto pressoché stazionario, nettamente al di sotto del 40% in rapporto al PIL, fino alla fine degli anni Sessanta; nel 1980 ha raggiunto l'80%; nel 1994, picco prima della recente crisi finanziaria, è salito al 125%[6]. L'Italia è l'unico grande paese europeo in cui, dopo la forte riduzione registrata nei primi anni dopo la Seconda guerra mondiale, il debito pubblico in rapporto al PIL è risalito fino a valori simili a quelli del secondo quarto del Novecento.

Nella prima metà degli anni Settanta sono aumentate notevolmente le spese primarie (dal 31,2% del PIL nel 1970 al 37,6% nel 1975), raggiungendo livelli che pur rimanevano inferiori a quelli registrati in Francia e Germania. La spesa sociale è aumentata dal 13,1% del PIL nel 1960 al 18% nel 1980 (tab. 3.10). L'Italia seguì altri paesi europei nell'ampliamento del welfare, con un divario di spesa sociale da colmare maggiore, date le peggiori condizioni iniziali. Ma in Italia ciò avvenne mantenendo costante la pressione fiscale, con il risultato di aumentare il disavanzo pubblico e di determinare nel tempo la crescita del rapporto debito pubblico/PIL (Balassone, Francese, Pace *infra*, cap. 18).

[6] Balassone, Francese, Pace *infra*, cap. 18, fig. 18.2.

Gli aspri conflitti sociali scoraggiavano un riequilibrio dei conti pubblici per mezzo di un aumento delle entrate; da un punto di vista politico era assai più agevole lasciare che debito pubblico, inflazione e *fiscal drag* configurassero un nuovo, per quanto instabile, equilibrio macroeconomico.

Inoltre, la composizione delle entrate era diventata meno favorevole alla crescita. La tabella 3.10 mostra l'aumento sostanziale delle imposte di tipo distorsivo tra la metà degli anni Sessanta e la metà degli anni Novanta, a fronte della crescita dei trasferimenti sociali ma anche degli interessi sul debito pubblico. Uno studio dell'OCSE suggerisce che un sistema di tassazione favorevole alla crescita contempli basse aliquote delle imposte sul reddito societario e un'elevata incidenza delle imposte sui consumi (Johansson *et al.* 2008). Sotto entrambi i profili l'Italia era malmessa. In controtendenza rispetto al resto dell'Europa, le aliquote delle imposte sul reddito societario sono aumentate dal 36% alla fine degli anni Settanta al 52% nella metà degli anni Novanta; inoltre, l'Italia occupa l'ultimo posto tra i paesi europei riguardo all'efficienza dell'imposta sul valore aggiunto (*C-efficiency score*).

Il profilo delle politiche monetarie in Italia è stato simile a quello degli altri paesi: all'iniziale accomodamento (in verità più pronunciato in Italia) degli shock, è seguita alla fine degli anni Settanta un'impostazione più restrittiva, nel contesto della svolta impressa da Volcker e della decisione di partecipare al Sistema Monetario Europeo. Secondo l'allora governatore della Banca d'Italia Guido Carli (Banca d'Italia 1975), la politica monetaria subiva i vincoli derivanti dalla debole disciplina fiscale perché rifiutarsi di finanziare i disavanzi pubblici sarebbe stato equivalente a un «atto sedizioso» nei confronti dello Stato[7]. Sospinti da eccezionali incrementi del salario nominale (17% su base annua tra il 1971 e il 1975; i salari reali aumentarono di quasi il 5% l'anno), dalla crisi petrolifera e dalla svalutazione della lira, i prezzi esplosero.

[7] Nel 1974, con il sostegno del Fondo Monetario Internazionale, fu intrapreso un serio tentativo di imporre una restrizione monetaria, così come già era accaduto, con esiti positivi, nel 1963. Dopo gli iniziali miglioramenti nella bilancia dei pagamenti e nell'inflazione, nella successiva ripresa ciclica la *stance* di politica monetaria tornò a essere permissiva.

Alcuni autori ritengono che il grado di libertà dei *policy-makers* fosse in realtà maggiore. Spinelli e Fratianni (1991), Andreatta e d'Adda (1985), Basevi e Onofri (1997) sottolineano che una cultura politica più orientata al mercato avrebbe reso possibile attuare interventi più rigorosi dopo la prima crisi petrolifera, come accadde in altri paesi europei. Le loro critiche sono severe: la politica economica negli anni Settanta si fondò principalmente sull'irrilevanza dei vincoli di bilancio pubblico, sulla dipendenza della politica monetaria dalle necessità di bilancio e su un approccio dirigista.

Giavazzi e Spaventa (1989) sostengono invece che la politica macroeconomica nella seconda metà degli anni Settanta abbia ridotto i costi successivi della disinflazione perché consentì alti margini di profitto e il finanziamento di nuovi impianti, agevolando per questa via la pressione esercitata sull'industria perché riducesse i costi. Boltho (1986), muovendo dall'esistenza di un differenziale di crescita ancora positivo tra l'Italia e le altre economie avanzate, condivide questa tesi, menzionando i benefici effetti espansionistici della policy seguita sullo sviluppo delle piccole e medie imprese nel decennio.

Nella seconda metà degli anni Settanta, al culmine di una crisi drammatica che minacciava la sopravvivenza stessa della democrazia, la partecipazione del Partito comunista alla coalizione di governo (1976-1979, governi di solidarietà nazionale) consentì un rallentamento dell'inflazione e della crescita del debito pubblico; la disponibilità, pur se cauta, dei sindacati a farsi carico della compatibilità fra dinamiche salariali ed equilibrio macroeconomico condusse a una moderazione salariale, aumentando i profitti e favorendo così i processi di ristrutturazione tecnologica. Nel 1979 la coalizione si dissolse. In poco tempo gli imprenditori riconquistarono il controllo dei processi di produzione nelle grandi imprese, rafforzati dalle sostanziali innovazioni di processo realizzate negli anni precedenti, finalizzate a un minor uso di forza lavoro (Barca, Magnani 1989).

Attorno al 1980, tre eventi segnarono una svolta nelle politiche economiche: (1) la partecipazione al Sistema Monetario Europeo; (2) il divorzio tra Banca d'Italia e Tesoro (in base al quale la Banca era esonerata dall'obbligo di acquistare i titoli di debito pubblico rimasti invenduti alle aste del Tesoro), volto a promuo-

vere un comportamento virtuoso del settore pubblico aumentando i costi del nuovo debito; (3) l'introduzione di una forma di politica dei redditi, attraverso la predeterminazione dell'aumento dei salari in base alla dinamica programmata dei prezzi, con l'obiettivo di orientare le aspettative di inflazione.

La prima decisione era un tentativo di «forzare» una riduzione dei costi nei settori esposti alla concorrenza estera attraverso un riallineamento parziale e ritardato del tasso di cambio nominale in risposta a un apprezzamento del tasso di cambio reale. L'efficacia di questa politica rispetto a quella messa in atto nella prima metà degli anni Settanta emerge chiaramente dalle diverse dinamiche dei prezzi dopo le due crisi petrolifere del 1973 e del 1979. Negli anni Ottanta le condizioni per affrontare gli squilibri macroeconomici sembravano più favorevoli di quelle del decennio precedente. I governi potevano contare su maggioranze stabili. Il drastico crollo del prezzo del petrolio ridusse l'inflazione e aumentò, *ceteris paribus*, le risorse disponibili. Dopo il 1983 le principali economie entrarono in un lungo ciclo espansivo. L'epoca del *wage push* era definitivamente finita e l'idea di politica dei redditi (Tarantelli 1981) stava, per quanto tragicamente, facendosi strada[8]. La politica monetaria, perseguendo in modo flessibile un obiettivo di tasso di cambio, è stata un fattore importante nella riduzione dell'inflazione tra il 1979 e il 1986 (Gressani, Guiso, Visco 1987).

Gli aggiustamenti furono tuttavia incompleti. L'inflazione toccò un livello basso – poco al di sotto del 5% nel 1987, dopo il crollo del prezzo del petrolio – ma all'inizio degli anni Novanta ritornò al 6%, 2 punti percentuali in più della media europea, soprattutto a causa di forti barriere alla concorrenza nel settore dei *non-tradable* (Barca, Visco 1993) e di un aumento dei salari ancora eccessivo. Tra il 1985 e il 1991, il tasso di cambio nominale rimase quasi stazionario; la competitività, misurata dai prezzi dei beni manufatti, peggiorò del 12%; in termini di costi unitari del lavoro per unità di prodotto di oltre il 15%. Il saldo delle partite

[8] Sintomo delle difficoltà nel proseguire lungo questa strada è l'assassinio nel 1986 di Ezio Tarantelli, il principale sostenitore di queste proposte, per mano delle Brigate rosse.

correnti, in equilibrio nel 1986, peggiorò progressivamente fino a registrare un deficit del 2% del PIL nel 1991. Le imprese tardarono a rispondere alle pressioni competitive con un miglioramento della qualità dei prodotti e uno spostamento verso produzioni più innovative.

L'aggiustamento non fu completo essenzialmente per l'incapacità di affrontare la questione del debito pubblico. I programmi di riduzione del disavanzo venivano regolarmente disattesi. Nonostante qualche progresso negli ultimi anni del decennio, i disavanzi primari rimasero nel complesso cospicui. Il debito pubblico salì dal 60% del PIL nel 1980 a oltre il 100% nel 1991. I non residenti acquistarono quantità significative di titoli di Stato, attratti dalla stabilità del tasso di cambio nominale e dagli elevati tassi di interesse. Il debito netto del Paese verso l'estero salì a oltre il 10% del PIL.

Nel lungo periodo livelli così alti di debito incidono negativamente sulla crescita, come dimostrano in particolare i modelli di crescita con *overlapping-generations*. Gli effetti negativi possono discendere da vari canali, tra cui più elevati tassi di interesse a lungo termine, contrazione degli investimenti privati, più alte aliquote fiscali. Lavori applicati relativi alle economie avanzate li hanno stimati; ad esempio Kumar e Woo (2010) valutano che un aumento del 10% del rapporto iniziale debito/PIL si associa a una diminuzione della crescita di circa 0,2 punti percentuali. Il contraccolpo sulla crescita diventerebbe significativo con il raggiungimento di un livello critico del debito, recentemente collocato intorno al 90% del PIL (Checherita, Rother 2010).

I rischi della crescita del rapporto debito/PIL sono stati all'epoca chiaramente percepiti, come mostrano i tentativi di ridurre gli squilibri di finanza pubblica. La risposta di policy non è stata però efficace a causa delle debolezze strutturali della politica, sempre più dipendente da una moltitudine di gruppi di interesse, inclusi spesso i sindacati[9]. Il fallimento dei tentativi di

[9] Questo tratto storico della società italiana è testimoniato anche dalla progressiva perdita di influenza dei partiti tradizionali, soprattutto della Democrazia cristiana, che aveva governato il Paese sin dal 1945, e che in precedenza era riuscita, almeno in parte, a conciliare le diverse istanze tenendo conto delle condizioni per una crescita sostenibile.

contrastare l'aumento del debito pubblico in un contesto macroeconomico molto più favorevole rispetto a quello degli anni Settanta rappresenta una grande opportunità persa.

Nel periodo compreso tra la fine dell'Età dell'Oro e l'inizio degli anni Novanta, le politiche di sviluppo del Sud incontrarono difficoltà crescenti; la riduzione del divario di reddito subì un arresto. La crisi petrolifera, il cambiamento tecnologico e del contesto competitivo, l'aumentata rigidità del mercato del lavoro resero questa politica sempre meno efficace (Iuzzolino, Pellegrini, Viesti *infra*, cap. 21). Il progressivo declino dell'IRI ridusse soprattutto l'efficienza degli investimenti al Sud, dove le imprese pubbliche svolgevano un ruolo decisivo. Un processo degenerativo analogo coinvolse anche la Cassa per il Mezzogiorno, la cui autonomia fu messa in discussione. Anche l'attribuzione di ampi poteri alle neonate regioni aumentò significativamente i costi di coordinamento delle politiche regionali e rese più potenti le lobby locali.

Le politiche di sviluppo del Sud tesero gradualmente a sostituire anziché ad aggiungere risorse alle politiche ordinarie dello Stato. Dall'inizio degli anni Settanta al 1992, i trasferimenti pubblici complessivi netti affluiti nel Mezzogiorno divennero più negativi in rapporto al PIL di quest'area da -3,5 a -6,5%; nel resto del Paese crollarono dal -13 al -20% del PIL delle regioni centrosettentrionali. Includendo il reddito da lavoro della Pubblica amministrazione percepito dai residenti del Sud, che spesso nasconde una forma di politica assistenziale, le risorse pubbliche nette destinate al Sud aumentarono di poco, dall'11 a quasi il 12% del PIL del Mezzogiorno, mentre quelle del Centro-Nord scesero dal -3 al -10% del PIL centrosettentrionale (Magnani 1997b). La divergenza nei due flussi netti è fondamentalmente legata alle imposte, che sono correlate al livello di reddito delle due aree del Paese, in presenza di una dimensione della spesa grosso modo proporzionale alla popolazione. La composizione della spesa pubblica rivolta al Sud si concentrò sempre più nei trasferimenti correnti e nei redditi da lavoro, con effetti negativi sulle prospettive di crescita dell'economia meridionale da un lato e sul bilancio dello Stato dall'altro (Cannari, Chiri 2006; Staderini, Vadalà 2009). Nel periodo successivo all'estensione del welfare a tutto il Paese ebbe luogo quindi un'implicita redistribuzione di risorse

dal Nord al Sud. Da fattore di sostegno alla crescita dell'Italia la stagnazione relativa del Sud si trasformò gradualmente in un elemento di prosciugamento di risorse pubbliche.

In sintesi, negli anni Settanta gli aggiustamenti strutturali dal lato dell'offerta furono molto più limitati in Italia rispetto al resto d'Europa a causa dei vincoli derivanti dall'emergenza sociale e politica. Nel decennio successivo, l'eredità degli anni Settanta si manifestò soprattutto nell'assenza di una leadership politica in grado di controllare la pressione dei gruppi di interesse, capacità di guida che costituisce un presupposto per un percorso sostenibile di finanza pubblica. La crisi del 1992 esplose in seguito a una combinazione di fattori che interessò l'intero SME (Eichengreen 2000) e alla mancata correzione degli squilibri a cui si è sopra accennato. L'Italia fu costretta a uscire dal Sistema Monetario Europeo. Questa crisi condusse infine all'adozione di alcune misure di policy, soprattutto macroeconomiche, da lungo tempo necessarie.

4. *Dalla metà degli anni Novanta alla vigilia della crisi*

Dalla metà degli anni Novanta il *catch-up* dell'Europa nei confronti degli Stati Uniti in termini di produttività del lavoro si è arrestato. Tra il 1973 e il 1995 il PIL reale per ora lavorata era cresciuto del 2,6% annuo in Europa e dell'1,3% negli Stati Uniti; nel 1995-2007 i valori rispettivi si sono attestati rispettivamente all'1,2 e al 2,1%. La fine del *catch-up* è stata conseguenza sia del rallentamento dell'Europa sia dell'accelerazione degli Stati Uniti. In Europa l'occupazione ha iniziato a crescere più velocemente della popolazione, mentre negli Stati Uniti questo stesso fenomeno si è arrestato; il contributo potenziale dell'ICT alla produttività è aumentato considerevolmente, un potenziale che l'economia americana è riuscita a sfruttare meglio di quella europea. La spesa in ICT in rapporto al PIL ha raggiunto in Europa il 2,2% alla fine degli anni Novanta, rispetto al 4,0% degli Stati Uniti e della Svezia (Timmer, van Ark 2005); l'incremento della produttività è stato particolarmente debole nel settore dei servizi (appena lo 0,2% l'anno nel 1993-2007; Broadberry, Giordano, Zollino *infra*, cap. 7). Questi sviluppi sono stati fattori rilevanti per spiegare l'inversione degli andamenti relativi di produttività.

L'andamento della produttività in Italia ha seguito in larga misura queste tendenze. La crescita del PIL reale per ora lavorata è precipitata dal 2,35% tra il 1973 e il 1995 allo 0,46% tra il 1995 e il 2007, mentre l'incremento delle ore lavorate per persona è salito dal -0,14 allo 0,87 (tab. 3.11). Quest'ultimo fenomeno può aver ridotto *ceteris paribus* la crescita della produttività del lavoro nel breve-medio periodo se i lavoratori aggiuntivi sono meno produttivi (Dew-Becker, Gordon 2008). Tuttavia, l'incremento della produttività è stato molto deludente anche per gli standard europei, il che suggerisce l'intervento di altri fattori.

La scarsa performance dell'economia italiana ha avuto luogo in un periodo – gli anni Novanta – in cui sono state varate grandi e importanti riforme, tra cui le privatizzazioni, la legge antitrust, la riforma bancaria e del diritto societario. La crisi del 1992 ha dato un impulso alle riforme, in un momento in cui «l'intero sistema politico nato dopo la Seconda guerra mondiale giungeva alla fine» (Pagano, Trento 2003, p. 199). La forte svalutazione della lira nel 1992-1995 ha accresciuto la competitività; per qualche tempo si è manifestata una rinnovata fiducia nei confronti del Paese. Buoni progressi sono stati compiuti nella riduzione del rapporto debito/PIL, sceso dal 125% nel 1994 al 103% nel 2004.

È dunque necessario chiederci perché la performance di crescita sia peggiorata invece di migliorare. Vi sono due risposte principali. In primo luogo l'Italia era in una posizione sfavorevole per sfruttare le opportunità offerte dall'ICT, la cui diffusione è stata rallentata dalla piccola dimensione delle imprese, da una regolamentazione eccessiva e dalle carenze di capitale umano rispetto ai paesi europei leader nell'adozione di ICT. In secondo luogo, le riforme dal lato dell'offerta non sono state abbastanza profonde, tenendo soprattutto conto dell'adesione dell'Italia all'Eurozona. Per molti aspetti, incluso il sistema giuridico, le politiche per la concorrenza, la regolamentazione e le privatizzazioni, le riforme sono state incomplete o attuate in modo inadeguato.

L'evidenza internazionale mostra che la diffusione dell'ICT è stata significativamente frenata nei paesi con mercati molto regolati. È stato sostenuto che un alto grado di protezione dell'occupazione scoraggia l'investimento in ICT (Gust, Marquez 2004), perché rende più onerose la riorganizzazione dei processi produttivi e la riqualificazione della forza lavoro, che costituiscono presup-

posti fondamentali per sfruttare l'ICT ai fini di un incremento della produttività. Una regolamentazione restrittiva dei mercati dei prodotti ha scoraggiato direttamente l'investimento in ICT (Conway *et al.* 2006); l'effetto indiretto di un'eccessiva regolamentazione sull'aumento dei costi è stato relativamente pronunciato nei settori che utilizzano intensivamente l'ICT. C'è una forte correlazione negativa tra il livello di regolazione del mercato dei prodotti e il contributo alla crescita della produttività complessiva da parte dei servizi che sfruttano l'ICT, in particolare la distribuzione (Nicoletti, Scarpetta 2005). In generale, la regolazione non è diventata più stringente; piuttosto, la regolazione esistente è diventata più onerosa nel contesto della nuova fase tecnologica.

Le analisi menzionate hanno un'evidente rilevanza per l'Italia, entrata nell'epoca dell'ICT con livelli di regolazione relativamente elevati, sia pure in diminuzione a seguito dell'avvio delle riforme (tabb. 3.8 e 3.9). Le stime nelle tabelle 3.12 e 3.13 mostrano un basso investimento in capitale immateriale e un contributo molto modesto dell'ICT e del capitale immateriale alla crescita della produttività. Analisi internazionali comparate confermano che l'investimento in ICT è stato frenato in Italia dalla regolazione e dalle carenze del capitale umano (Conway *et al.* 2006).

Studi microeconomici sull'industria manifatturiera italiana confermano questo quadro aggiungendo ulteriori elementi riguardo ai motivi della relativa lentezza della diffusione dell'ICT in Italia. L'adozione di ICT è stata strettamente legata alla dimensione delle imprese e alle trasformazioni nella struttura organizzativa (Fabiani, Schivardi, Trento 2005). In questo contesto, Bugamelli e Pagano (2004) hanno rilevato che molte aziende sembrano frenate negli investimenti in ICT dai costi associati alla riorganizzazione, soprattutto se la forza lavoro presenta livelli relativamente bassi di capitale umano. Tali costi rispecchiano il peso della regolazione ma, in quanto costi fissi, gravano soprattutto sulle piccole e medie imprese, da sempre centrali nella variante italiana di capitalismo[10].

[10] A metà degli anni Novanta il numero medio di occupati nelle imprese manifatturiere italiane era pari a solo il 42% di quello della media dell'Europa a 15 (Pagano, Schivardi 2003).

Tabella 3.11. *Livelli e tassi di crescita del PIL reale pro capite e per ora lavorata, 1995-2007 (percentuale annua)*

a) PIL reale pro capite			
	1995	2007	Tassi di crescita, 1995-2007
Norvegia	21.578	28.553	2,36
Svizzera	20.627	24.781	1,55
Danimarca	20.350	25.060	1,76
Paesi Bassi	18.700	24.405	2,24
Belgio	18.270	23.487	2,12
Francia	18.206	22.282	1,70
Austria	17.959	23.744	2,36
Germania	17.672	21.143	1,51
Svezia	17.648	25.381	3,07
Regno Unito	17.586	23.620	2,49
Italia	17.216	20.163	1,33
Finlandia	15.970	24.635	3,67
Spagna	13.132	17.869	2,60
Irlanda	12.734	23.338	5,18
Portogallo	11.614	14.601	1,93
Grecia	10.321	15.860	3,64
b) PIL reale per ora lavorata			
	1995	2007	Tassi di crescita, 1995-2007
Belgio	30,37	35,74	1,37
Norvegia	29,82	36,72	1,69
Francia	29,02	35,44	1,69
Paesi Bassi	27,75	33,84	1,67
Danimarca	26,98	30,52	1,03
Germania	25,10	30,78	1,72
Regno Unito	24,33	31,65	2,22
Italia	24,29	25,63	0,46
Austria	23,50	28,68	1,68
Svezia	23,13	31,32	2,56
Finlandia	22,36	30,42	2,60
Spagna	22,21	23,43	0,64
Svizzera	21,92	25,82	1,38
Irlanda	17,21	26,01	3,50
Portogallo	13,60	15,62	1,16
Grecia	11,63	16,78	3,10

Fonte: Conference Board (2012). Per l'Irlanda, PNL. I livelli sono in dollari Geary-Khamis.

Tabella 3.12. *Investimenti in beni immateriali nel settore di mercato, 2006 (percentuale in rapporto al PIL)*

	Informazione computerizzata	Innovazioni	Competenze economiche	Totale
Austria	0,89	3,14	2,42	6,46
Repubblica Ceca	0,71	2,80	2,93	6,45
Danimarca	1,87	3,06	2,93	7,86
Francia	1,42	3,18	3,30	7,90
Germania	0,73	3,59	2,84	7,16
Grecia	0,34	0,62	0,63	1,59
Italia	0,64	2,21	2,19	5,04
Slovacchia	0,37	1,76	2,39	4,53
Spagna	0,79	2,78	1,90	5,47
Regno Unito	1,55	3,16	5,84	10,54
Stati Uniti	1,61	4,37	5,50	11,48

Fonte: van Ark *et al.* (2009).

Tabella 3.13. *Contabilità della crescita (settore privato) compresi beni immateriali, 1995-2006 (percentuale annua)*

	ICT	Non-ICT	Immateriali	Qualità del lavoro	PTF	Produttività del lavoro
	K/L	K/L	K/L			
Austria	0,26	-0,02	0,55	0,22	1,35	2,36
Danimarca	0,44	0,24	0,72	0,17	0,53	2,11
Francia	0,12	0,31	0,48	0,40	0,69	2,00
Germania	0,20	0,48	0,38	-0,15	0,88	1,79
Grecia	0,45	1,48	0,24	0,71	0,40	3,27
Italia	0,11	0,29	0,12	0,22	-0,45	0,29
Regno Unito	0,63	0,28	0,69	0,22	1,23	3,06
Repubblica Ceca	0,35	1,62	0,68	0,31	1,64	4,60
Slovacchia		2,72	0,21	0,46	2,78	6,17
Spagna	0,19	0,49	0,12	0,64	-0,96	0,47
Stati Uniti	0,40	0,24	0,83	0,18	1,33	2,96

Fonte: van Ark *et al.* (2009). K = capitale; L = lavoro. In Slovacchia gli investimenti immateriali sono inclusi nell'output finale e il capitale ICT è aggregato a quello non-ICT.

Venendo ora alle riforme dal lato dell'offerta, alcune carenze devono essere messe in evidenza. Una è l'insufficienza nel promuo-

vere la concorrenza. La distribuzione commerciale è un esempio importante. L'incremento della produttività nel settore della distribuzione è stato dello 0,8% l'anno tra il 1995 e il 2002, rispetto al 7,4% degli Stati Uniti e all'1,6% nell'Europa a 15 (McGuckin, Spiegelman, van Ark 2005). È chiaro che la regolamentazione ha continuato a frenare la produttività; le barriere all'ingresso e i margini di profitto nella distribuzione sono rimasti relativamente alti, con conseguenze negative per la PTF (Daveri, Lecat, Parisi 2011). Tuttavia, nelle regioni che hanno applicato la riforma liberalizzatrice varata nel 1998 stimolando effettivamente la concorrenza, l'investimento in ICT e la produttività del lavoro sono aumentati (Schivardi, Viviano 2011).

Il quadro normativo-istituzionale a sostegno della concorrenza definito negli anni Novanta è stato valutato meno avanzato rispetto a quello della media dei paesi OCSE, in base a criteri legati all'indipendenza politica, all'efficacia e ai poteri di supervisione delle autorità preposte alla tutela della concorrenza; ne discende l'implicita deduzione che la crescita della produttività ne abbia risentito negativamente (Buccirossi *et al.* 2009). Nel 2008 l'Italia registrava ancora la più vincolante regolazione del mercato dei prodotti in Europa, dopo il Lussemburgo; in molti comparti hanno continuato a sopravvivere produttori relativamente inefficienti (Milana, Nascia, Zeli 2008); i margini nel settore dei servizi sono rimasti elevati (tab. 3.9). La mancata deregolamentazione dei servizi professionali ha avuto effetti negativi sulla produttività dei settori in cui tali servizi costituiscono input importanti (Barone, Cingano 2011). Il processo di riforma ha invece ottenuto risultati soddisfacenti nel settore bancario, dove la concorrenza è aumentata in modo significativo.

L'entità delle privatizzazioni in Italia è stata nel periodo 1979-1999 notevolissima, seconda in termini di ricavi solo a quelle della Gran Bretagna. Tuttavia, le dismissioni sono state perlopiù dirette alla riduzione del debito pubblico. Solo il 30% delle vendite ha implicato un trasferimento del potere di controllo; si è persa l'opportunità di introdurre la concorrenza nel settore delle *public utilities*, come le aziende per la fornitura di elettricità e gas; la regolazione dei mercati si è rivelata inadeguata. C'è stato qualche miglioramento nell'efficienza operativa in settori esposti alla concorrenza, ma non in quelli protetti, in cui sembra che le

privatizzazioni abbiano semplicemente favorito un aumento delle quasi-rendite, per effetto di un più intenso sfruttamento del potere di mercato (Barucci, Pierobon 2007)[11].

Anche se le riforme in materia di *corporate governance* avrebbero potuto favorire la nascita di un mercato del controllo, di fatto i cambiamenti nelle strutture di governance (le piramidi sono state in genere sostituite dalle coalizioni) sono stati molto limitati, i benefici privati del controllo sembrano essere rimasti alti e il numero delle aziende quotate è aumentato solo lievemente (Bianchi, Bianco 2006). Bloom e van Reenen (2008) hanno rilevato che la qualità del management delle compagnie italiane nel 2006 era al di sotto degli standard internazionali, in gran parte a causa della scarsa concorrenza e del controllo familiare, con conseguenze sfavorevoli per la produttività. L'efficacia delle riforme del diritto societario è stata limitata dagli interessi dominanti e dalla congenita difficoltà italiana a unire cultura economica e cultura giuridica (Ciocca 2007).

Le riforme strutturali sono state inoltre frenate dall'inadeguatezza del sistema della giustizia (Bianco *et al.* 2007; Carmignani, Giacomelli 2010). La posizione dell'Italia agli ultimi posti nella classifica della Banca Mondiale degli «indicatori di governance» riportati in tabella 3.14 lo mostra chiaramente. L'Italia occupa una mediocre posizione (all'80° posto nell'ultimo anno disponibile) anche nella classifica riguardante la «facilità di fare impresa» (*Doing Business*) della Banca Mondiale, con un livello particolarmente basso (157° posto) per la voce relativa al rispetto dei contratti[12].

Altri fattori rilevanti per la crescita di lungo periodo sono nell'immediato meno sensibili alle politiche. Nonostante il progresso compiuto soprattutto dopo la Seconda guerra mondiale, il divario nel capitale umano, misurato con il tasso di scolarizzazione, è rimasto significativo rispetto a quello degli altri paesi avanzati. La proporzione di popolazione di età compresa tra i 25 e i 64 anni che ha conseguito almeno un diploma di scuola superio-

[11] Tra i settori protetti vi sono industrie energetiche, banche, aziende municipalizzate, compagnie di gestione degli aeroporti, Autostrade e Telecom Italia.

[12] Esistono sostanziali variazioni regionali nel peso della burocrazia sulle imprese, che è più consistente al Sud e nelle Isole (Bianco, Bripi 2010).

re secondaria era il 32% nella seconda metà degli anni Novanta, circa dieci punti al di sotto della media OCSE. Rispetto all'istruzione terziaria, il divario è più ampio: rispettivamente il 12% e il 24% (OECD 2010a).

Mentre in termini quantitativi l'Italia ha lentamente guadagnato terreno, in termini qualitativi è rimasta indietro, come mostrano le competenze cognitive degli studenti misurate dai test internazionali, come gli studi PISA-OCSE. L'Italia è molto in ritardo soprattutto per la matematica; inoltre, la performance media è andata progressivamente calando dalla metà degli anni Settanta, in netto contrasto con paesi come la Finlandia e la Svezia (Hanushek, Woessmann 2009). L'evidenza econometrica suggerisce che ciò abbia avuto effetti negativi significativi sulla crescita.

Tra le possibili cause della qualità relativamente bassa dell'istruzione in Italia, non vi è un'insufficienza della spesa pubblica: la spesa per studente dell'Italia è superiore a quella di molti altri paesi che vantano risultati migliori. Sembrano invece aver svolto un ruolo significativo l'abbassamento degli standard educativi negli anni Settanta e l'incapacità di mettere in atto riforme coerenti (Bertola, Sestito *infra*, cap. 9). Inoltre i confronti internazionali mostrano che l'efficienza delle risorse impiegate nell'istruzione viene rafforzata dall'*accountability*, dall'autonomia nell'assunzione degli insegnanti e da un'efficace concorrenza all'interno del sistema scolastico; ne discende anche un miglioramento degli standard (Woessmann *et al.* 2007). L'organizzazione del sistema scolastico si è rivelata inefficace nell'affrontare problemi di tipo *principal-agent*. Da questo punto di vista, negli ultimi anni l'Italia è rimasta indietro rispetto ad altri paesi, soprattutto in termini di mancanza di autonomia delle scuole nell'erogare incentivi e infliggere sanzioni agli insegnanti; la responsabilizzazione si è ridotta con l'indebolimento delle verifiche esterne alla fine del ciclo di studi (Boarini 2007). Nell'Età dell'Oro, date le caratteristiche della tecnologia dominante all'epoca, la mancanza di un'istruzione formale non costituiva un grosso ostacolo alla crescita, poiché era compensata dall'esistenza di sapere informale, creato sul campo. Agli stadi più avanzati dello sviluppo tecnologico, i divari nell'istruzione formale, in particolare in quella terziaria, sono diventati importanti perché quest'ultima è essenziale per lo sviluppo dell'innovazione (Bertola, Sestito *infra*, cap. 9).

Tabella 3.14. *Indicatori di governance (da -2,5 a 2,5)*

a) 1996

	Efficacia del governo	Qualità normativa	Controllo della corruzione	Stato di diritto
Austria	1,984	1,154	2,120	1,841
Belgio	1,935	0,971	1,350	1,406
Danimarca	2,027	1,213	2,222	1,828
Finlandia	2,114	1,089	2,221	1,914
Francia	1,755	0,766	1,353	1,520
Germania	2,006	1,072	2,134	1,633
Grecia	0,836	0,746	0,511	1,098
Irlanda	1,732	1,224	1,486	1,589
Italia	0,919	0,649	0,505	1,050
Norvegia	2,064	1,063	2,216	1,928
Paesi Bassi	2,056	1,285	2,178	1,734
Portogallo	0,999	1,028	2,015	1,276
Regno Unito	1,884	1,469	2,171	1,662
Spagna	1,570	0,878	1,248	1,354
Svezia	2,010	1,075	2,203	1,763
Svizzera	2,146	1,082	2,166	1,946

b) 2007

	Efficacia del governo	Qualità normativa	Controllo della corruzione	Stato di diritto
Austria	1,776	1,649	2,049	1,928
Belgio	1,502	1,365	1,303	1,297
Danimarca	2,235	1,855	2,426	1,964
Finlandia	1,907	1,511	2,408	1,861
Francia	1,433	1,255	1,433	1,378
Germania	1,606	1,549	1,698	1,698
Grecia	0,661	0,850	0,319	0,798
Irlanda	1,614	1,780	1,727	1,735
Italia	0,333	0,869	0,270	0,403
Norvegia	1,978	1,331	1,925	1,905
Paesi Bassi	1,708	1,735	2,159	1,738
Portogallo	0,902	1,084	0,990	1,007
Regno Unito	1,622	1,801	1,716	1,658
Spagna	0,960	1,186	1,008	1,083
Svezia	1,942	1,569	2,206	1,855
Svizzera	1,966	1,620	2,134	1,816

Fonte: World Bank (anni vari).

Un altro importante fattore strutturale potenzialmente sfavorevole per la crescita è la posizione «anomala» dell'Italia nel commercio internazionale, che ha le sue radici nelle piccole e medie imprese riunite nei distretti (De Benedictis 2005). Per l'Italia, il vantaggio comparato rivelato mostra un'alta persistenza. Confrontate con altre economie del G7, le esportazioni italiane restano orientate verso settori a bassa tecnologia e ad alta intensità di lavoro, come il tessile e le calzature, lontani dalle attività ad alta tecnologia. Ciò significa che l'Italia è maggiormente esposta alla concorrenza cinese e delle altre economie asiatiche, altamente dinamiche; beneficia in minor misura dei settori a rapida crescita del commercio mondiale (Lissovolik 2008); le esportazioni, soprattutto quelle verso i mercati lontani, sono frenate dalle ridotte dimensioni delle imprese italiane (Barba Navaretti *et al.* 2011).

Le implicazioni di questi fattori commerciali per l'assetto dell'interscambio commerciale non devono però essere esagerate. Il loro impatto negativo sulla crescita delle esportazioni è stato molto più ridotto di quello determinato dalla crescita lenta nell'Europa a 15 (il principale mercato dell'Italia) e dall'andamento dei tassi di cambio reali (Breinlich, Tucci 2010). Si è registrato un trend negativo nelle ragioni di scambio con l'estero ma ciò ha ridotto la crescita del reddito reale solo dello 0,1% all'anno nel 1997-2006 (Bennett *et al.* 2008). Per l'Italia è essenziale adeguarsi ai mutamenti nella divisione internazionale del lavoro, più che in paesi come Francia, Germania e Regno Unito. Il punto fondamentale è la flessibilità dell'economia italiana. Un indice calcolato di recente dagli economisti dell'OCSE colloca l'Italia al ventiquattresimo posto su ventisei paesi in termini di capacità di affrontare la globalizzazione[13].

L'integrazione europea ha fatto grandi progressi negli anni Novanta culminando nella creazione dell'euro, la moneta comune europea. Nonostante l'uscita forzata dallo SME nel 1992, l'Italia è divenuta un membro fondatore dell'Eurozona. La decisione di aderire all'Unione fu presa anche con il proposito di

[13] L'indice comprende la regolazione, l'istruzione e le competenze, la flessibilità del mercato del lavoro, l'innovazione e i programmi di intervento nel mercato del lavoro (Rae, Sollie 2007).

introdurre nel sistema pressioni concorrenziali che accrescessero l'efficienza produttiva e promuovessero la crescita anche nel breve periodo attraverso un miglioramento generale delle aspettative; in questo modo si sarebbero controbilanciati, almeno parzialmente, gli effetti deflazionistici scaturiti dalla forte correzione del disavanzo pubblico necessaria per aderire alla moneta comune e il venir meno del tasso di cambio come strumento di policy.

Insieme alla decisione di partecipare da subito all'Eurozona, è stata attuata una riforma radicale della politica regionale, che ha beneficiato del forte impegno dell'Unione Europea per la convergenza regionale e sociale. Lo scopo principale era imprimere slancio alla crescita dell'intero Paese dando nuova linfa al processo di *catch-up* del Sud interrotto negli anni Settanta. Venne inaugurata una nuova politica regionale, centrata su un approccio locale che guardava all'innovazione come al motore principale dello sviluppo, in modo da rafforzare i potenziali vantaggi comparati delle regioni meridionali.

La partecipazione alla moneta comune ha rappresentato un grande cambiamento per la policy: l'inflazione e i tassi d'interesse nominali si sono rapidamente allineati alla media europea. Per la prima volta in trent'anni, è stata finalmente raggiunta la stabilizzazione dei prezzi. Essa ha prodotto anche un aumento della concorrenza. L'euro può essere considerato una tecnologia che impegna a comportarsi secondo determinate regole. Per dirla in altri termini: «I vizi italiani si superano importando le virtù dell'Europa», come Guido Carli – governatore della Banca d'Italia (1960-1975) e ministro del Tesoro (1989-1992) – ha retrospettivamente sottolineato (Carli 1996). Una disciplina macroeconomica più stringente, la convergenza dei tassi d'interesse e le migliori prospettive di sostenibilità fiscale favorivano gli investimenti con effetti positivi sulla crescita. In ogni caso, la partecipazione dell'Italia alla moneta comune ha realizzato l'obiettivo della generazione dei leader italiani del dopoguerra, ansiosi di agganciare l'Italia all'Europa. È stata in ultima istanza una decisione politica, così come lo è stata la creazione dell'euro.

Allo stesso tempo, però, dato che l'Eurozona non era un'area valutaria ottimale e che i tassi d'interesse fissati dalla Banca Centrale Europea avrebbero potuto essere subottimali per l'Italia, la decisione di aderire non è stata priva di rischi, in particolare

per un paese con una debole crescita della produttività e un alto rapporto debito/PIL. Esistevano chiaramente dei rischi derivanti dalla perdita di competitività a livello internazionale, che non sono stati scongiurati. Tra il 1999 e il 2009 il tasso di cambio reale effettivo misurato con i prezzi alla produzione dell'industria manifatturiera si è apprezzato di 7,5 punti percentuali, contro i 5 punti della Francia e una stabilità della Germania. La perdita di competitività nell'economia nel suo complesso misurata in termini di costi unitari del lavoro per unità di prodotto è stata pari a 13 punti percentuali, contro una perdita di 5 punti percentuali per la Francia e un guadagno di 13 punti per la Germania.

Ex post, l'esperienza dell'euro si è rivelata molto meno agevole di quanto non si fosse sperato *ex ante*. I benefici alla sostenibilità del bilancio pubblico attesi dalla riduzione del divario tra tasso di interesse e tasso di crescita sono messi a rischio dall'inefficacia delle riforme dal lato dell'offerta, dalla sfavorevole dinamica della produttività, dalla perdita di competitività e dai timori riguardo alla capacità della politica di mantenere la disciplina di bilancio. Gli investimenti e la crescita sono potenzialmente ostacolati dagli alti tassi di cambio reale e dalla persistenza di un sovra-indebitamento. Il tasso di crescita fino allo scoppio della crisi finanziaria (1999-2008) è stato la metà di quello dell'Eurozona e di quello medio nel periodo 1980-1999.

Questo pone almeno due domande cruciali: c'era una politica alternativa «superiore»? Le prospettive di crescita sarebbero state più favorevoli in caso di non partecipazione all'euro? Sarebbe stato più facile attuare le modifiche strutturali necessarie? L'analisi sviluppata nei paragrafi precedenti suggerisce che la risposta a queste domande sia negativa. A questo proposito, l'esperienza degli anni Settanta è assai utile. Allora le debolezze strutturali dell'economia, anche se meno perniciose dato il contesto più favorevole in termini di competitività e tecnologia, erano già molto evidenti. La maggiore libertà di manovra garantita dalla flessibilità del tasso di cambio (largamente utilizzata) non innescò alcun intervento sostanziale per la loro correzione. Al contrario, emerse un quadro macroeconomico instabile segnato dall'inflazione e dal lassismo fiscale, due fattori notoriamente nocivi per la crescita nel medio e lungo periodo. Erano comunque necessarie riforme strutturali per sospingere la produttività, ma la spinta a rea-

lizzare le riforme sarebbe stata più debole senza la prospettiva di aderire all'euro. Tuttavia, la conseguenza di riforme solo parziali potrebbe alla fine rivelarsi ancora più negativa, se la crisi del debito sovrano precipitasse.

5. *Conclusioni*

Dopo l'Età dell'Oro, l'Italia ha incontrato difficoltà sempre maggiori nell'adattare la propria economia a un contesto esterno in forte mutamento e alle caratteristiche richieste per mantenere elevata la crescita. L'adattamento è un problema comune a tutti i paesi avanzati, ma le difficoltà incontrate in Italia si sono rivelate particolarmente acute. Dopo i successi del dopoguerra, il Paese ha avuto sempre più bisogno di riforme, ma ha allo stesso tempo incontrato difficoltà crescenti a metterle in atto.

Nell'Età dell'Oro la situazione era diversa. I risultati in termini di crescita e produttività furono spettacolari, anche tenendo conto dell'effetto *catch-up*. L'assetto postbellico fu fortemente condizionato dal contesto politico esterno, ma le principali scelte non vennero vanificate da conflitti pur aspri, mostrando in qualche modo il senso di responsabilità nazionale della leadership politica ed economica emersa dalla guerra. La moderazione salariale prodotta dall'offerta illimitata di lavoro nel settore agricolo, le caratteristiche del capitale umano particolarmente adatte alle tecnologie esistenti, l'impulso all'industrializzazione impresso direttamente e indirettamente dalle grandi imprese di proprietà pubblica, l'efficace allocazione delle risorse fornite dalle banche, la capacità degli imprenditori privati soprattutto nei settori tradizionali, la liberalizzazione degli scambi commerciali e la partecipazione al Mercato Comune furono tutti fattori di impulso della crescita.

All'inizio degli anni Sessanta, dopo il miracolo economico, questo modello entrò in crisi e i tentativi di correggere le forze destabilizzanti prodotte dal modello stesso fallirono. Lo shock salariale e quello petrolifero insieme al declino del fordismo avviarono ovunque in Europa – anche se con forme differenti e con diverse velocità – macro e micro-processi di adattamento. L'Italia, invece, cambiò relativamente poco. Dopo avere quasi rag-

giunto la frontiera tecnologica, l'economia italiana si è rivelata troppo lenta ad adattarsi al nuovo ambiente, nonostante il modello di capitalismo regionale basato sulle piccole e medie imprese ne compensasse in parte la ridotta flessibilità.

Accompagnata dall'inflazione e dalla svalutazione, la crescita rimase relativamente alta per tutti gli anni Settanta. Nel decennio successivo, nonostante migliorate condizioni per affrontare gli squilibri macroeconomici (il lungo ciclo espansionistico delle principali economie, la fine dell'«epoca salariale del *wage push*», la nuova politica monetaria successiva all'ingresso nello SME, la decelerazione dell'inflazione), vennero trascurati gli interventi strutturali soprattutto in materia di disciplina di bilancio e di politiche a sostegno della concorrenza nei settori protetti. La convergenza del Sud si arrestò.

Riforme strutturali significative sono state infine messe in atto a seguito della crisi del 1992, anche in coincidenza con le politiche dell'Unione Europea. Eppure, nella seconda metà degli anni Novanta la crescita è scesa al di sotto della media dell'Unione Europea. Queste riforme sono state un passo importante nella giusta direzione, ma insufficienti rispetto a quanto sarebbe stato effettivamente necessario. Nonostante abbia aumentato la pressione per attuare l'aggiustamento, con vincoli di bilancio più stringenti e il venir meno dello strumento del cambio, l'adesione alla moneta comune europea non ha stimolato la crescita nella misura sperata, rendendo il Paese più vulnerabile alla crisi scoppiata nel 2007.

Perché le riforme si sono dimostrate incapaci di stimolare la crescita? Quali sono state le principali difficoltà nel realizzare sufficienti aggiustamenti strutturali dopo l'Età dell'Oro, pur nella crescente consapevolezza della loro necessità? Si tratta di domande cruciali cui è necessario tentare di rispondere. Di seguito, proponiamo un elenco di fattori interdipendenti fra loro.

Il primo si riferisce a un tratto caratteristico della società italiana: l'esistenza e la gravità, a eccezione di periodi molto limitati, di conflitti tra opposti gruppi e partiti, ascrivibili in parte, ma non esclusivamente, alla grande divisione ideologica tra una forte opposizione di orientamento comunista e i partiti di governo. Le riforme nella storia del Paese sono rare; più comuni sono periodi di violenti conflitti o momenti di stallo a causa dei poteri di

veto. Negli anni Settanta questa particolarità italiana è emersa nella forma più chiara e ha reso le riforme quasi impossibili. Negli anni Ottanta la «società divisa» ha cominciato a prendere altre configurazioni, sempre meno basate sulle ormai declinanti ideologie e sempre più fondate sulla graduale proliferazione di consolidati gruppi di interesse, ciascuno desideroso di lucrare posizioni di rendita a spese degli altri. Ciò spiega fondamentalmente l'inadeguatezza degli aggiustamenti nel bilancio pubblico.

Un secondo possibile fattore è la dissoluzione dei due principali partiti, il Partito comunista e la Democrazia cristiana, dopo il crollo del muro di Berlino. Può sembrare paradossale, alla luce della fine del grande spartiacque ideologico, ma queste due forze erano state per un lungo periodo in qualche modo capaci, ciascuna all'interno della propria area di influenza, di collocare i diversi interessi dei propri elettori entro una visione politica che riusciva ad andare oltre e guardava alle prospettive del Paese nella sua totalità. La loro scomparsa ha invece rafforzato l'emergere di coalizioni distributive a spese delle organizzazioni a più largo raggio (Olson 1982) e a scapito delle chance per politiche stabilizzatrici (Alesina, Drazen 1991).

Il terzo fattore riguarda le imprese. La loro capacità di sfruttare condizioni favorevoli è cambiata nel tempo. Durante l'Età dell'Oro è stata sostenuta dai bassi salari e dall'apertura dell'economia alla concorrenza esterna. Negli anni Settanta le imprese hanno superato l'emergenza grazie alla svalutazione e a una generosa politica fiscale: alla fine del decennio le grandi imprese sono riuscite a rinnovare lo stock di capitale mentre quelle piccole sviluppavano un modello originale basato sui distretti locali. Successivamente, tuttavia, quando il contesto tecnologico ha cominciato a mutare e ha richiesto maggiore innovazione di prodotto, più investimenti in ICT e corrispondenti mutamenti dei processi produttivi, le imprese italiane hanno incontrato difficoltà sempre maggiori e più acute, che continuano tuttora. In questo contesto, la difficoltà di trovare un'efficiente allocazione delle risorse imprenditoriali, difficoltà derivante da strutture chiuse di *corporate governance* centrate su gruppi a controllo familiare e piramidali, si è dimostrata uno degli handicap maggiori. Non si è saputo superare l'ostacolo rappresentato dalla scomparsa della leva del tasso di cambio, in presenza di una crescente concorren-

za da parte dei paesi emergenti, e di più stretti vincoli di bilancio. Si potrebbe discutere sull'importanza relativa di fattori aziendali endogeni rispetto a quelli di contesto, ma non c'è dubbio che le grandi imprese private italiane hanno sempre sofferto di una debolezza storicamente radicata rispetto a quelle di altri paesi europei. L'importanza delle imprese pubbliche (nate dalle ceneri dei grandi conglomerati industriali e finanziari privati) tra gli anni Trenta e gli anni Novanta – un caso unico in tutta l'Europa occidentale – riflette indirettamente questo punto. In ogni caso, qualunque siano le ragioni storiche, ciò comporta per l'Italia una maggiore necessità di riforme strutturali rispetto ad altri paesi.

Il quarto fattore è legato a questa conclusione. È possibile che ci sia oggi un problema strutturale divenuto particolarmente acuto nella capacità di cambiare a causa della mancanza di una leadership politica in grado di riformare nel profondo la Pubblica amministrazione, con l'obiettivo di aumentarne l'efficienza. L'importanza di questa questione è stata ampiamente dibattuta lungo tutta la storia dell'Italia unita e investe in realtà tutti gli ambiti della politica economica. Sospettiamo che questa debolezza abbia a che fare con la sempre maggiore influenza dei gruppi di interesse che ha inquinato la Pubblica amministrazione e la politica. Sia come sia, poiché la qualità delle istituzioni e dei servizi pubblici è importante per la crescita, restare in una posizione arretrata su questo fronte comporta gravi rischi, soprattutto quando occorre reagire alla globalizzazione.

La performance deludente del Sud negli ultimi trent'anni illustra con chiarezza questo punto, poiché è in queste regioni che questi ritardi sono maggiormente concentrati. I fondi destinati al Meridione sono stati consistenti, confrontabili con quelli stanziati negli anni dell'intervento straordinario. Tuttavia, le nuove politiche non sono riuscite a raggiungere gli ambiziosi obiettivi che si erano prefissati soprattutto a causa di politiche nazionali inadeguate, il cui destinatario è l'intero territorio nazionale e non determinate regioni (Cannari, Magnani, Pellegrini 2010). Istruzione, giustizia e sicurezza sono importanti fattori di promozione della crescita e della produttività. La loro debolezza spiega molto dei risultati insoddisfacenti dell'economia italiana. Gli indicatori *Doing Business* riportati nella tabella 3.15, che sono strettamente legati alla qualità dei servizi e della Pubblica amministrazione,

nel Sud sono ancora inferiori al resto del Paese e molto al di sotto della media dei paesi europei. I fattori che hanno ostacolato la crescita del Sud negli ultimi vent'anni sono della stessa natura di quelli che frenano la crescita dell'intera economia italiana. Nel Sud, tuttavia, la loro rilevanza è maggiore. Sotto questo profilo, la Questione meridionale è oggi più che mai la cartina di tornasole delle difficoltà dell'Italia.

La scarsa qualità dei servizi pubblici ci porta all'ultimo punto: modifiche dell'assetto politico e istituzionale che aumentino la possibilità di prendere significative decisioni di policy. Questo tema ha una tradizione affermata nella letteratura di *political economy*, e riguarda le relazioni tra le istituzioni politiche e il funzionamento dell'economia. In particolare, si è spesso sostenuto che la legge elettorale sia un fattore importante per la performance economica di un paese (Persson, Tabellini 2005). In Italia, la crisi del 1992 ha segnato la fine della cosiddetta Prima Repubblica. Il sistema rigidamente proporzionale è stato ampiamente criticato per la sua supposta tendenza a produrre una pletora di partiti che spesso non consentiva al governo la stabilità necessaria per governare, a causa del potere esercitato anche da piccole forze, e della conseguente convenienza a cercare compromessi e persino nuove maggioranze per sopravvivere. È stato invocato il principio dell'alternanza, perché la coalizione vincente potesse attuare politiche chiare durante il proprio mandato. Nel 1993 fu introdotto il sistema maggioritario, che è rimasto in vigore fino al 2005 per poi essere sostituito con un sistema proporzionale corretto. I risultati del sistema maggioritario sulla stabilità dei governi e sul numero dei partiti non sono stati tuttavia incoraggianti (Bordignon, Monticini 2011). Ciò suggerisce che l'ingegneria istituzionale non offre soluzioni semplici riguardo alla struttura del sistema politico e, *a fortiori*, alla capacità di attuare riforme economiche strutturali.

Tabella 3.15. *Indicatori* Doing Business *(DB); tempo necessario per portare a termine le procedure*

Paese	DB 2008 (1)			
	Avvio d'impresa	Ottenimento dei permessi	Registrazione della proprietà	Rispetto dei contratti
	Tempo (giorni)	Tempo (giorni)	Tempo (giorni)	Tempo (giorni)
Austria	28	194	32	397
Belgio	4	169	132	505
Danimarca	6	69	42	380
Finlandia	14	66	14	235
Francia	7	137	123	331
Germania	18	100	40	394
Grecia	38	169	22	819
Irlanda	13	209	38	515
Italia (Roma)	13	257	27	1.210
Norvegia	7	252	3	310
Paesi Bassi	8	230	7	514
Portogallo	7	327	42	577
Regno Unito	13	144	21	404
Spagna	47	233	18	515
Svezia	15	116	15	508
Svizzera	20	154	16	417

Area	DB Italia (2008) (2)			
	Avvio d'impresa	Ottenimento dei permessi	Registrazione della proprietà	Rispetto dei contratti
	Tempo (giorni)	Tempo (giorni)	Tempo (giorni)	Tempo (giorni)
Italia NO	13,2	414,8	10,6	1.826
Italia NE	13,3	442,3	10,4	1.866
Italia Centro	12,1	355,5	11,2	2.095
Italia Sud e Isole	25,3	585,0	12,2	2.140

(1) *Fonte*: World Bank (2012a). (2) *Fonte*: Bianco, Bripi (2010).
Medie ponderate dei valori regionali nell'area (usando il PIL regionale come peso).

4.
ITALIA, GERMANIA E GIAPPONE. DAL MIRACOLO ECONOMICO ALLA SEMISTAGNAZIONE

di Andrea Boltho

1. *Introduzione*

Nella maggior parte dei saggi contenuti in questo volume l'Italia è considerata in un contesto internazionale, e ne viene valutata la performance rispetto ad altri paesi sotto un certo numero di aspetti. Questo saggio è più apertamente comparativo, e presenta un confronto diretto tra l'esperienza macroeconomica dell'Italia e quelle di Germania[1] e Giappone (in seguito, ci riferiremo spesso ai tre Paesi con la sigla IGG). La ragione più ovvia per questa scelta va ricercata nelle modalità di sviluppo della loro storia economica dopo il 1945[2]. IGG uscirono sconfitti dalla guerra, conobbero una rapida crescita nel periodo della ricostruzione, fecero l'esperienza del miracolo economico durante l'Età dell'Oro, subirono un forte rallentamento dopo la prima crisi petrolifera e a partire dalla metà degli anni Novanta registrarono i tassi di crescita più bassi all'interno dell'area dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE). Altri paesi hanno condiviso alcuni di questi trend, ma nessun altro ha seguito un processo di sviluppo così simile a quello che ha carat-

[1] Con «Germania» intendiamo la Germania Ovest fino al 1991 e il Paese riunificato per gli anni successivi.

[2] Anche nel XIX secolo – all'epoca in cui Italia e Germania raggiunsero l'unità e il Giappone andò incontro a una trasformazione epocale – si registrarono dei parallelismi interessanti nella storia dei tre Paesi.

terizzato IGG. La conferma è fornita dalla tabella 4.1, in cui viene mostrata la crescita del prodotto interno lordo (PIL) pro capite di IGG: i tassi di crescita sono decisamente superiori a quelli di altre economie comparabili nei primi due periodi, e decisamente inferiori nell'ultimo[3].

Tabella 4.1. *Italia, Germania, Giappone: crescita del PIL pro capite (variazioni percentuali medie annue)*

	1946-1953	1953-1973	1973-1995	1995-2011	1946-2011
Italia	8,5	5,1	2,3	0,4	3,4
Germania	10,7	4,8	1,9	1,4	3,6
Giappone	8,0	8,0	2,2	0,6	4,1
Resto dell'area OCSE[a]	2,7	2,9	1,8	1,5	2,2

Fonte: Baffigi (2011); Conference Board (2012); Maddison (2003).
[a] «Resto dell'area OCSE» (escluse quindi IGG) si riferisce a: Europa occidentale (eccetto la Turchia), Nord America (eccetto il Messico), Australia e Nuova Zelanda.

Naturalmente, nella storia e nella struttura economica di IGG ci sono molte altre somiglianze, così come anche differenze lampanti. Tra le somiglianze, possiamo citare l'elevato risparmio privato, un sistema finanziario incentrato sulle banche e strutture proprietarie che, per quanto diverse tra loro, presentano diversità ancora più marcate con il paradigma anglo-americano (Carlin 1996; Barca *et al.* 2001). Tra le differenze, ci sono diverse storie inflattive, diversi comportamenti sindacali e la diversa incidenza dei problemi regionali. Nelle prossime pagine questi problemi saranno affrontati soprattutto dal punto di vista italiano, con Germania e Giappone utilizzati per illustrare somiglianze e differenze nell'evoluzione delle strutture e nelle risposte delle politiche economiche. Si noti anche che l'approccio è largamente descrittivo e molte conclusioni si basano su giudizi soggettivi.

Il capitolo segue un andamento (noiosamente) cronologico

[3] Come qualunque periodizzazione, anche questa è contestabile. Stabilire i limiti temporali di un periodo storico è sempre un atto arbitrario ma crediamo, vista la storia dei tre Paesi considerati e per lo scopo che ci siamo prefissati, di avere raggiunto un giusto compromesso.

e prende in considerazione: gli anni della ricostruzione (1945-1953); l'Età dell'Oro (1953-1973); il periodo successivo alla crisi petrolifera (1973-1995); gli anni recenti della semistagnazione (1995-2011); e la questione dei differenziali regionali.

2. *La ricostruzione*

Il processo di ricostruzione in IGG si rivelò molto meno difficoltoso di quanto ci si sarebbe potuti aspettare, visto quello che era accaduto al termine della Prima guerra mondiale quando a un breve boom economico erano presto susseguite recessione, inflazione e iperinflazione (Armstrong, Glyn, Harrison 1991). In Italia i danni della guerra furono più limitati che in Germania e in Giappone (Armstrong, Glyn, Harrison 1991), e il Paese riuscì a tornare ai livelli di produttività prebellici già tra la fine degli anni Quaranta e l'inizio degli anni Cinquanta, in anticipo rispetto alle altre due Nazioni, che raggiunsero gli stessi livelli solo alla metà degli anni Cinquanta; ma in tutti e tre i Paesi la ripresa fu decisamente rapida. Alcuni motivi per cui il processo di ricostruzione si rivelò più agevole rispetto a quanto avvenne dopo il 1918 sono comuni a tutte le principali nazioni belligeranti dell'area OCSE, e hanno a che vedere, tra le altre cose, con un diverso atteggiamento di politica economica interna nell'Europa occidentale e una diversa politica economica estera degli Stati Uniti (Boltho 2001a). Se consideriamo IGG più da vicino, riscontriamo una somiglianza sorprendente nel fenomeno dell'inflazione e nella successiva stabilizzazione dei prezzi. L'inflazione, all'inizio dilagante, fu frenata da una stretta monetaria in Italia nel 1947, da un'importante riforma monetaria in Germania nel 1948 e da un piano molto restrittivo di stabilizzazione di bilancio in Giappone nel 1949. In tutti e tre i Paesi, ma soprattutto in Germania e Giappone, la riduzione della domanda, causata da queste politiche, fu decisamente attenuata dallo scoppio della guerra di Corea e dal boom economico che ne seguì.

Una somiglianza ancora più importante riguarda le prime soluzioni fornite all'incerto quadro istituzionale del dopoguerra. Verso la fine degli anni Quaranta – vista la forte militanza operaia (Armstrong, Glyn, Harrison 1991) e la minaccia, particolarmen-

te sentita in Europa, della crescente potenza sovietica – aumentarono i motivi di tensione. Anche se il passaggio a un'economia pianificata non era un'ipotesi molto realistica, paesi come la Gran Bretagna e la Francia stavano adottando una politica di pianificazione indicativa e di nazionalizzazioni su larga scala. La presenza delle truppe americane rendeva molto meno probabile l'adozione di misure di questo tipo in IGG, ma almeno inizialmente (ovvero fino alle elezioni del 1948 in Italia e alla riforma monetaria in Germania) il mondo economico e degli affari si sentì piuttosto insicuro. Alla fine, tutti e tre i Paesi adottarono un sistema di mercato aperto e liberale, ma, inizialmente almeno, non c'era alcuna certezza che questo sarebbe avvenuto.

Si è molto discusso se nel periodo si sia verificata la distruzione delle cosiddette coalizioni distributive (Olson 1982). È stato ipotizzato che la successiva crescita in IGG sia stata fortemente favorita dall'eliminazione delle élite prebelliche e dalla distruzione di quei cartelli, lobby e gruppi di pressione che attraverso la ricerca di posizioni di rendita drenano la vitalità di un'economia. In realtà, questo non sembra essere stato un fattore di crescita particolarmente importante. Una recente rassegna dell'evidenza empirica disponibile ha mostrato che ci sono poche prove a supporto dell'ipotesi di Olson per quanto riguarda Germania e Giappone (Heckelman 2007); simili studi per l'Italia non sono disponibili, probabilmente perché «Mancur Olson non ha suscitato molto interesse» nel Paese (da Empoli 1993, p. 81).

In altre parole: «Per quanto il conflitto potesse aver scosso il precedente assetto di accordi istituzionali e gruppi di interesse, non ne impedì tuttavia una rapida ricostituzione» (Eichengreen 2009, p. 43). Così, in Germania, le principali coalizioni distributive «riemersero [...] con idee, ideologie, obiettivi pratici e appartenenze personali in perfetta continuità con l'epoca di Weimar» (Paqué 1996, p. 97). Anche per quanto riguarda l'Italia è difficile parlare di un vero crollo delle strutture prebelliche, anzi, fu addirittura preservata (nonostante l'iniziale resistenza americana), e praticamente con lo stesso management (Barca, Trento 1997), una delle principali realizzazioni economiche del fascismo: l'IRI (Istituto per la Ricostruzione Industriale). Solo in Giappone alcuni cambiamenti si rivelarono fattori di crescita: la dissoluzione degli *zaibatsu* favorì la competizione e permi-

se ai giovani manager di acquisire potere prima di quando sarebbe stato altrimenti possibile (Kosai 1986), la riforma agraria agì da stimolo per l'agricoltura e quella del lavoro produsse un aumento dei salari e della domanda (Nakamura 1981). Ma tali cambiamenti furono più che altro il risultato delle riforme volute dagli americani e non il frutto della dissoluzione del sistema prebellico[4].

Anche se non si verificò la distruzione delle coalizioni distributive prospettata da Olson, in questo periodo si presentarono comunque alcune opportunità per delle modifiche radicali nell'assetto istituzionale. Queste opportunità furono colte più in Germania e, soprattutto, in Giappone che non in Italia, anche perché le autorità americane di occupazione esercitarono sui primi due Paesi un controllo abbastanza stretto, mentre l'Italia fu largamente lasciata libera nella gestione del suo processo di ricostruzione.

In Italia si riaffermò pertanto la vecchia tradizione liberale. Le forme di controllo dell'economia dell'epoca fascista furono smantellate relativamente in fretta (almeno in confronto a quanto accadeva nello stesso momento in altri paesi europei) e, in particolare, si tornò rapidamente al libero commercio con l'estero (Graziani 1972), ma l'epurazione dei top manager e lo smantellamento dei cartelli non furono paragonabili a quanto avveniva contemporaneamente in Germania e Giappone (Barca *et al.* 2001).

Anche in Germania, così come in Italia, si assistette al ritorno dell'antica tradizione liberale, che diede il proprio contributo alla riforma monetaria e al rapido smantellamento dei controlli. È interessante però notare che in Germania si cercò di temperare gli istinti liberali attraverso la ricerca di una «terza via» (Abelshauser 2004), con cui si gettarono le basi per ciò che in seguito

[4] Gli Stati Uniti imposero anche una Costituzione in base alla quale il Giappone avrebbe rinunciato alla guerra e tagliato le spese militari. Tale contenimento potrebbe avere contribuito alla crescita del Paese (Kosai 1986) più di quanto non sia avvenuto in Germania e in Italia, Nazioni a loro volta protette dall'ombrello di sicurezza americano. Nel ventennio che va dal 1953 al 1973, le spese per la difesa ammontarono in Giappone a poco più dell'1% del PIL, contro il 2,7 dell'Italia e il 3,4 della Germania.

sarà nota come *Soziale Marktwirtschaft*. Senza dubbio incoraggiati dalle autorità di occupazione americane, influenzate dal New Deal, alcuni dei partecipanti al dibattito tedesco del periodo erano sostenitori dell'«interventismo liberale» e di uno «Stato forte» (Abelshauser 2004, p. 95), così da ridurre i costi sociali di un mercato privo di regole[5]. Il risultato fu la graduale introduzione di varie forme di welfare e della cogestione, misure che probabilmente favorirono un aumento del consenso sociale. In Italia non accadde niente di tutto ciò. Al contrario, proprio in questi anni si consolidò (Magnani 1997a) la polarizzazione tra una classe imprenditoriale conservatrice e un movimento sindacale radicale (polarizzazione che era già esistita, anche se in forma più lieve, prima della Prima guerra mondiale).

Nel Giappone prebellico non esisteva una tradizione liberale consolidata come in Italia e in Germania. La richiesta di rapide liberalizzazioni fu quindi modesta e «il sistema che emerse dalla riforma era ben poco basato sul mercato e caratterizzato, invece, da un forte intervento statale» (Teranishi, Kosai 1993a, p. 15). Importante fu l'estesa riforma agraria, che non solo contribuì alla crescita del settore agricolo ma portò anche a una migliore distribuzione dei redditi e della ricchezza (Kosai 1986), un risultato che potrebbe avere favorito i successi economici successivi. Gli sforzi dell'Italia in questo settore furono ben più timidi e meno efficaci[6].

È quindi possibile che nel periodo della ricostruzione si sia creato un gap istituzionale tra l'Italia da una parte e Germania e Giappone dall'altra. Questi ultimi due Paesi – non importa se

[5] Occorse un po' di tempo per l'effettiva messa in pratica di queste idee. La Costituzione del 1949 faceva solo un vago riferimento al principio, la legislazione sull'edilizia sociale fu approvata nel 1950, quella sulla cogestione nel 1951, mentre per una riforma significativa del sistema pensionistico si dovette attendere il 1957. Furono comunque tutte misure prese molto prima che in Italia e in Giappone.

[6] In base ad alcune stime sommarie, la riforma agraria in Italia nei primi anni Cinquanta trasferì una quota di territorio agricolo tra il 6 e il 10% dai grandi ai piccoli proprietari terrieri; di questo territorio, meno della metà fu espropriato (Graziani 1972; Ciocca 2007). In Giappone, viceversa, una quota di territorio agricolo vicina al 40% fu, *de facto*, espropriata alla fine degli anni Quaranta e trasferita ai mezzadri (Kawagoe 1993).

per scelta o per la pressione americana – adottarono alcune riforme decisamente radicali che aprirono la strada a un consenso sociale che non era mai esistito prima della guerra. In Italia, invece, le riforme non furono di così ampia portata e il Paese tornò allo stesso ordine liberale prefascista non consensuale. Se le riforme fossero state più audaci – o se gli Stati Uniti avessero esercitato un'influenza più decisa – lo sviluppo successivo dell'Italia sarebbe forse stato migliore.

3. *L'Età dell'Oro*

Nel periodo che va dalla fine della ricostruzione alla prima crisi petrolifera gli sviluppi in IGG sono noti e molto simili. La crescita di produttività e occupazione fu eccezionalmente rapida (Germania e Giappone, inoltre, conobbero una quasi piena occupazione delle loro forze lavoro nel corso di quasi tutto il periodo); ci fu un deciso aumento delle quote di mercato delle esportazioni (anche se a velocità diverse); e un'ampia diffusione dello stato sociale (anche se con diversi livelli di generosità). Non per nulla, ci si riferisce alle esperienze di IGG in questi anni con l'espressione «miracolo economico»[7] anche se, a offuscare il quadro, si passò dalla stabilità dei prezzi nella fase iniziale a un periodo di inflazione elevata all'inizio degli anni Settanta. Tutti e tre i Paesi beneficiarono, naturalmente, di un'economia mondiale che cresceva a ritmi mai visti. Inoltre, il commercio mondiale fu fortemente liberalizzato (l'Italia e la Germania in più entrarono in un'unione doganale) e le ragioni di scambio si mossero a favore di IGG[8].

In IGG non si fece molto uso di politiche di gestione della domanda (in Giappone, le politiche adottate potrebbero essere

[7] I termini «miracolo economico» e «Wirtschaftswunder» compaiono regolarmente nella letteratura specialistica italiana e tedesca in relazione a questo periodo. I giapponesi, meno inclini alle iperboli, utilizzano invece un termine più neutro: «kōdō seichō jidai», ovvero «periodo di elevata crescita economica».

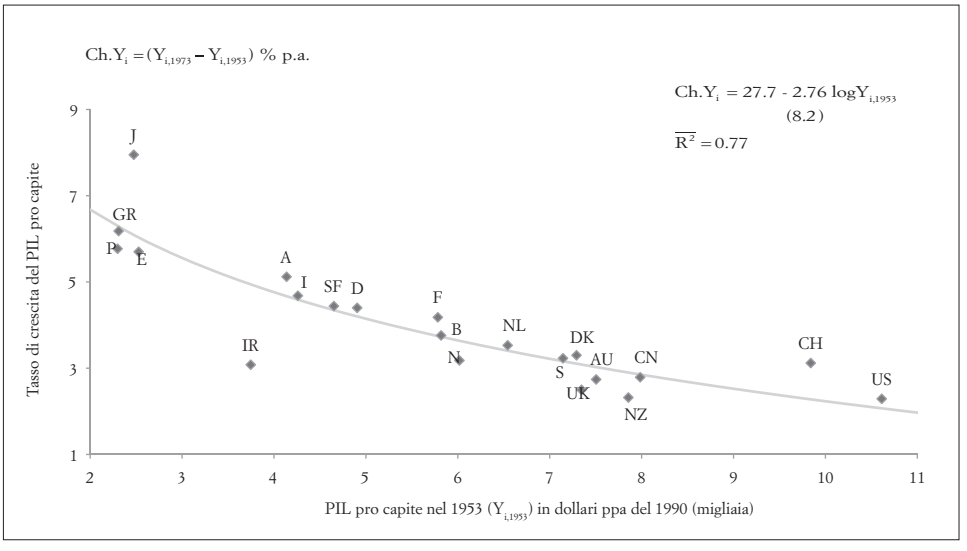
[8] Tra il 1953 e il 1972 (subito prima della prima crisi petrolifera), il rapporto tra i prezzi delle esportazioni e delle importazioni aumentò dell'1,5% annuo in Germania e del 2% in Giappone (in Italia, invece, l'aumento fu più modesto: lo 0,3%).

state addirittura procicliche) (Ackley, Ishi 1976). Ciononostante, il coordinamento delle politiche fiscali e monetarie finalizzato alla crescita potrebbe avere avuto un effetto positivo sugli investimenti. In tutti e tre i Paesi furono adottate politiche fiscali ortodosse e politiche monetarie decisamente accomodanti. Nel corso di quasi tutto il periodo i bilanci statali furono mantenuti in equilibrio o anche in leggero avanzo (che andava ad aggiungersi alla disponibilità di risparmio privato). Anche l'Italia, pur rappresentando una parziale eccezione, riuscì a contenere il deficit a un livello decisamente inferiore a quello raggiunto in epoche precedenti o successive. D'altra parte, ci fu una rapida crescita degli aggregati monetari (cosa che facilitò gli investimenti), ma senza che ciò generasse inflazione, visto il concomitante aumento della domanda di moneta. Anche un modello di credibilità anti-inflattiva quale la Bundesbank consentì, negli anni Cinquanta e Sessanta, un tasso di crescita degli aggregati monetari di circa il 14% annuo, così come fece l'Italia (mentre l'inflazione dei prezzi al consumo restava trascurabile).

Dietro questi fattori c'è un elemento condiviso da tutti e tre i Paesi: il cosidetto *catch-up*. La crescita elevata e gli investimenti erano favoriti dal ritardo tecnologico accumulato nel confronto con gli Stati Uniti e dai profitti forniti dall'alta elasticità dell'offerta di lavoro (Kindleberger 1967). Anche se alla fine del periodo la componente urbana di IGG raggiunse la piena occupazione, un'abbondante forza lavoro sottoccupata era ancora presente nelle campagne italiane e giapponesi o, per la Germania, nell'Europa meridionale. La rapida crescita della produttività generata dall'esuberanza degli investimenti, e i modesti aumenti salariali resi possibili dall'elasticità dell'offerta di lavoro, furono altri due elementi del circolo virtuoso di elevati investimenti e forte crescita delle esportazioni. Il *catch-up* fornisce una spiegazione convincente per interpretare l'Età dell'Oro in IGG (come pure nel resto dell'area OCSE). Anche una fra le più semplici specificazioni di questa ipotesi è in grado di gettare parecchia luce sull'esperienza dei differenziali di crescita tra il 1953 e il 1973 (fig. 4.1): le performance italiane e tedesche possono essere quasi completamente «spiegate» dalla posizione relativa dei due Paesi all'inizio del periodo. Solo il Giappone, e l'Irlanda, rappresentano due parziali eccezioni.

L'arretratezza fornì l'opportunità. La capacità sociale fu poi in grado di sfruttarla (Abramovitz 1986). Definire questo concetto è impossibile, non parliamo di misurarlo. Eppure, è plausibile che vi siano alcuni aspetti socioeconomici in grado di rendere più semplice lo sfruttamento di un potenziale di *catch-up*. Ne considereremo tre: (1) livelli di istruzione, (2) la presenza di istituzioni cooperative, e (3) la pressione di forze competitive. I livelli educativi sono i più facili da quantificare.

Figura 4.1. *Convergenza: 1953-1973*



Fonte: dati di base da Maddison (2003).

Nella tabella 4.2 sono presentate le evidenze sui livelli di istruzione per il complesso della popolazione e per la popolazione adulta. Sia all'inizio, che nel corso del periodo, Germania e Giappone hanno i risultati più soddisfacenti. Questo fattore potrebbe aver facilitato, tra le altre cose, lo sfruttamento di tecnologie importate dall'estero[9].

[9] I dati della tabella considerano solo il sistema educativo formale, con la conseguenza che i risultati di Germania e Giappone rischiano di essere sottostimati. In Germania, un'alta percentuale di giovani dopo la scuola ottiene la qualifica di apprendistato, che in Giappone è invece raggiunta attraverso un'ampia diffusione del «training on the job».

Tabella 4.2. *Italia, Germania, Giappone: successo formativo*

	Popolazione tra i 15 e i 64 anni (anni equivalenti di istruzione primaria)		Popolazione oltre i 25 anni (anni di scolarizzazione totale media)	
	1950	1973	1950	1970
Italia	5,5	7,6	4,1	5,2
Germania	10,4	11,6	4,9	5,2
Giappone	9,1	12,1	6,1	7,5

Fonte: Barro e Lee (2010); Maddison (1995).

Se ora consideriamo come le istituzioni possano favorire un comportamento cooperativo, capace a sua volta di stimolare la crescita, sono due gli approcci degni di nota, e non mutualmente esclusivi: l'idea che la struttura dei sindacati sia importante nel determinare direttamente i tassi d'inflazione e di disoccupazione e nell'influenzare indirettamente i dati macroeconomici (Calmfors, Driffill 1988); e la visione alternativa secondo cui, in alcuni paesi dell'Europa occidentale, particolari istituzioni e politiche abbiano incoraggiato soluzioni cooperative garantendo in tal modo la moderazione salariale e tassi di investimento elevati (Eichengreen 2007).

Secondo Calmfors e Driffill (1988), sindacati centralizzati a livello nazionale oppure sindacati decentralizzati a livello d'impresa sono preferibili a sindacati di categoria a livello settoriale. I due studiosi inseriscono rispettivamente Germania e Giappone nella prima e nella seconda categoria, relegando invece l'Italia nella terza. Ulteriori indagini hanno dimostrato che in Giappone prevale il coordinamento centralizzato tra sindacati e lavoratori (Soskice 1990), ma questo non ha messo in discussione le conclusioni. L'evoluzione del movimento sindacale, dettata principalmente dalla storia, potrebbe quindi fornire una spiegazione per il migliore dato occupazionale di Germania e Giappone rispetto a quello italiano.

Secondo Eichengreen (2007), i taciti accordi tra lavoro e imprese (in base ai quali i lavoratori rinunciano a un'immediata richiesta di salari più alti in cambio di maggiori investimenti e, quindi, di guadagni reali più alti in futuro), hanno prodotto una crescita più elevata in alcuni paesi europei rispetto ad al-

tri. La Germania ricade all'interno di questa ipotesi, poiché le sue istituzioni – alcune risalenti all'epoca di Weimar, altre sviluppate all'inizio del periodo in esame (ad esempio la cogestione) – possono essere considerate tra quelle in grado di incoraggiare la cooperazione. Di queste politiche e istituzioni è invece difficile trovare traccia in Italia. Eichengreen non prende in esame il Giappone, ma ci sono prove sufficienti che suggeriscono che anche la forza lavoro di questo Paese era disponibile ad accettare impegni a lungo termine (ad esempio, il «posto fisso» almeno nelle grandi aziende, e la significativa quota di reddito proveniente dai bonus)[10]. Si può quindi concludere che, per complesse ragioni storiche e istituzionali, Germania e Giappone erano, rispetto all'Italia, in una posizione più favorevole per sfruttare la loro relativa arretratezza con minore conflitto sociale.

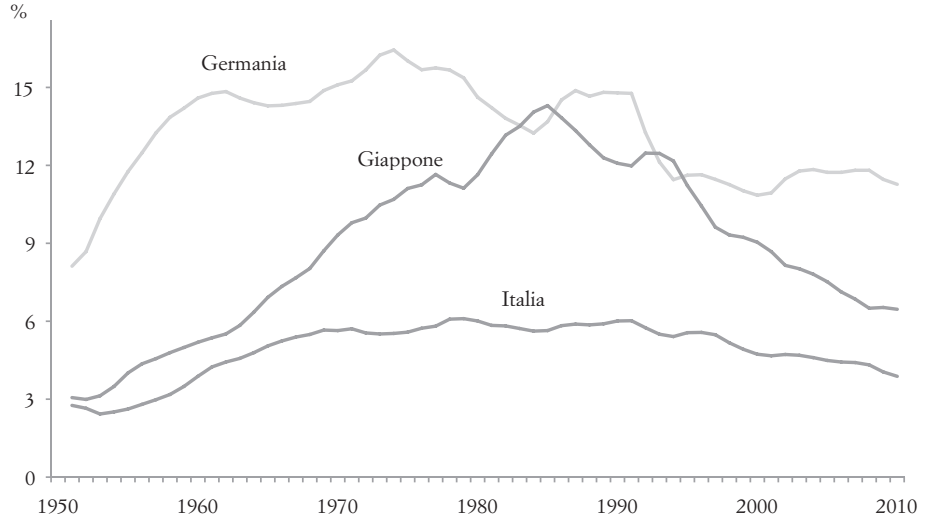
È possibile raggiungere una conclusione non troppo diversa anche partendo da un punto di vista alternativo, che si concentra non tanto sulla cooperazione quanto sulle forze in grado di liberarsi grazie alla concorrenza. IGG si allontanarono dalle economie regolate del periodo prebellico, ma a velocità diverse. Dei tre Paesi, fu la Germania ad abbracciare la concorrenza con maggiore convinzione, aprendosi completamente al resto del mondo, adottando anche, negli anni Cinquanta, una riduzione unilaterale dei suoi dazi doganali; e approvando inoltre un'efficace legislazione antitrust. L'Italia, per quanto riguarda l'apertura verso l'esterno, si comportò per molti aspetti in maniera simile alla Germania, ma contrastò con molta meno efficacia le forze interne che si opponevano alla concorrenza. Nell'Italia prebellica monopoli e oligopoli erano ampiamente diffusi, e dopo la guerra non si fece molto per smantellarli (Rossi, Toniolo 1996; Barca 1997a). Questo è vero soprattutto per le imprese parastatali, che controllavano il settore bancario e la grande industria (de Cecco e Giavazzi 1993). Apparentemente, anche il Giappone non andò verso una maggiore concorrenza – la liberalizzazione del

[10] Ad ogni modo, in pochi potrebbero mettere in dubbio il fatto che il Giappone possedesse almeno alcune delle caratteristiche del «capitalismo coordinato» che Eichengreen (2007, p. 3) considera cruciali: «sindacati solidaristici, associazioni industriali coese, e politiche di governo volte alla crescita».

commercio estero fu lenta e discontinua e la legislazione antimonopoli aveva le mani legate – eppure è interessante notare, come fanno molti osservatori, che la competizione interna era particolarmente accesa, con una strenua lotta tra i diversi *keiretsu* per conquistare quote di mercato (Tsuru 1976; Yamamura 1982).

Quanto abbiamo detto finora sembra suggerire che la Germania avesse adottato delle politiche ottimali, mentre Italia e Giappone, nel loro percorso verso un'economia dinamica e competitiva, furono ostacolati in un caso da interessi economici acquisiti, e nell'altro da attitudini mercantiliste. Detto questo, si potrebbe affermare che il mix di concorrenza interna e protezione dal resto del mondo presente in Giappone si è rivelato superiore al mix di politiche esattamente opposte adottate dall'Italia.

Figura 4.2. *Performance delle esportazioni. Quota nelle esportazioni mondiali di manufatti (medie mobili di 3 anni)*



Fonte: Accordo generale sulle tariffe e il commercio (GATT), *International Trade* (diverse annate); database dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO).

Uno sguardo comparativo sulla performance internazionale di Italia e Giappone mostra un netto guadagno di quote di mercato (cosa che vale pure per la Germania) (fig. 4.2), ma anche una differenza significativa nei modelli di specializzazione. Nei primi anni Cinquanta, Italia e Giappone condividevano lo stesso vantaggio comparato sostanzialmente nelle stesse linee di attività;

nel corso del tempo, tuttavia, sono sorte alcune differenze, come mostrano le variazioni negli indici dei vantaggi comparati rivelati dei due Paesi (Boltho 2001b). La specializzazione dell'Italia è andata modificandosi molto lentamente, restando sostanzialmente legata alla produzione di beni di consumo (anche se sempre più sofisticati); il Giappone, invece, si è progressivamente spostato verso le attività high-tech, in un processo quasi certamente favorito dalla protezione di cui godevano le sue industrie ad alta intensità di capitale. Le aziende giapponesi, inserite in un ambiente protetto ma pur sempre fortemente competitivo, operarono una politica di massicci investimenti, scivolarono verso il basso lungo le loro curve di costo medio con l'aumentare della domanda interna e infine fecero il loro ingresso nel mercato mondiale, secondo un processo che è stato giustamente definito «protezione dell'import per la promozione dell'export» (Krugman 1984).

Nel corso dell'Età dell'Oro, tuttavia, e nonostante alcune precondizioni meno favorevoli, l'Italia raggiunse gli stessi tassi di crescita di Germania e Giappone. Le mancanze erano non tanto nei risultati macroeconomici, quanto nel mercato del lavoro e nelle politiche sociali. L'Italia, a differenza di Germania e Giappone, non riuscì a raggiungere la piena occupazione a causa delle sue marcate differenze regionali. Affrontò inoltre, alla fine degli anni Sessanta, un inasprimento delle spinte salariali. Questo avvenne anche in Germania, dove però gli aumenti salariali non furono accompagnati dall'ondata di scioperi che fu parte integrante del cosiddetto «Autunno caldo»[11], e neppure portarono a modifiche decisive nella regolazione del mercato del lavoro come in Italia. Gli studiosi italiani tendono ad attribuire la colpa di questo fenomeno all'intero processo di sviluppo postbellico: «In un certo senso il conflitto sociale di quegli anni fu una risposta, quasi naturale, alla rapidità e alla complessità dello sviluppo economico italiano. In un periodo assai breve si era passati da condizioni prevalentemente agricole a una industrializzazione diffusa, con flussi migratori straordinari [...] e con un fortissimo aumen-

[11] I dati dell'Organizzazione Mondiale del Lavoro mostrano che i giorni di lavoro perduti negli scioperi del 1969-1970 ammontarono a una media di oltre 29 milioni in Italia, contro i soli 170.000 in Germania.

to del tasso di urbanizzazione» (Signorini, Visco 1997, p. 54). Più nello specifico, l'intensità degli scioperi tra il 1969 e il 1970 è stata attribuita, almeno in parte, alle drammatiche condizioni di vita e di lavoro che dovevano affrontare gli emigranti arrivati nel Nord del Paese (Valli 1977; Castronovo 1995).

C'è un chiaro contrasto in questo campo con il modo in cui Germania e Giappone affrontarono fenomeni simili, dal momento che migrazione e urbanizzazione non erano certo tratti distintivi solo italiani; subito dopo la fine della guerra emigrarono in Germania circa 10 milioni di rifugiati dall'Europa orientale, mentre il Giappone vide il rimpatrio di 5/6 milioni di persone dai territori dell'ex impero; eppure il loro inserimento nella forza lavoro fu relativamente indolore. Entrambi i Paesi dovettero poi affrontare un'ulteriore migrazione interna (nel caso del Giappone quasi certamente più ampia di quella italiana) in conseguenza della riduzione dell'occupazione nel settore agricolo[12]. La Germania, inoltre, accolse più di 6 milioni di lavoratori stranieri. I circa 3,5 o 4 milioni di italiani che emigrarono dal Sud al Centro-Nord tra il 1955 e il 1973 non erano quindi così impossibili da gestire.

Dove l'Italia sembra avere fallito, almeno in termini relativi, è stato nell'incapacità di affiancare ai rapidi cambiamenti economici adeguate modifiche nelle infrastrutture e nel sistema di welfare. Questa incapacità ha poi condotto a una reazione eccessiva quando, tra la fine degli anni Sessanta e l'inizio degli anni Settanta, fu adottata una politica di welfare scriteriata e di sovvenzioni indiscriminate alle imprese; misure che permisero ai politici di interferire ancora di più nelle scelte economiche. Molti dei problemi di bilancio che l'Italia ha dovuto fronteggiare nel corso degli anni Settanta e Ottanta nascono proprio dalle risposte incaute e tardive date alla crisi della fine degli anni Sessanta. In Germania e in Giappone, il fenomeno migratorio e le riforme del welfare furono chiaramente gestiti con maggiore facilità e successo.

[12] In Giappone, tra i primi anni Cinquanta e il 1973, la migrazione interna lorda verso le aree più ricche del Paese fu in media dell'1,5% della popolazione di queste regioni; in Germania e in Italia il dato fu dello 0,8% (la migrazione netta da «regione povera» a «regione ricca» fu, tuttavia, inferiore in Germania; dati equivalenti per il Giappone non sono stati trovati).

L'esperienza dei tardi anni Sessanta è indicativa anche di un'altra carenza italiana rispetto a Germania e Giappone: la scarsa capacità amministrativa (di politici e funzionari), che ha portato a una diffusa ricerca di posizioni di rendita, alla lentezza della giustizia, a un peggiore quadro legislativo e così via. Dati a sostegno di questa tesi non sono disponibili per la fine degli anni Sessanta, ma nel corso degli ultimi trent'anni molti indicatori collocano l'Italia in una posizione peggiore rispetto agli altri due Paesi sotto diversi aspetti: ambiente normativo intrusivo, rispetto della legge, contrasto alla corruzione, bassi livelli di fiducia verso gli altri e così via (Mauro 1995; Knack e Keefer 1997). Questa situazione è confermata anche da alcune indagini più recenti della Banca Mondiale relative al periodo 1996-2010. L'Italia è decisamente più indietro rispetto a Germania e Giappone in ben cinque dei sei indicatori di governance considerati dall'istituzione. Un quadro ancora più fosco è quello dipinto da una ricerca sulla qualità delle infrastrutture: in un recente studio comparativo su 125 paesi, la Germania si colloca al sesto posto, il Giappone al sedicesimo, e l'Italia al settantatreesimo (World Economic Forum, diverse annate).

4. *Il rallentamento*

Una panoramica veloce su questo periodo mostra in IGG dei trend di sviluppo non dissimili. Tutti e tre i Paesi sono andati incontro a un rallentamento rispetto all'Età dell'Oro (tab. 4.1) – soprattutto per la decisa diminuzione del potenziale fornito dal *catch-up* – eppure, in media, la loro crescita è stata uguale, o leggermente superiore, al tasso di crescita dell'OCSE. Tutte e tre le Nazioni hanno vissuto un periodo di recessione – due in occasione delle crisi petrolifere, la terza nei primi anni Novanta – e tutte e tre hanno sperimentato una forte crescita nell'attività alla fine degli anni Settanta e degli anni Ottanta. I parallelismi, tuttavia, si fermano qui, poiché sotto altri aspetti IGG hanno percorso strade completamente diverse. La differenza più netta è riscontrabile nelle politiche macroeconomiche, un'area nella quale il comportamento italiano è stato quasi all'opposto di quello della Germania e del Giappone.

Questo è vero soprattutto per la politica di bilancio. Il disavanzo dello Stato italiano è stato mediamente vicino al 10% del PIL per vent'anni e nel 1995 il rapporto tra debito pubblico e PIL era salito al 120%. Il debito pubblico crebbe anche in Germania e in Giappone, ma solo verso la fine del periodo, come conseguenza dei costi dell'unificazione in un caso e della recessione nell'altro. In Italia, le ragioni di tale «incontinenza» fiscale vanno cercate nella volontà dei politici di «comprare» la pace sociale. «Attivismo frenetico» (Arcelli, Micossi 1997, p. 280) è l'espressione con cui è stata definita questa politica di aumento indiscriminato delle pensioni e delle paghe dei dipendenti pubblici, dei servizi sanitari, dei sussidi forniti alle aziende e così via. Il processo decisionale era guidato più dall'opportunismo politico che dalla razionalità economica: «I fattori del conflitto distributivo si spostarono dal piano del mercato a quello dello Stato» (Maier 1999, p. 281). Il passaggio a un atteggiamento più ortodosso avvenne solo più tardi, all'avvicinarsi della scadenza per l'ingresso nell'Unione Monetaria Europea.

Dopo un periodo di politica monetaria accomodante nella seconda metà degli anni Settanta, si passò a una stretta all'inizio degli anni Ottanta, come è suggerito dal livello dei tassi d'interesse reali a breve (misurati con un deflatore *ex post*), praticamente identici a quelli di Germania e Giappone (e decisamente più alti di quelli della Germania nel periodo 1981-1990). Ci furono due eventi importanti che spinsero verso una politica più ortodossa: l'ingresso nel Sistema Monetario Europeo nel 1979, e il primo passo verso una maggiore indipendenza della Banca d'Italia, che nel 1981 fu sciolta dall'obbligo di acquistare titoli di Stato (Basevi, Onofri 1997). È interessante notare, invece, come i tassi reali a lungo termine, anche se positivi[13], restarono al di sotto di quelli dei più prudenti Germania e Giappone. Chiaramente, avere un'ampia disponibilità di risparmio domestico facilita di molto il finanziamento del set-

[13] I tassi di interesse reali sui titoli di Stato a lungo termine (calcolati ex post con il deflatore del PIL) furono in media del 4,0 e del 3,3% in Germania e Giappone, rispettivamente, nel corso dell'intero periodo, ma solo dell'1,8% in Italia. In Italia risulterebbero ancora più bassi deflazionando i tassi nominali con un più appropriato indicatore di «inflazione attesa».

tore pubblico, come dimostra anche l'esperienza giapponese degli ultimi anni.

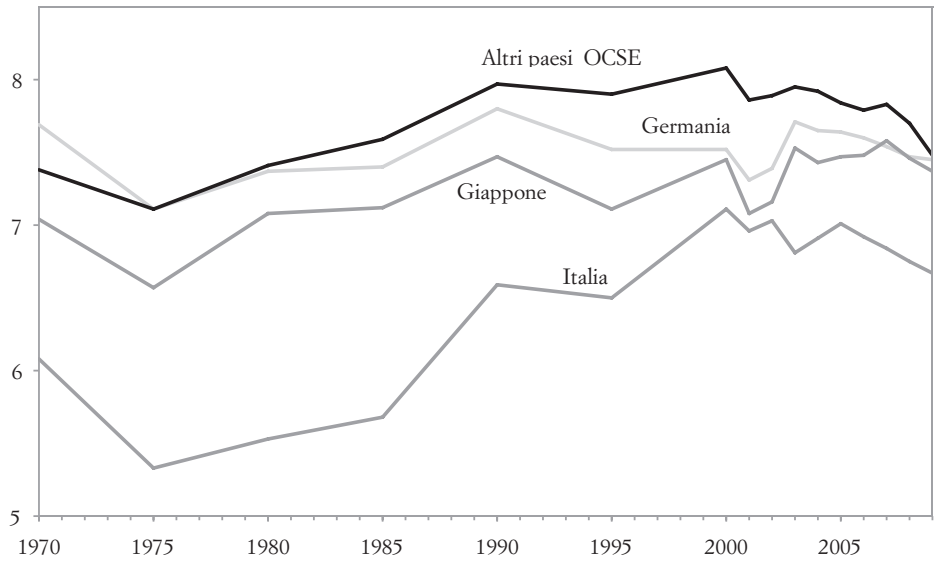
Eppure, nonostante la relativa stretta monetaria, l'inflazione italiana rimase a doppia cifra fino alla metà degli anni Ottanta, e nettamente più alta di quella di Germania e Giappone. Un motivo può essere la mancanza di una seria concorrenza nel settore dei servizi (Ciocca 2007) (cosa probabilmente vera anche in Giappone, molto meno in Germania). Un secondo motivo ha a che fare con l'atteggiamento del principale sindacato del Paese, che si oppose a una qualsiasi politica dei redditi fino al 1992 (Ciocca 2007). I sindacati tedeschi e giapponesi dimostrarono invece ben maggiore consapevolezza dei vincoli macroeconomici.

Un terzo motivo è collegato ai continui aumenti nelle assunzioni e nei salari del settore pubblico come anche nei trasferimenti monetari a sostegno dei redditi (Arcelli, Micossi 1997). E, d'altra parte, non si avverò la speranza che l'ingresso nel Sistema Monetario Europeo – allorché la politica monetaria italiana era *de facto* nelle mani della Bundesbank – avrebbe avuto gli attesi effetti favorevoli sulle aspettative inflazionistiche e, quindi, sulla contrattazione salariale (Egebo, Englander 1992)[14]. In parte come conseguenza, il netto deprezzamento nominale della moneta non portò ad alcun deprezzamento reale; anzi, fino al 1993 accadde l'opposto.

Il Paese era inoltre afflitto da una regolamentazione eccessiva. Le rigidità nel mercato del lavoro erano senz'altro più pronunciate che in Germania e Giappone, sia nell'ambito della protezione dell'occupazione che in quello della contrattazione collettiva, vista praticamente l'assenza di negoziazioni salariali coordinate (Nickell, Nunziata, Ochel 2005). I controlli sul commercio estero e sui prezzi erano invadenti: alla fine degli anni Settanta lo Stato controllava, direttamente o indirettamente, più del 30% dei beni e servizi contenuti nel paniere dei prez-

[14] In fin dei conti questo non deve sorprendere. La precedente esperienza britannica e americana aveva già mostrato che gli effetti sulle aspettative dei «cambi di regime» possono essere significativi per i mercati finanziari ma sono difficilmente visibili sui mercati del lavoro.

Figura 4.3. *Indice di «Libertà economica». Indicatore dell'intervento dello Stato nell'economia*



Nota: i valori vanno da 0 a 10; più alti sono i valori, maggiore è la libertà economica.
Fonte: Gwartney, Hall, Lawson (2011).

zi al consumo (Arcelli, Micossi 1997). Più in generale, l'indice Fraser della «Libertà economica» (Gwartney, Hall, Lawson 2011), che cerca di misurare l'intervento dello Stato nell'economia, collocava l'Italia decisamente più indietro di Germania e Giappone negli anni Settanta e Ottanta, nonostante alcuni progressi tra il 1985 e il 1995 (fig. 4.3).

L'Italia soffriva dunque di una cattiva gestione macroeconomica e di un'eccessiva interferenza microeconomica. A priori, questo dovrebbe aver portato a delle serie difficoltà economiche mentre, al contrario, il minor numero di regole e controlli presenti in Germania e Giappone, e le loro sobrie politiche fiscali e monetarie, avrebbero dovuto produrre una ben migliore performance di quella italiana. Eppure, produzione, occupazione e produttività crebbero non meno velocemente in Italia che in Germania e Giappone. Mentre gli sviluppi delle variabili nominali furono molto divergenti, quelli delle variabili reali, forse sorprendentemente, furono abbastanza simili. Si possono avanzare due ipotesi (non mutualmente esclusive) per spiegare un risultato così inatteso: in base alla prima, i costi degli sper-

peri di bilancio e del parziale allentamento monetario non sono forse stati così alti come spesso si ritiene; la seconda ipotesi considera invece l'esistenza di forze che, almeno parzialmente, hanno compensato le «sbagliate» politiche economiche. Per quanto riguarda la prima parte del periodo in esame, alcune ricerche suggeriscono che il mix di politiche adottato dalle autorità italiane non fu dopotutto così subottimale (Boltho 1986; Giavazzi, Spaventa 1989). Giavazzi e Spaventa, in particolare, sostengono che l'iniziale allentamento monetario, successivo alla seconda crisi petrolifera, portò a una crescita dei profitti, che sostennero la successiva domanda di investimenti. I costi inevitabili della disinflazione furono così più bassi di quanto sarebbero stati altrimenti. La disinflazione graduale fu in grado di promuovere la crescita (o di rallentarla meno) rispetto a quanto non fecero la terapia shock adottata nello stesso periodo in Gran Bretagna, o le politiche eccessivamente restrittive seguite in Germania (Carlin 1996).

La seconda spiegazione si concentra sulla presenza in Italia di un elemento «positivo» nel periodo considerato: lo spostamento dell'occupazione verso le piccole e medie imprese (PMI), in particolare nel settore manifatturiero. Questo passaggio non è stato né soltanto italiano, né soltanto tipico di questo periodo. In Italia, tuttavia, esso fu più pronunciato, in parte perché rappresentò una risposta alle rigidità introdotte nelle grandi imprese in seguito all'ondata di scioperi della fine degli anni Sessanta. La tabella 4.3 mostra una rappresentazione grezza di questo fenomeno (l'importanza delle imprese con un numero di dipendenti tra i 10 e i 99). La crescita del tasso di occupazione all'interno di queste aziende – che si era già manifestata prima dell'Autunno caldo – fu particolarmente pronunciata negli anni Settanta e Ottanta, in contrasto con le minori variazioni avvenute in Germania e in Giappone nello stesso settore. La maggiore flessibilità generata da questa situazione aiutò probabilmente in questi anni l'Italia a mantenere stabile la sua quota di esportazioni di prodotti manufatturieri (fig. 4.2), mentre Germania e Giappone andarono incontro a perdite significative (anche se, bisogna dire, partendo da livelli iniziali molto diversi).

Tabella 4.3. *Italia, Germania, Giappone: importanza delle piccole imprese (tasso di occupazione nel settore manifatturiero all'interno di imprese o unità locali tra i 10 e i 99 dipendenti)*

	1961	1971	1981	1991	2001
Italia	26,4[a]	28,3	33,6	38,9	41,8
Germania[b]	18,3	17,4	22,2	20,5[c]	22,5
Giappone	43,7[d]	40,3	41,4	41,7	41,7

Nota: i dati potrebbero non essere strettamente confrontabili tra i diversi Paesi.
[a] Tra 11 e 100 dipendenti.
[b] I dati sono approssimati poiché le definizioni sono cambiate nel corso del periodo e dal 1991 è compresa la ex Germania Est. È stato compiuto uno sforzo per rendere i dati confrontabili.
[c] 1990.
[d] 1959.
Fonte: Ciocca, 2007; «Japan Statistical Yearbook» (diversi numeri); «Statistisches Jahrbuch» (diversi numeri).

Due interpretazioni di questo periodo sono dunque possibili. In base alla prima, l'Italia soffrì di una prolungata cattiva gestione dal punto di vista sia macroeconomico che microeconomico e riuscì a crescere solo grazie alla sua proverbiale flessibilità. Se avesse adottato delle politiche ortodosse con maggiore convinzione, e avesse intrapreso un più vigoroso processo di deregolamentazione e di riforme, avrebbe ottenuto dei risultati migliori. Una visione alternativa, pur accettando l'importanza della flessibilità, contesta il giudizio negativo sulle politiche adottate. La Germania, pur incarnando l'ortodossia macroeconomica, ebbe risultati inferiori rispetto a quelli dell'Italia[15]. Il Giappone fu intrappolato in una bolla economica – parzialmente provocata da una liberalizzazione finanziaria –, le conseguenze della cui esplosione condizionano il Paese ancora oggi. Forse, dopotutto, un'inflazione elevata e un elevato disavanzo pubblico non sono così distruttivi dell'attività economica come suggerirebbe la letteratura ortodossa. Anche l'Italia si è infine avvicinata all'ortodossia, ma è possibile che muoversi gradualmente in questa direzione sia stato meno dannoso di un'austerità immediata, visto che il

[15] È vero che dopo il 1991 sulla Germania pesarono i costi della riunificazione, ma la decelerazione della crescita era cominciata almeno un decennio prima.

Paese non poteva contare sulle istituzioni di contrattazione salariale e sul consenso sociale prevalenti in Germania e Giappone.

5. *La stagnazione*

Nei quindici anni successivi IGG hanno avuto un elemento in comune: la quasi stagnazione nella crescita del reddito pro capite, e sono stati inoltre i tre Paesi con la crescita più lenta tra i ventidue della «vecchia» area dell'OCSE[16]. Questa apparente somiglianza nasconde però cause iniziali diverse: verso la fine degli anni Novanta l'Italia ha dovuto adottare delle politiche di bilancio molto austere per centrare l'ingresso nell'Unione Monetaria Europea, la Germania ha dovuto digerire i costi della riunificazione, e il Giappone ha dovuto fare fronte alle conseguenze dell'esplosione della sua bolla finanziaria. La Germania è poi riuscita a riprendersi con vigore alla fine della Grande Recessione grazie a una crescita delle esportazioni resa possibile da una serie di riforme nel mercato del lavoro e da una prolungata fase di moderazione salariale; il Giappone invece ha continuato ad avere delle difficoltà: a causa della deflazione, nel 2011 il suo PIL nominale era inferiore al valore del 1995. Per quanto riguarda l'Italia, la sua crescita tra il 2000 e il 2011 è stata quasi inesistente.

Una possibile spiegazione per questi trend potrebbe essere rappresentata dal processo di globalizzazione, che ha riguardato IGG in maniera differenziata a seconda che la loro struttura industriale fosse complementare o competitiva rispetto a quella delle economie emergenti. Germania e Giappone erano potenzialmente in grado di trarre maggiori benefici (o di essere meno danneggiati) da questa nuova competizione di quanto non lo fosse l'Italia, dato che le loro esportazioni sono più orientate verso prodotti ad alta tecnologia e beni d'investimento[17]. La Ger-

[16] Su base pro capite, Francia, Danimarca e Portogallo sono al di sotto della crescita annua tedesca dell'1,4%, ma presentano un dato migliore di quello, nettamente inferiore, di Italia e Giappone.

[17] In base ai dati della Banca Mondiale, la quota di beni ad alta tecnologia sul totale delle esportazioni nel periodo 1995-2010 era del 22% per il Giappone e del 14% per la Germania, ma solo del 7% per l'Italia. I beni di investimento

mania, inoltre, si è enormemente avvantaggiata dall'apertura dei mercati dell'Europa orientale, un'area con cui aveva sempre avuto storicamente rapporti molto stretti e con cui le relazioni commerciali sono cresciute in misura significativa (fig. 4.4)[18].

Qualcosa di simile è accaduto al Giappone con la Cina. L'Italia, per ovvie ragioni storiche e geografiche, è invece rimasta indietro. Inoltre, data la crescente importanza del commercio con l'estero, è aumentato anche il ruolo del tasso di cambio reale. Qui l'Italia, in conseguenza della sua quasi assente crescita di produttività (fig. 4.5), ha perso terreno rispetto a Germania e Giappone. La perdita di competitività dell'Italia è stata particolarmente acuta all'interno dell'Eurozona, poiché tra il 1999 e il 2011 il costo unitario del lavoro è cresciuto di oltre il 30% rispetto alla Germania.

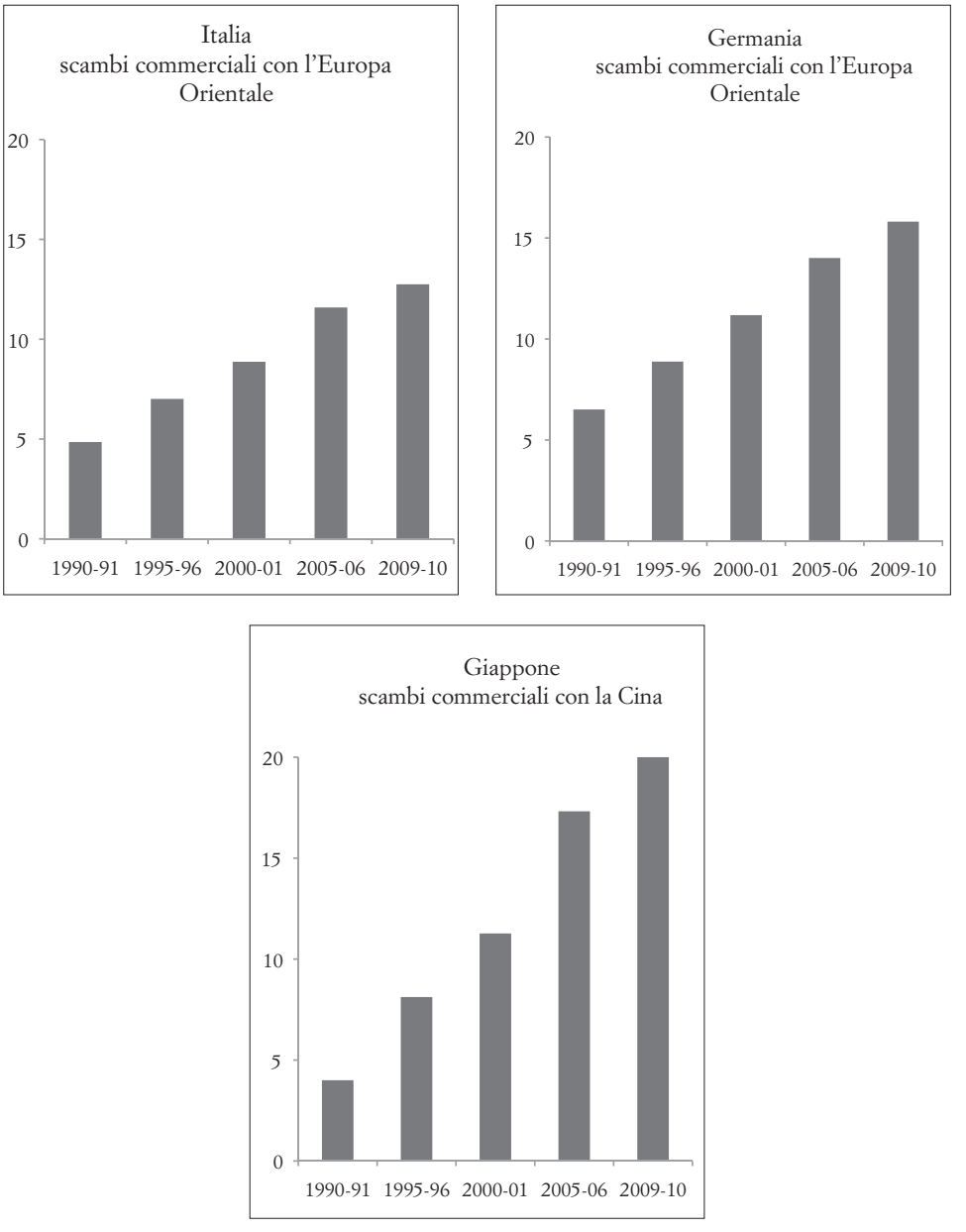
Un ulteriore tentativo di spiegare il relativo fallimento dell'Italia può venire, paradossalmente, dai suoi precedenti successi. La globalizzazione è stata un probabile fattore di indebolimento del sistema di piccole e medie imprese prevalente nei distretti industriali tradizionali (Ciocca 2007). Non solo le PMI devono competere con i paesi emergenti – specializzati in prodotti simili ma con costi del lavoro inferiori – ma trovano anche più difficile delocalizzarsi a causa delle loro ridotte dimensioni, cosa che invece le aziende tedesche e giapponesi, più grandi, sono riuscite a fare in Europa orientale e in Cina, rispettivamente[19]. Un modello produttivo che sembrava adattarsi bene al mercato europeo

(i prodotti dal 71 al 77 nella classificazione SITC) rappresentavano il 44% delle vendite giapponesi all'estero nel periodo 1995-2008, rispetto al 30 e al 28% di, rispettivamente, Germania e Italia.

[18] Nel grafico sono mostrate anche le importazioni poiché la delocalizzazione ha un ruolo importante nei legami commerciali della Germania con l'Europa dell'Est. La minaccia per i posti di lavoro che questa delocalizzazione rappresenta costituisce quasi certamente la spiegazione principale per cui i salari sono cresciuti più lentamente in Germania che in Italia dalla creazione dell'Unione Monetaria in poi.

[19] C'è probabilmente un fondo di verità nella semplice idea che è molto più facile per Siemens o Sumitomo essere in Cina di quanto non lo sia per Sassuolo (la capitale dell'industria italiana delle piastrelle), data la moltitudine di aziende da cui Sassuolo è composta. Detto questo è comunque vero che molte aziende dei distretti tessili italiani hanno trasferito parte delle loro attività nell'Europa dell'Est.

Figura 4.4. *Scambi commerciali con l'Europa orientale e la Cina (percentuale sul totale della somma di esportazioni e importazioni)*



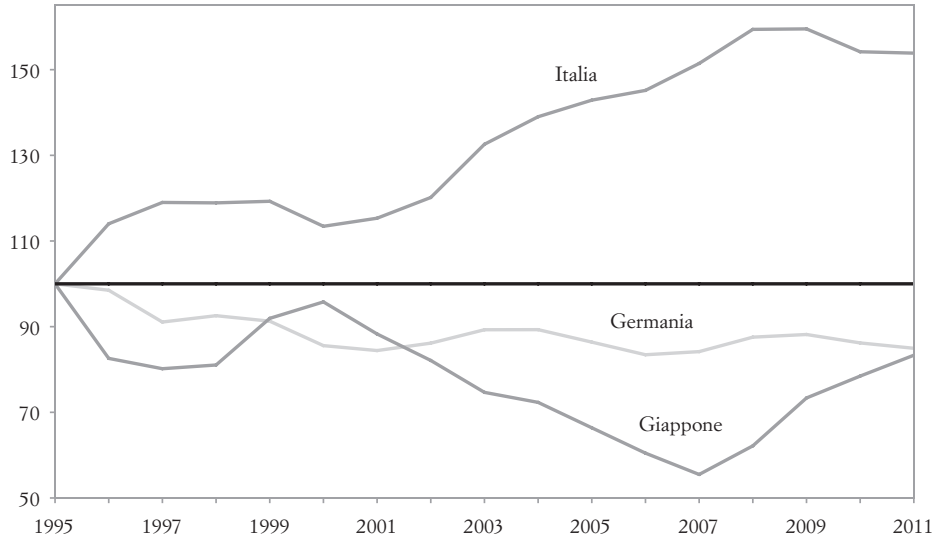
Fonte: Fondo Monetario Internazionale, *Direction of Trade Statistics*.

alla fine del XX secolo è probabilmente meno appropriato per il mondo globalizzato dell'inizio del XXI.

Un secondo ordine di spiegazioni per la stagnazione relativa prende in considerazione ragioni istituzionali. Si è spesso so-

stenuto che le istituzioni sviluppate in Europa (e, senza dubbio, anche in Giappone) nel corso dell'Età dell'Oro siano diventate progressivamente meno adatte ai cambiamenti a cui il mondo è andato incontro al volgere del secolo. In un ambiente caratterizzato da una crescente incertezza tecnologica è necessario passare da un sistema basato sulle banche a un sistema basato su capitale di rischio e mercati finanziari flessibili (Eichengreen 2009). Ugualmente, i nuovi settori, più dinamici, richiedono maggiori investimenti in ricerca, sviluppo e capitale umano, piuttosto che investimenti fissi. Anche per quanto riguarda la ricerca e sviluppo è necessario passare dalle innovazioni incrementali per cui è famosa, ad esempio, la Germania, alle innovazioni radicali tipiche delle aziende americane (Hall, Soskice 2001).

Figura 4.5. *Tassi di cambio reale (indici; 1995 = 100). Costo unitario del lavoro normalizzato nel settore manifatturiero*



Fonte: Fondo Monetario Internazionale, *International Financial Statistics*.

Inoltre, le istituzioni europee e giapponesi sono spesso accusate di essere sclerotizzate. Con l'emergere di paesi concorrenti più agili, il settore pubblico deve diventare più efficiente, le aliquote fiscali marginali più basse, e il welfare meno generoso; ancora più importante, è necessario incoraggiare la competizione nei mercati dei prodotti e, soprattutto, del lavoro (OECD 1989).

Si possono tuttavia sollevare dubbi su alcune di queste affermazioni: ad esempio, non c'è praticamente nessuna evidenza empirica che dimostri il collegamento tra riforme del mercato del lavoro e calo della disoccupazione (Howell *et al.* 2007). Detto questo, pochi potrebbero mettere in dubbio la sclerotizzazione delle istituzioni di IGG: a indiretto sostegno di questa affermazione si potrebbe puntare il dito sull'assenza di investimenti diretti dall'estero, in base al ragionamento plausibile che le multinazionali evitano le economie iper-regolate. Il risultato è che tra il 1995 e il 2010 (o, se si vuole, tra il 1980 e il 2010) l'afflusso di investimenti diretti dall'estero, in percentuale del PIL, sia stato più basso in IGG che in ogni altro paese della zona OCSE[20].

Tabella 4.4. *Italia, Germania, Giappone: riforme istituzionali (alcuni indicatori)*

		Stato di diritto[a]	Creazione d'imprese[b]	Chiusura d'imprese[c]	Enforcement dei contratti[d]
Italia	2003	0,98[e]	16	39	1.390
	2010	0,38	6	58	1.210
Germania	2003	1,62[e]	27	50	403
	2010	1,63	12	53	394
Giappone	2003	1,39[e]	21	93	242
	2010	1,31	16	93	360
Altri paesi dell'area OSCE	2003	1,54[e]	12	71	309
	2010	1,61	8	78	366

Nota: i dati potrebbero non essere strettamente comparabili tra i diversi Paesi.
[a] Deviazioni dalla media mondiale.
[b] Numero medio di procedure e tempo impiegato (in giorni) per registrare una nuova società.
[c] Tasso di recupero (in percentuale) da un'azienda insolvente.
[d] Durata delle pratiche legali (in giorni) necessarie a risolvere le vertenze.
[e] 1996.
Fonte: World Bank (2012a; 2012b).

In base a una terza serie di argomentazioni, collegata alle prime due, sembrerebbe che IGG siano stati riluttanti a modificare le loro istituzioni, almeno se paragoniamo la loro situazione a

[20] L'unica, minima e parziale eccezione è rappresentata dalla Germania, che nel periodo 1995-2010 ha attratto più investimenti della Grecia, pur restando ben al di sotto di tutti gli altri paesi dell'OCSE.

quanto stava accadendo in altre economie avanzate. La figura 4.3 ha già mostrato come gli sforzi riformatori di IGG a partire dal 2000 siano stati relativamente modesti, per non dire inesistenti in Italia. Dati più dettagliati su aspetti precisi della regolamentazione presentano un quadro più contrastato (tab. 4.4). In Italia si sono registrati alcuni progressi nella facilità nel creare delle imprese, ma nessuno nell'area legale. La giustizia presenta ancora tempi lunghissimi e la reale estensione dello stato di diritto sembra essere diminuita, almeno rispetto a quanto stava accadendo altrove. Inoltre, la performance economica è stata senz'altro negativamente condizionata dal fatto che, per buona parte del periodo, il Paese è stato guidato da un presidente del Consiglio che, a mio giudizio, probabilmente è stato il peggiore dal dopoguerra.

Olson, secondo cui in tempo di pace con il crescere della democrazia aumenta l'importanza dei gruppi d'interesse, non sarebbe rimasto sorpreso da una tale lentezza nelle riforme. La conseguenza è il «rallentamento della capacità di una società di adottare nuove tecnologie e di riallocare risorse in risposta alle nuove condizioni, e quindi una riduzione del tasso di crescita economica» (Olson 1982, p. 74). IGG non sono forse riusciti a spazzare via le loro coalizioni distributive dopo la guerra, ma avrebbero almeno potuto controllarne il graduale consolidamento nel corso del tempo. La prova in favore di questa tesi, tuttavia, non è particolarmente significativa: secondo Olson, sindacati e monopoli/oligopoli sono i principali responsabili della sclerotizzazione delle istituzioni, eppure, l'importanza dei sindacati è decisamente diminuita nel corso degli ultimi dieci/vent'anni, grazie alla deregolamentazione del mercato del lavoro, alla globalizzazione e ai cambiamenti strutturali che hanno ridotto l'importanza delle imprese pubbliche e delle grandi aziende fortemente sindacalizzate. Nella maggior parte dei paesi dell'OCSE, IGG compresi, si è avuta una riduzione significativa del ruolo dei sindacati e del numero degli scioperi (tab. 4.5). Anche le pratiche restrittive sui mercati dei prodotti sono state indebolite dalla deregolamentazione e, fatto ancora più importante, dall'aumento della concorrenza seguito alle liberalizzazioni del mercato mondiale frutto degli accordi del GATT/WTO e, in Europa, dal Programma del mercato unico del 1992.

Tabella 4.5. *Italia, Germania, Giappone: importanza dei sindacati e scioperi*

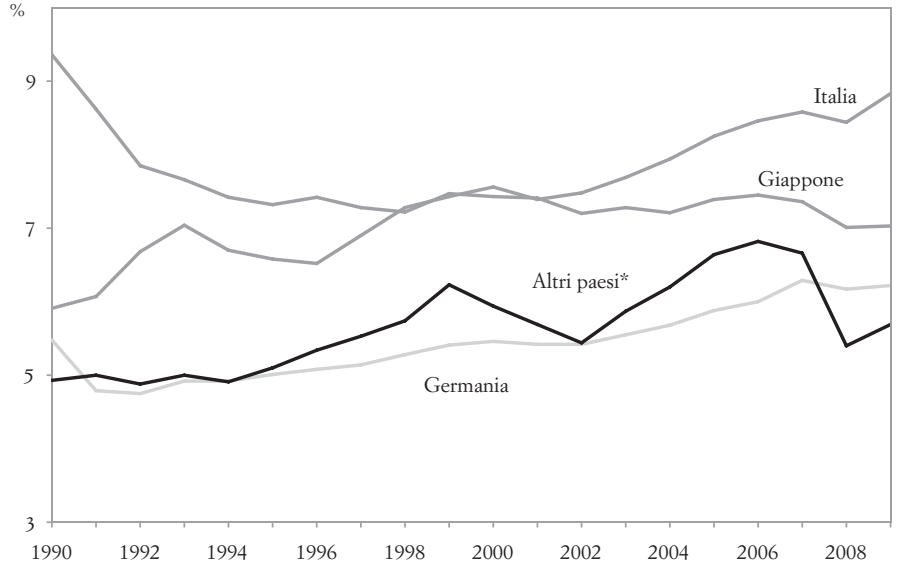
	Italia	Germania	Giappone
Presenza sindacale[a]			
1960	24,7	34,7	32,3
1970	37,0	32,0	35,1
1980	49,6	34,9	31,1
1990	38,8	31,2	25,4
2000	34,8	24,6	21,5
2010	35,1	18,6	18,4
Attività di sciopero[b]			
1950-1959	679	98	715
1960-1969	1.402	22	250
1970-1979	1.503	53	124
1980-1989	621	27	10
1990-1999	158	11	2
2000-2008	86	5	0

[a] Iscritti al sindacato in percentuale sul totale dei lavoratori.
[b] Giorni lavorativi persi per 1.000 lavoratori.
Fonte: Bean (1989); «Economic and Labour Market Review» e «Employment Gazette» (diversi numeri); Flora, Kraus, Pfenning (1987); database statistico dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro; «Labour Market Trends» e «Monthly Labor Review» (diversi numeri); database dell'OCSE.

È comunque vero che in IGG (e in altri paesi OCSE) sembra esserci una forte resistenza al cambiamento. Un motivo, che riguarda soprattutto l'Italia, potrebbe essere la scarsa mobilità sociale. Una recente indagine sulla persistenza intergenerazionale del reddito suggerisce, ad esempio, che il paese dell'Europa occidentale in cui questa è più alta, insieme alla Spagna, è l'Italia (Causa, Dantan, Johansson 2009), dove, in base a un lavoro precedente, è senz'altro più alta anche rispetto alla Germania (D'Addio 2007) (dati equivalenti per il Giappone non sono risultati disponibili). Bisognerebbe però capire meglio se questo declino è avvenuto nel corso del tempo prima di concludere che è andato a sua volta ad aggiungersi alla mancanza di dinamismo dell'Italia negli ultimi anni. In maniera più plausibile, si può spiegare tale mancanza di dinamismo attraverso i trend nel benessere della popolazione. La figura 4.6 mostra l'andamento del rappor-

to tra la ricchezza netta delle famiglie e il reddito in IGG e in altri quattro importanti paesi dell'OCSE. A prescindere dalle fluttuazioni successive allo scoppio di bolle finanziarie in Giappone nei primi anni Novanta e in Gran Bretagna e negli Stati Uniti alla fine del primo decennio del nuovo millennio, il grafico mostra chiaramente che le società di IGG, e quella italiana in particolare, sono tra le più ricche del pianeta. Non è implausibile suggerire l'esistenza di un collegamento tra «più elevata ricchezza privata, ridotta propensione a impegnarsi e rischiare, attenuazione del ritmo dello sviluppo economico» (Ciocca 2007, p. 346).

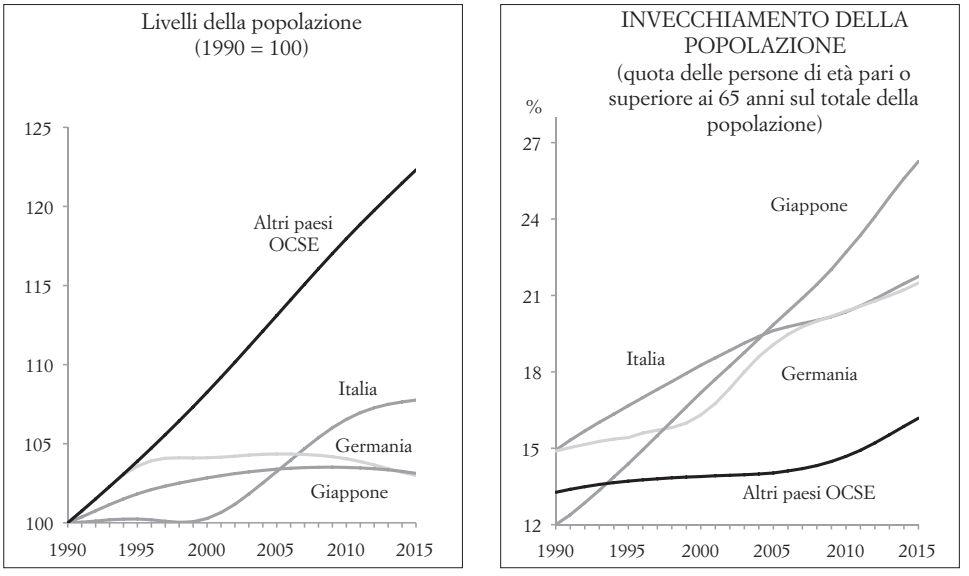
Figura 4.6. *Rapporto ricchezza/reddito (asset familiari netti totali in percentuale del reddito disponibile)*



* Media ponderata di Canada, Francia, Gran Bretagna e Stati Uniti.
Fonte: OECD, *Economic Outlook* (diversi numeri).

Infine, un ulteriore motivo per la semistagnazione potrebbe essere il rapido invecchiamento della popolazione. Nel 2010, IGG avevano la quota più alta di popolazione con oltre 65 anni (fig. 4.7). Il legame tra demografia ed economia è evidentemente complicato, eppure, il buon senso suggerisce che deve esserci un fondo di verità nella frase: «Gli anziani non amano il cambiamento; gli anziani non prendono nuove iniziative». Le difficoltà incontrate nel riformare lo stato sociale sono chiaramente legate all'invecchiamento della popolazione, dal momento in cui l'età

Figura 4.7. *Demografia*



Fonte: UNDP, World Population Prospects Database (Revisione 2010).

dell'elettore mediano cresce e gli individui restano attaccati ai propri benefici sanitari o pensionistici. Allo stesso modo, è possibile collegare la decelerazione nella produttività alla mancanza di nuove iniziative. L'evidenza empirica suggerisce, per esempio, che più le persone invecchiano minore è il loro spirito imprenditoriale[21] e che nei paesi con un più alto tasso di invecchiamento l'attività imprenditoriale è minore[22]. Se c'è qualcosa di vero in questa ipotesi, allora avremmo a disposizione almeno una comune, seppur parziale, spiegazione delle scarse performance economiche di IGG in questi ultimi anni.

[21] Le indagini dell'Eurobarometro sull'imprenditorialità mostrano che la percentuale di persone che pensano di avviare, o che hanno avviato, una nuova impresa è significativamente più alta nella fascia di età tra i 25 e i 39 anni e, in misura minore, tra i 40 e i 45 anni, di quanto non lo sia tra chi ha più di 45 anni.

[22] Le indagini internazionali sull'imprenditorialità quali quelle presentate dal Global Entrepreneurship Monitor mostrano che l'attività imprenditoriale tende a essere minore nei paesi con un'alta percentuale di popolazione anziana, di quanto non sia nelle economie «giovani».

6. *Il problema regionale*

Differenze regionali nella produzione, nell'occupazione e negli standard di vita esistono in tutti i paesi. In Italia, tuttavia, queste differenze sono particolarmente pronunciate, almeno se paragonate a quelle di Germania e Giappone.

Il primo grafico della figura 4.8 presenta una semplice misura delle disuguaglianze geografiche: il coefficiente (ponderato) di variazione del PIL regionale pro capite di undici regioni in IGG (e di sedici in Germania dopo la riunificazione). Il grafico parla da solo. I differenziali italiani nel corso dell'intero periodo sono di un ordine di grandezza decisamente superiore a quelli di Germania e Giappone.

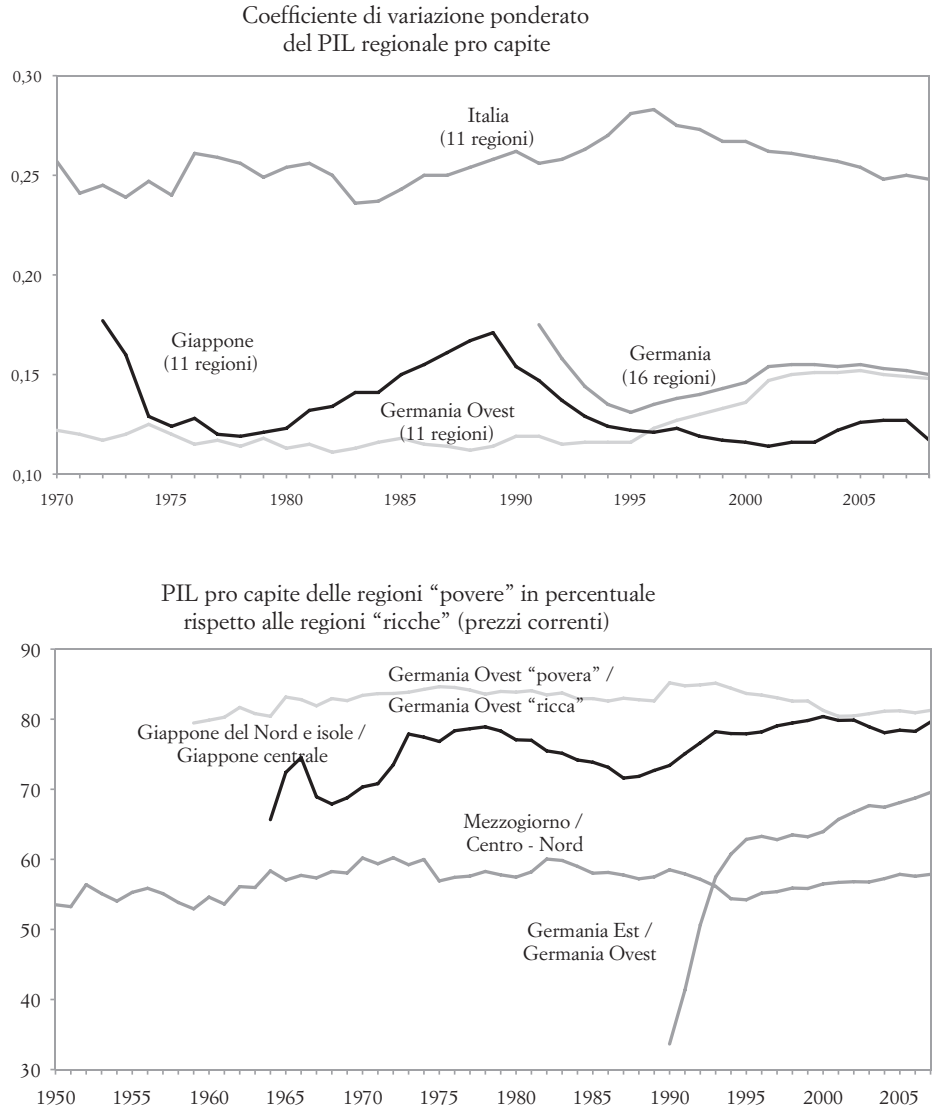
Una caratteristica dei differenziali italiani è che corrispondono a una netta divisione geografica tra il Centro-Nord e il Sud del Paese, molto più dei differenziali (comunque inferiori) di Germania e Giappone. Il divario di reddito tra il Mezzogiorno e il Centro-Nord dell'Italia è illustrato nel secondo grafico della figura 4.8, insieme ai tentativi di stima di simili divari territoriali in Germania e Giappone. Per quanto riguarda la Germania, la scelta di un indicatore equivalente è semplice dopo il 1991: la riunificazione ha infatti unito due regioni geograficamente divise e con livelli molto diversi di sviluppo, mentre prima del 1991 le regioni più ricche e più povere della Germania Ovest erano diffuse in tutto il Paese. L'indicatore usato mostra il rapporto del PIL pro capite tra i quattro *Länder* più poveri e altri sette più ricchi[23]. Per quanto riguarda il Giappone, la divisione è tra la regione centrale, relativamente più prospera, e un'area periferica che comprende il Nord e le isole del Sud[24]. Anche in questo caso, il divario italiano spicca per grandezza e persistenza. Persino la Germania Est, nonostante le forti differenze con l'Ovest al momento dell'unificazione, è riuscita a colmare una buona parte del divario.

Possiamo chiederci quanto questa divergenza territoriale abbia

[23] I quattro *Länder* più poveri (con PIL pro capite più basso di quello medio della Germania Ovest sia nel 1960 che nel 2008) sono Bassa Sassonia, Renania-Palatinato, Saarland e Schleswig-Holstein.

[24] La regione del Nord comprende l'Hokkaidō e il Tōhoku; le isole meridionali sono Shikoku, Kyūshū e Okinawa.

Figura 4.8. *Differenziali di reddito regionali*



Fonte: contabilità nazionale di Italia, Germania e Giappone.

condizionato i risultati economici dell'Italia. Una possibile risposta consisterebbe nell'immaginare che, contrariamente a quanto è successo, l'Italia si sarebbe conformata a una regola di convergenza regionale, come è successo per molte economie avanzate (Barro, Sala-i-Martin 1995). In base a questa regola, il divario tra regioni povere e regioni ricche – negli Stati Uniti, in Giappone o

nell'Europa occidentale – si è ridotto del 2% annuo circa. Se l'Italia avesse condiviso questo processo di convergenza, il differenziale del PIL pro capite (a prezzi costanti) tra Nord e Sud sarebbe diminuito nel corso del periodo da quasi il 40 al 10%, e il tasso di crescita nazionale sarebbe stato più alto[25].

I risultati così ottenuti presumono, tuttavia, che se la performance economica del Mezzogiorno fosse stata migliore non sarebbe cambiato nient'altro. Ma una tale affermazione è chiaramente insostenibile. Pertanto:

1. Una crescita più rapida dei redditi e dell'occupazione al Sud avrebbe ridotto i flussi migratori verso il Nord; questo però avrebbe significato salari più alti e una minore competitività internazionale, almeno negli anni Cinquanta e Sessanta.

2. Tuttavia, se la performance economica del Sud fosse stata migliore, nel Mezzogiorno avrebbero potuto svilupparsi delle aziende competitive nel settore *tradeable*.

3. Allo stesso modo, migliori dati economici al Sud avrebbero richiesto uno sforzo di aiuti pubblici inferiore; la pressione fiscale avrebbe potuto essere più bassa, e/o altre spese pubbliche più alte.

Un primo passo per quantificare questo ragionamento controfattuale consiste nel fare una stima della minore spinta migratoria in presenza di una più rapida convergenza dei redditi negli anni Cinquanta e Sessanta (la migrazione netta calò drasticamente nella seconda metà degli anni Settanta). Tra il 1955 e il 1973 (periodo per cui i dati sulla migrazione sono disponibili), il gap di reddito effettivo si ridusse solo leggermente, ma se la convergenza del Mezzogiorno fosse stata del 2% annuo sarebbe sceso da quasi il 40 a poco più del 20% del PIL pro capite del Nord. Presumendo un'elasticità del fenomeno migratorio del -2 rispetto alla riduzione di questo divario[26], la migrazione verso il Cen-

[25] Tra il 1953 e il 2008, ad esempio, la crescita annua del PIL pro capite sarebbe stata del 3,7% invece del 3,4% registrato, e il Sud da solo sarebbe cresciuto del 4% invece che del 3,1%.

[26] Uno sguardo alla letteratura sulla risposta dei flussi migratori regionali alle variazioni dei redditi regionali relativi (eliminando l'incidenza di altre variabili come la disoccupazione e la distanza), mostra, secondo le conclusioni di uno studio ricapitolativo che «la maggior parte delle elasticità [...] erano

tro-Nord tra il 1955 e il 1973 si sarebbe probabilmente ridotta di circa 90.000 persone all'anno. Anche immaginando un tasso elevato di partecipazione nella forza lavoro (70%) e che la metà degli immigrati avesse trovato occupazione nel settore manufatturiero (entrambe ipotesi abbastanza estreme), la riduzione della forza lavoro industriale nel Centro-Nord nel periodo considerato sarebbe stata al massimo del 7-8%.

L'evidenza empirica sulla cosiddetta curva salariale mostra che le variazioni nell'offerta di lavoro hanno effetti limitati sui livelli di remunerazione. Una valutazione largamente condivisa è che nei paesi sviluppati l'elasticità salariale rispetto alla disoccupazione sia approssimativamente di -0,1% (Blanchflower, Oswald 1992; Nijkamp, Poot 2005). In base a questo dato, e immaginando una riduzione del 10% nella forza lavoro al Centro-Nord, il risultato sarebbe stato un aumento nel livello salariale solo dell'1% e, forse, un aumento ancora più basso del costo unitario del lavoro (perché una minore disponibilità di manodopera avrebbe potuto portare a una maggiore produttività). Data un'elasticità delle esportazioni rispetto al tasso di cambio reale di -1[27], la crescita delle esportazioni annue e quella del PIL si sarebbero probabilmente ridotte dell'1 e dello 0,2% rispettivamente, non annullando così completamente l'impatto di una crescita più rapida del Sud.

Questo calcolo – molto semplificato per la verità – ignora tuttavia le forze in grado di agire nella direzione opposta. Primo, il Nord avrebbe forse intrapreso un maggiore sforzo di investimenti. Secondo, in presenza di una crescita più alta, il Sud avrebbe potuto sviluppare dei settori *tradeable* più competitivi, in linea con l'ipotesi che a una rapida crescita consegue un aumento delle esportazioni (Krugman 1989). Terzo, e più importante, se gli

superiori a 1,0 ma inferiori a 3,0» (Gallaway, Rydén, Vedder 1975, p. 262). Per questo lavoro è stato utilizzato un risultato (arrotondato) trovato per l'Italia tra il 1958 e il 1974 (1,8 per salari relativi) (Salvatore 1977).

[27] Esistono pochi dati affidabili per le elasticità del commercio internazionale per gli anni Cinquanta e Sessanta. Una nota indagine di quel periodo non riuscì a produrre dei risultati statisticamente significativi per l'Italia (Houthakker, Magee 1969). Per altri otto paesi avanzati, per i quali si riuscirono a ottenere tali risultati, la media era nell'ordine di -1 (Houthakker, Magee 1969).

scioperi della fine degli anni Sessanta – la cui conseguenza fu un aumento delle rigidità nel mercato del lavoro – furono in parte la risposta a una pessima gestione dei flussi migratori, in presenza di minore immigrazione la storia economica dell'Italia avrebbe potuto essere diversa. Quantificare questi effetti va oltre lo scopo di questo capitolo, ma un giudizio superficiale potrebbe essere che furono altrettanto importanti – se non di più – di qualunque effetto negativo immediato prodotto sull'industria del Nord da una minore elasticità dell'offerta di forza lavoro nel periodo 1955-1973.

Inoltre, se la sua performance fosse stata migliore, il Sud avrebbe richiesto minori aiuti. Sull'intero periodo, questi aiuti si sono aggirati attorno a una media dell'1-1,5% del PIL all'anno (Boltho 2010). Presumendo che con una diminuzione del gap di reddito l'aiuto al Sud sarebbe diminuito, la spesa pubblica e/o la pressione fiscale sarebbero state inferiori. Anche facendo una stima conservativa, il risparmio potenziale avrebbe potuto essere dello 0,5% del PIL annuo. Se questo si fosse riflesso in una tassazione più bassa, l'impatto (seppur limitato) sull'iniziativa imprenditoriale avrebbe potuto essere positivo. Se il risparmio fosse stato utilizzato in maniera produttiva (ad esempio, nelle infrastrutture più che nelle indennità di disoccupazione o nei sussidi), avrebbe potuto avere un impatto positivo (in questo caso più significativo) sulla crescita. E a questi benefici vanno aggiunti la probabile diminuzione della ricerca di rendite e della criminalità (incoraggiate dall'elevata spesa pubblica).

Quanto abbiamo detto porta a una conclusione ovvia: un'espansione più rapida nel Sud avrebbe favorito la crescita in tutto il Paese, alcuni dei costi dell'Autunno caldo sarebbero stati evitati, i fondi pubblici sarebbero stati usati in maniera più produttiva, e sarebbe forse diminuita la criminalità. Anche se nel corso dell'Età dell'Oro un tasso di cambio reale più alto avrebbe potuto penalizzare le esportazioni, è comunque possibile sostenere che, se i problemi regionali dell'Italia fossero stati più simili a quelli di Germania e Giappone, la crescita del Paese nel corso del periodo avrebbe potuto posizionarsi tra quella delle altre due Nazioni, e comunque ben al di sopra di quella effettiva.

Un confronto con l'esperienza tedesca è particolarmente istruttivo, poiché mostra come la Germania Est sia riusci-

ta a ridurre con successo il suo divario di reddito nei confronti dell'Ovest. La Germania Est ha beneficiato di un massiccio investimento pubblico nelle infrastrutture e, cosa ancora più importante, le istituzioni tedesco-occidentali che ha adottato erano quasi certamente superiori a quelle italiane nei termini di «sistema giudiziario funzionante, controllo della criminalità e della corruzione, efficiente amministrazione delle tasse» (Carlin 2010, p. 12). Inoltre, la Germania Est riuscì a sganciarsi dai meccanismi salariali dell'Ovest e il costo del lavoro scese rapidamente in termini relativi (Carlin 2010)[28]. Bisogna qui ricordare che i sindacati italiani, alla fine degli anni Sessanta, scelsero esattamente la strada opposta, esigendo, con l'abolizione della gabbie salariali, l'equalizzazione dei salari in tutto il Paese.

7. *Conclusioni*

IGG hanno condiviso molte cose dopo la Seconda guerra mondiale, e soprattutto successi. La crescita del reddito pro capite è stata rapida per buona parte del periodo; gli standard di vita sono tra i più alti al mondo; uno stato sociale relativamente generoso (impensabile nel 1950) protegge la maggior parte della popolazione da improvvisi rovesci della fortuna; e gli standard educativi e sanitari sono molto più alti di quanto non fossero sessant'anni fa. A questo si aggiunga che IGG sono molto aperti al resto del mondo e stanno accogliendo – magari non sempre con favore – un tonificante afflusso di immigrati (la Germania più dell'Italia, e l'Italia più del Giappone).

Eppure, dal punto di vista di Germania e Giappone, la performance dell'Italia presenta tratti sconcertanti. Uno di questi è la relativa assenza di riforme sostanziali negli anni della ricostruzione. Per contro, e in maniera forse sorprendente, una politica macroeconomica permissiva potrebbe non essere stata così

[28] La moderazione salariale fu una componente di questo sdoppiamento. Un'altra fu la rapida crescita della produttività nel settore dei beni *tradeable*, grazie in parte alla politica industriale e in parte al ritorno a pattern storici di specializzazione (Carlin 2010).

perniciosa come si è comunemente pensato. Negli anni Settanta e Ottanta, quando le divergenze in materia di politica di bilancio tra l'Italia da una parte e Germania e Giappone dall'altra erano all'apice, i risultati dell'Italia erano per certi versi migliori di quelli degli altri due Paesi. L'ortodossia in materia di politica economica, in fin dei conti, non sempre è il viatico per una rapida crescita.

Vi sono poi altre tre differenze ancora più importanti: 1. le inefficienze amministrative; 2. il perdurante sottosviluppo del Mezzogiorno; e 3. il conflitto quasi permanente nelle relazioni industriali. In Germania e in Giappone l'efficienza amministrativa, il funzionamento delle istituzioni e la qualità delle infrastrutture sembrano essere, in base ai dati disponibili, decisamente superiori a quelli dell'Italia. In Giappone i problemi regionali non sono mai stati realmente seri, mentre in Germania, anche se gravi dopo l'unificazione, sono stati affrontati con successo. E in entrambi i Paesi le relazioni industriali sono sempre state eccezionalmente tranquille se paragonate alla situazione italiana (tab. 4.5).

Ma dietro a queste differenze ce n'è un'altra, dalle radici molto più profonde: l'incapacità comparativa dello Stato italiano di gestire in modo efficiente un'economia moderna. Un fatto che si può verificare facilmente nel settore dello sviluppo regionale – dove sono stati sprecati moltissimi fondi, spesso nella ricerca di rendite e nella corruzione – ma anche nelle relazioni industriali, dove di rado lo Stato ha svolto un ruolo pacificatore (come in diversi modi è successo in Germania e Giappone). La pessima gestione della migrazione interna negli anni Sessanta è un esempio delle carenze della politica; un altro è il quasi totale fallimento nel promuovere riforme tra il 2000 e la fine del 2011. Mentre la Germania (attraverso la politica di bilancio) e il Giappone (attraverso la politica industriale) hanno favorito la formazione di un cosiddetto «capitale paziente», l'Italia non ha avuto questa ambizione: il suo settore aziendale spesso ha preferito il vantaggio immediato, il trasferimento dei capitali all'estero, l'aiuto statale. Infine, l'Italia ha pagato il prezzo di rimanere profondamente divisa tra una classe imprenditoriale capace di guardare solo al profitto a breve, e un movimento sindacale la cui significativa componente anticapitalista si è dimostrata largamente inconsapevole dei limiti imposti dall'economia (Salvati 2000). La Germania è stata ri-

sparmiata da questi conflitti ideologici (Hennings 1982), mentre il Giappone non li ha mai davvero sperimentati.

Come è stato correttamente sostenuto (Salvati 1984), Germania e Giappone hanno dimostrato nel corso del tempo di saper prendere decisioni importanti e di saperle gestire con efficacia, caratteristica che all'Italia è mancata. Se il Paese avesse avuto uno Stato più efficiente e relazioni industriali più cooperative, le differenze regionali sarebbero state probabilmente meno marcate, e la crescita quasi certamente più alta. Ma sarebbe stato possibile raggiungere un simile risultato? Alcuni episodi nella storia d'Italia del dopoguerra suggeriscono l'esistenza del potenziale per una performance migliore: la rapida crescita industriale degli anni Cinquanta, spesso guidata dalle aziende statali; la parziale convergenza tra Nord e Sud negli anni Sessanta; un'efficace politica dei redditi nei primi anni Novanta; e una politica di bilancio risoluta alla fine degli anni Novanta. Sfortunatamente, sono episodi sporadici. Eppure, nonostante tutto, i risultati raggiunti dall'Italia sono ragguardevoli: il Paese gode di uno standard di vita non di molto inferiore a quello di Germania e Giappone ed è cresciuto più o meno alla stessa velocità. Il rammarico è che si sarebbe potuto fare molto di più.

Questo è vero soprattutto oggi. Negli ultimi quindici anni la crescita nei paesi dell'OCSE è stata molto lenta, soprattutto in IGG. Vi sono alcune ragioni comuni (ad esempio la demografia e, forse, gli effetti debilitanti del rapido aumento del benessere). Il Giappone, inoltre, non si è ancora ripreso da vent'anni di deflazione. La Germania è invece riuscita, grazie agli sforzi congiunti di aziende e sindacati, a riguadagnare la competitività esterna. Particolarmente degna di nota è la sua flessibilità salariale, che all'Est ha favorito la convergenza e all'Ovest ha stimolato le esportazioni. L'Italia non può giocarsi la scusa del Giappone e, a differenza della Germania, dall'introduzione dell'euro ha perduto competitività. Ancora più importante, non si è riscontrato alcun progresso nelle tre aree considerate in questo capitolo, le quali hanno ostacolato la performance italiana rispetto a quella di Germania e Giappone. Le relazioni industriali sono migliorate, ma più per l'erosione del potere dei sindacati che per lo sforzo di costruire un vero consenso sociale, mentre la relativa arretratezza del Mezzogiorno è rimasta sostanzialmente immutata. Data

la virtuale assenza di riforme, almeno fino al 2012, è difficile immaginare come il Paese potrà tornare, nonostante la vitalità delle sue PMI, a livelli di crescita significativi.

* * *

Andrea Boltho è Emeritus Fellow del Magdalen College dell'Università di Oxford. L'autore è grato a Wendy Carlin, Marcello de Cecco, Michele Salvati e Hans-Jürgen Wagener per i preziosi consigli.

5.
L'ECONOMIA ITALIANA VISTA DALL'ESTERO

di Marcello de Cecco

Gli economisti, gli storici dell'economia e i politici stranieri osservarono l'Italia postunitaria con grande attenzione: volevano capire se l'economia di un Paese che nel XVII e nel XVIII secolo era retrocesso al ruolo di esportatore di prodotti agricoli grezzi dopo essere stato, nel corso del Medioevo e nel Rinascimento, il centro dell'industria, del commercio e della finanza europei, sarebbe riuscita – attraverso un utilizzo virtuoso della popolazione e del territorio, elementi entrambi dotati del potenziale in grado di far tornare il Paese tra le grandi potenze d'Europa – a raddrizzarsi e ad agganciare la rivoluzione industriale.

Gli osservatori stranieri erano interessati soprattutto a capire come questo sarebbe successo e in base a quale modello. L'unificazione politica stessa era considerata un miracolo, e altre nazioni in declino, o paesi che avevano a lungo patito un dominio straniero, videro nell'Italia un esempio da emulare, e alcuni adottarono addirittura come bandiera il tricolore italiano (ad esempio l'Ungheria e l'Irlanda). Anche i sionisti studiarono con attenzione l'esperienza italiana, dal momento che il ritorno di un antico popolo a grande potenza dopo duemila anni di divisione era di buon auspicio per un popolo ancora più antico e che per un tempo ancora più lungo aveva dovuto fronteggiare perdite, diaspore e persecuzioni.

1. *Sviluppo naturale e innaturale*

Secondo il corso naturale delle cose, la maggior parte del capitale di ogni società in sviluppo viene quindi diretto prima verso l'agricoltura, poi all'industria e da ultimo al commercio estero. Questo ordine di cose è così naturale che penso sia stato osservato in certa misura in ogni società che avesse qualche territorio. Prima che si potessero creare città di una certa dimensione, dovettero essere coltivate alcune delle loro terre e vi si dovette svolgere qualche tipo di industria rudimentale prima di pensare di imbarcarsi nel commercio estero.

Ma sebbene quest'ordine naturale delle cose debba essersi realizzato in certa misura in ogni società avente un certo territorio, in tutti gli Stati moderni d'Europa è stato sotto molti aspetti invertito. Il commercio estero di alcune delle loro città ha introdotto tutte le manifatture più fini, cioè quelle che erano adatte a essere vendute lontano; e l'industria e il commercio estero insieme hanno promosso le più importanti migliorie agricole. A quest'ordine innaturale e invertito le hanno costrette gli usi e i costumi introdotti dalla natura del loro governo originario, che persistettero anche dopo che quel governo era stato grandemente mutato[1].

Adam Smith considerava le repubbliche e gli Stati italiani a partire dal Medioevo esempi archetipici di «quest'ordine innaturale e invertito» il cui esempio aveva influenzato tutti i paesi europei. Per Smith non era sorprendente che le città-Stato italiane fossero state esposte alla volatilità della fortuna e a un fatale declino, e si impegnò anzi a dimostrare che tale declino non era una conseguenza della scoperta dell'America, ma era stato precedente e in un certo senso l'Italia si era ripresa proprio dopo la scoperta dell'America, mentre declinavano Spagna e Portogallo.

Smith era convinto che i piccoli Stati della penisola italica, cresciuti in maniera fulminea all'inizio del Medioevo, e vittime in seguito di un rapido crollo, avessero introdotto una modalità di sviluppo innaturale, sfuggendo quella che lui considerava naturale. Lo sviluppo naturale non dipendeva dai capricci e dalla volatilità del commercio estero e dal saccheggio (quest'ultimo incluso nella categoria dell'accumulazione originaria del capitale),

[1] Smith (2009, pp. 507-508).

ma l'accumulazione di capitale aveva inizio nell'agricoltura, procedeva verso l'industria attraverso il reinvestimento dei guadagni e solo alla fine si estendeva al commercio estero.

Il modello di Smith dello sviluppo naturale ebbe un profondo impatto su economisti e politici in tutto il mondo, e anche sugli studiosi stranieri dell'economia italiana che, dopo di lui, affrontarono le ragioni del declino italiano dopo aver visitato la penisola, o avendoci vissuto per un lungo periodo.

Smith esercitò la propria influenza anche su quegli italiani che alla metà del XIX secolo si posero l'obiettivo di riportare il Paese al ruolo di potenza politica ed economica, e che per questo davano grande importanza alle dimensioni della nazione, poiché da esse dipendevano una crescita stabile e duratura, necessariamente basata su un'agricoltura moderna in grado di garantire un'accumulazione di capitale sufficiente alla nascita di un'industria moderna. Per questo il loro obiettivo era l'unità.

Nel corso dei primi diciassette anni del nuovo Regno d'Italia, l'élite di governo (la destra storica) applicò dunque il modello dello «sviluppo naturale» di Adam Smith: la modernizzazione dell'agricoltura doveva precedere l'industrializzazione.

2. *Sviluppo guidato dall'industria o crescita bilanciata?*

La destra storica perse il potere nel 1876, e i governanti italiani optarono quindi per l'industrializzazione forzata come condizione necessaria per accrescere il potere politico internazionale. David Ricardo vinse la battaglia contro Adam Smith. Tuttavia, in Italia forse un po' più tardi rispetto agli altri paesi dell'Europa continentale, il libero commercio ricardiano lasciò il posto al protezionismo come condizione necessaria per l'industrializzazione. Ma non tutti gli osservatori internazionali erano convinti che questa fosse la scelta giusta: gli inglesi, in particolare, auspicavano che l'Italia si unisse all'Europa del libero scambio. Pochi anni prima, Richard Cobden aveva fatto un tour dell'Italia molto proficuo con l'obiettivo di propagandare proprio questa idea.

I piemontesi avevano adottato il libero commercio prima dell'Unità, soprattutto per attirare capitali e investimenti diretti

da Francia e Gran Bretagna, e in seguito, dopo l'unificazione, lo avevano esteso al Sud, fortemente protezionista. Cavour, uomo estremamente realista, non dichiarò il libero commercio unilateralmente, ma firmò moltissimi trattati commerciali con le principali potenze con cui l'Italia sperava di avere – o già prima gli Stati preunitari avevano – importanti relazioni commerciali.

Il Regno delle Due Sicilie, una ventina d'anni dopo la rimozione del re Borbone, si affidò al modello del protezionismo americano, predicato da Alexander Hamilton, e imitato negli Stati tedeschi dalla *Zollverein* di Friederich List. Questo provocò l'ostilità della Gran Bretagna. Come già fiorentini e genovesi nei secoli precedenti, i mercanti inglesi avevano sfruttato quanto più possibile le potenzialità offerte dal Regno sia nel campo delle importazioni che in quello delle esportazioni. In particolare, avevano il virtuale monopolio dell'esportazione dello zolfo, che era estratto con metodi primitivi e sofferenze estreme dei minatori nelle miniere di proprietà dei nobili siciliani (Giura 1973; Davis 1982). L'acido solforico era considerato essenziale per l'industrializzazione e all'inizio degli anni Trenta dell'Ottocento il suo prezzo aumentò a dismisura. Al momento dell'esplosione della bolla, alcuni anni dopo, il prezzo crollò alla stessa velocità con cui era salito, provocando una vera e propria emergenza economica e sociale.

Seguendo la strategia protezionista introdotta nel 1823, nel 1838 il governo di Napoli scelse di stabilizzare il prezzo in continuo calo dello zolfo attraverso una stretta sulle esportazioni, restringendole di un terzo e vendendo all'asta i diritti di utilizzo delle miniere di zolfo siciliane a un monopolio di recente costituzione controllato da una compagnia francese (in cui si diceva avesse un interesse la duchessa di Berry, sorella del re di Napoli), sottraendole *de facto* al controllo britannico.

In seguito alle rimostranze dei mercanti inglesi, il governo britannico reagì con un'aperta minaccia di intervento navale pronunciata dal ministro degli Esteri Palmerston, che portò al sequestro in mare aperto delle navi commerciali napoletane, che furono condotte a Malta fino a che la disputa non fu risolta. Altre navi furono bloccate a Corfù e al comandante della flotta britannica fu ordinato di tenersi pronto a impedire la navigazione nel golfo di Napoli. Questo atto di aperta prepotenza coloniale – un

esempio quasi perfetto di «diplomazia delle cannoniere» – venne ordinato nonostante il parere negativo degli esperti legali della Corona britannica. Palmerston presentò la vicenda come una disputa dottrinaria tra protezionisti e sostenitori del libero commercio. E nella lettera che il segretario di Stato agli Affari esteri scrisse al re di Napoli, dopo che quest'ultimo aveva rivendicato il diritto sovrano di imporre il monopolio su un'attività economica condotta nei suoi domini e di trattare gli stranieri in maniera differente dai suoi sudditi, furono addirittura invocati «i principi oggettivi della moderna scienza economica» in difesa dello status quo rispetto alle miniere di zolfo.

Nei Paesi in cui il Governo è arbitrario e dispotico – scriveva Palmerston – e non è soggetto ad alcun controllo o responsabilità, può spesso accadere che il capriccio, l'assenza di cognizioni politiche, il pregiudizio, l'interesse privato, o un'influenza inappropriata, portino alla promulgazione di editti iniqui e malaccorti, che infliggono enorme danno alle persone del detto Stato, interferiscono con i legittimi affari di ciascun individuo, sconvolgono le naturali transazioni commerciali e causano grande detrimento agli interessi privati e alla prosperità nazionale[2].

Palmerston poi tracciò la differenza essenziale tra monopolio di Stato e monopolio concesso da un sovrano a un singolo.

I monopoli regi – scriveva – sono indubbiamente una maniera particolarmente detestabile di aumentare le entrate. Interferiscono in modo nocivo con l'impresa privata, impediscono il pieno sviluppo delle naturali risorse commerciali della Nazione, e limitano il conseguente aumento delle entrate pubbliche; ma in tutti i Paesi in cui la scienza dell'Economia Politica non è stata perfettamente compresa, i monopoli hanno costituito una delle fonti di reddito della Corona[3].

Tuttavia, notò, per quanto errati fossero i monopoli di Stato dal punto di vista scientifico e pratico, nel 1816 non erano proibiti dai trattati commerciali firmati tra Napoli e la Gran Breta-

[2] Giura (1973, p. 114).
[3] Ivi, p. 116.

gna. Tuttavia Palmerston sosteneva che il caso dello zolfo fosse diverso: il commercio dello zolfo, infatti, era stato privatizzato sin dall'inizio da entrambe le parti, l'imposizione di una restrizione monopolistica andava quindi a pregiudicare seriamente i diritti dei mercanti britannici, e il governo di sua maestà aveva tutto il diritto di intervenire in loro aiuto.

Palmerston fece poi un ulteriore commento didattico al suo avversario: il governo di Napoli «sembra pensare che lo zolfo si trovi solo in Sicilia, e che la Provvidenza abbia reso l'umanità intera dipendente da questa unica isola per un prodotto necessario a un numero elevatissimo di utilizzi» (Giura 1973).

> Lo zolfo, al contrario, si può trovare in molte parti del mondo e la persistenza del monopolio siciliano – affermava Palmerston – farà sì che si producano altri prodotti e il prezzo andrà incontro a un crollo. Una volta raggiunto questo risultato – concludeva – il governo di Napoli forse rimpiangerà di aver dato ascolto a un complotto suggerito solo dalla cupidigia individuale, e che può essere messo in atto solo sacrificando l'interesse di molti all'avarizia di pochi, che mina la fede nazionale, e che vedrà la Corona di Napoli coinvolta in una contesa con una Potenza la cui flotta e i cui eserciti hanno protetto e preservato per quella stessa Corona proprio l'isola dove ora i sudditi di quella Potenza sono esposti a un trattamento iniquo e oppressivo[4].

Palmerston voleva dimostrare che la Corona di Napoli era non solo arretrata dal punto di vista scientifico ma anche scorretta, politicamente offensiva, irriconoscente, e presto ne sarebbe stata facilmente dimostrata la debolezza militare rispetto alla Gran Bretagna.

La risposta napoletana giunse in fretta, in una lettera dettata personalmente, e firmata, da re Ferdinando. Nella lettera il re esprimeva la propria ira per essere stato definito un despota ignorante di teoria economica; scriveva che il suo Paese – avendo dato i natali a economisti del calibro di Genovesi, Galiani e Broggia, famosissimi precursori dei più eminenti studiosi al mondo – non aveva intenzione di prendere lezioni da nessuno in materia di economia

[4] Giura (1973, p. 118).

politica, tanto meno dall'Inghilterra. Il re dichiarò poi con decisione che Palmerston si sbagliava riguardo alla questione del monopolio e che era stato contraddetto dai suoi stessi consulenti legali.

L'esuberante e arrogante ministro degli Esteri non si scoraggiò di fronte a questa dimostrazione di abilità teoretica e argomentativa. Aveva infatti un motivo personale di risentimento nei confronti della Corona di Napoli, poiché Carlo di Borbone, un fratello cadetto del re, aveva sposato Penelope Smith, una bella ragazza irlandese, nipote di Palmerston ma non appartenente all'aristocrazia. In seguito a questo matrimonio, Carlo era stato rinnegato dal fratello e privato dei mezzi di sostentamento per vivere con la moglie a Londra.

Palmerston – mosso quindi da motivazioni politiche, ideologiche e personali – ordinò alla flotta inglese di incrociare al largo di Malta e sequestrare tutte le navi commerciali napoletane, di sequestrarle anche negli altri porti del Mediterraneo, come Corfù, e infine di presentarsi in tutta la sua forza persuasiva nel Golfo di Napoli. In alcune lettere private espresse addirittura la volontà di cacciare il Regno di Napoli da tutti i mari.

Il governo di Napoli fece appello agli altri principi italiani, alle potenze continentali del Congresso di Vienna e alla Francia. Ricevette generale simpatia, e alcune offerte di mediazione, ma poco altro. Alla fine, la mediazione fece andare la disputa per le lunghe. Come notò al tempo John Goodwin, console inglese a Napoli, gli inglesi si erano assicurati che il re Borbone avesse preso seriamente la lezione teoretica sul libero commercio:

> La flotta britannica compì alcune rappresaglie contro il commercio Napoletano nel Mediterraneo, e il risultato fu che il contratto (di monopolio) fu sciolto in base a un decreto Reale il primo luglio 1840[5].

Dopo questo battibecco ideologico-militare, i Borbone non riuscirono più a ricostruire il rapporto privilegiato che avevano avuto con Londra. Il Regno di Napoli diventò per gli inglesi «il flagello d'Europa», secondo la famosa definizione che ne diede William Gladstone nel 1850.

[5] Goodwin (1842, p. 193).

Nel tentativo di comportarsi come una potenza europea di primo piano, il Regno di Napoli fallì miseramente. In termini economici la sconfitta fu meno netta, ma le implicazioni politiche della prova di forza dell'imperialismo britannico furono profonde, poiché nessun altro Stato italiano tentò più di seguire la strada del protezionismo. In Piemonte, Cavour decise di adottare il libero commercio e dopo la sua morte, nel 1861, i suoi eredi politici estesero questo regime economico all'Italia unita, comprese le province meridionali dove si era attardato il protezionismo. Gli effetti furono devastanti, soprattutto per il Sud, anche a causa della scelta del nuovo re di uno standard monetario che sopravvalutava la lira nella speranza di attirare capitali stranieri (cfr. James, O'Rourke *supra*, cap. 2).

3. *Werner Sombart sulla politica commerciale italiana*

Un'analisi molto lucida della politica commerciale italiana dopo l'Unità è quella elaborata da Werner Sombart alla fine del XIX secolo (1896). Secondo lo studioso tedesco il nuovo Regno, con l'estensione del libero mercato dal Piemonte all'intero Paese, aveva imboccato la strada sbagliata verso lo sviluppo. Sombart era inoltre convinto che Cavour, se fosse vissuto abbastanza per governare la Nazione che con tanta abilità era riuscito a unire, non si sarebbe comportato in questo modo, poiché sapeva che una politica buona per un paese piccolo come il Piemonte non sarebbe stata altrettanto buona per un paese più grande e così disomogeneo come l'Italia unita. Sombart fornì alcune statistiche sul livello di protezionismo nei diversi regni prima dell'Unità che chiaramente mostravano come il livello più alto fosse quello raggiunto dal Regno dei Borbone, e fece notare che i piccoli Stati italiani non potevano adottare un'unione doganale prima dell'Unità, sull'esempio della *Zollverein* tedesca, poiché avrebbe significato consegnare la guida economica dell'intera penisola al governo austroungarico, e ciò era contrario agli obiettivi del Risorgimento.

Fornì inoltre ulteriori statistiche che mostravano come l'economia del Sud, esposta ai venti tempestosi del libero commercio, avesse perso vigore subito dopo l'Unità e come, negli stessi

anni, le importazioni dell'intero Paese erano aumentate, mentre le esportazioni erano rimaste stagnanti. Osservò poi che nel 1860 l'Italia aveva sì alcune industrie, ma non si poteva certo dire che avesse un settore industriale vero e proprio, anche nelle aree più sviluppate. Aggiunse che il passaggio al protezionismo negli anni Settanta fu graduale e in linea con cambiamenti simili di politica adottati nei paesi confinanti, in particolare in Francia. Sottolineò con grande acume la stretta integrazione tra le economie delle due «sorelle latine», quanto fosse economicamente poco vantaggiosa per l'Italia la guerra commerciale dichiarata contro la Francia nel 1887, come l'Italia vi fu costretta dalla decisione della Francia di abbandonare il libero commercio adottato da Napoleone III, e quanto la scelta italiana fu influenzata da considerazioni di politica estera.

Sombart sviluppò una serie di acute considerazioni anche sulla decisione dei governi della sinistra storica di procedere all'industrializzazione. Era convinto che l'Italia – in un'epoca in cui modernità e industria sembravano andare insieme e tutti i paesi più importanti si erano industrializzati – avesse abbracciato l'industrializzazione con l'obiettivo principale di affermare la propria volontà di essere una grande potenza. Questa prevalenza della politica sull'economia sembrava a Sombart perfettamente ragionevole. Era convinto che un paese, bloccato sulle attività economiche «naturali» dettate dalla geografia e dalle risorse naturali, avrebbe perso il controllo sul proprio destino e sarebbe stato esposto alle oscillazioni dei cicli internazionali. Tuttavia, una volta abbandonato quel sentiero, l'adozione di politiche protezioniste avrebbe richiesto un'attenta pianificazione poiché sarebbero potute fallire facilmente. Di conseguenza, notò che i primi dazi imposti dal governo italiano sul commercio estero erano serviti non a sostenere l'industria o l'agricoltura, ma soprattutto a incrementare le entrate fiscali, in un paese in cui la tassazione era difficile da imporre e da gestire.

Sombart scrisse il suo articolo quando il grande slancio industriale italiano della fine del XIX e dell'inizio del XX secolo non era ancora avvenuto, si riferiva quindi all'industrializzazione degli anni Ottanta. Non aveva alcuna obiezione riguardo alla decisione italiana di proteggere l'industria dell'acciaio: gli sembrava ovvio che in un paese grande come l'Italia, anche se privo di car-

bone, nessuno sforzo industriale avrebbe potuto avere successo se non fosse stato basato sulla produzione nazionale dell'acciaio. Espresse ammirazione per le officine siderurgiche costruite da Stefano Breda a Terni: erano la prova che gli italiani erano in grado di realizzare progetti di ampio respiro, e all'avanguardia, nei principali settori industriali.

Tuttavia, Sombart era un economista troppo intelligente per non sapere che il ritorno alla convertibilità della lira deciso dai governi della sinistra nel 1882 aveva avuto conseguenze negative sulla competitività dell'economia italiana, in particolare sul neonato settore industriale. Notò che le svalutazioni funzionavano come misure protettive e che la loro efficacia dipendeva da una crescita dei prezzi antecedente a quella dei salari e più rapida, spostando la distribuzione del reddito in favore del capitale e contro il lavoro.

Smith, Palmerston e Sombart sono esempi eccellenti del mix di ideologia, teoria economica di alto livello e considerazioni pratiche con cui gli osservatori stranieri hanno tradizionalmente affrontato la realtà dell'Italia moderna. Altri esempi sono il dibattito tra Gerschenkron e Rosario Romeo sull'accumulazione originaria, il ruolo delle banche tedesche nell'industrializzazione italiana, e la fraintesa protezione delle industrie di base; la polemica innescata da Vera Lutz sulla politica di industrializzazione del Sud adottata dal governo italiano; e il più recente dibattito sulla piccola industria e i distretti industriali ispirato da Brusco e Becattini ma reso popolare tra gli economisti da Piore e Sabel e anche l'analisi della differenza tra Nord e Sud condotta con gli strumenti della scienza politica da Robert Putnam. Sguardi differenti sulle diverse sfaccettature dello stesso problema, come vedremo in seguito.

4. *Bonnefon Craponne: un testimone oculare del* big push *italiano al passaggio del secolo*

Dopo l'Unità molti osservatori, sia stranieri che italiani, condividevano l'idea secondo cui il sottosuolo del Sud Italia nascondeva ricchezze favolose che un'amministrazione illuminata ed efficiente sarebbe riuscita a rendere fruibili; quando si compre-

se che le cose non stavano esattamente così, tanto gli osservatori stranieri quanto quelli italiani furono colpiti dall'arretratezza del Meridione e dalla scarsità delle sue risorse. Nel corso dei 150 anni successivi non sarebbero quindi mancati consigli provenienti dall'estero su come risolvere il massimo problema posto dall'unificazione italiana. Agli occhi degli stranieri, la coincidenza tra la rapida modernizzazione del Nord e la crescente arretratezza del Sud rendeva la crescita italiana un *Sonderweg* – un caso speciale – e molti pensarono che il problema potesse essere risolto se le regioni meridionali si fossero specializzate nell'agricoltura e nel turismo. In seguito alla straordinaria rinascita economica tedesca, molti osservatori stranieri iniziarono a considerare l'ipotesi che per il Nord Italia fosse meglio un'integrazione con l'impero tedesco più che una relazione speciale con la Francia, come era accaduto negli ultimi duecento anni. Si prendeva in considerazione il Nord Italia poiché era chiaro che era lì che le élite italiane avrebbero condotto il loro esperimento di rapida industrializzazione.

Eppure, gli stranieri dell'epoca non erano pienamente consapevoli dello slancio dell'industria italiana nei vent'anni precedenti la Prima guerra mondiale. Dopo la guerra gli osservatori più attenti registrarono che cos'era accaduto, ma la crescita della nuova struttura industriale italiana avvenuta durante la guerra e nel periodo precedente fu eclissata dai problemi più urgenti posti dall'indebitamento dell'Italia verso l'estero e dalla necessità di riconvertire la nuova struttura industriale rispetto alla mutata situazione economica mondiale del dopoguerra.

Ma ci furono alcune eccezioni. Forse il più interessante tra coloro che osservarono l'Italia prima della guerra è Louis Bonnefon Craponne, un'industriale della seta che aveva base in Piemonte, primo presidente dell'Unione Industriale di Torino e in seguito della Confederazione dell'Industria Italiana. Nel 1916 a Parigi pubblicò quello che può essere considerato il migliore lavoro dell'epoca, *L'Italie au Travail*, scritto prima dello scoppio della Prima guerra mondiale (Bonnefon Craponne 1916; 1991).

Uomo assai competente, era uscito da una delle *grandes écoles* parigine, la Haute École en Sciences Commerciales; era un vero innamorato della sua Nazione adottiva e ammiratore critico di ciò che gli italiani erano riusciti a fare, soprattutto nei die-

ci anni del «miracolo economico giolittiano». Il suo libro è una descrizione vivace, ben documentata, e sostenuta da molte statistiche, della traiettoria di crescita di alcuni dei settori più vitali dell'industria italiana a partire dall'Unità. All'interno del libro è presente anche un capitolo molto equilibrato sulla Questione meridionale chiaramente ispirato dalle idee di Francesco Saverio Nitti, uomo di cui l'autore aveva un'altissima considerazione, anche se fu molto bravo a distanziarsi dal suo approccio appassionato alla materia.

Bonnefon aveva iniziato come produttore di seta, strettamente connesso al mercato della seta di Lione, e in seguito si era trasferito in Italia per partecipare al boom dell'industria automobilistica nel primo decennio del XX secolo. Naturalmente, i capitoli sull'allevamento dei bachi da seta, sull'industria tessile e su quella dell'auto sono particolarmente brillanti, ma Bonnefon è estremamente informato e informativo anche su altri settori, come ad esempio l'industria idroelettrica.

Grazie alla penna brillante di questo *grand commis* francese si percepisce il sentimento pulsante di ciò che dev'essere stata l'inebriante esperienza della crescita nell'Italia settentrionale nel primo decennio del secolo scorso. Bonnefon riporta i livelli di produzione nei settori più dinamici, dando corpo ai dati attraverso descrizioni estremamente competenti dei processi produttivi e del livello tecnologico che l'industria italiana era stata in grado così rapidamente di raggiungere in settori come quello automobilistico, della gomma e dei cavi, idroelettrico e tessile (lana e cotone). Le sue descrizioni ci permettono di avere una piena comprensione della modernizzazione dell'Italia settentrionale, della sua crescente distanza dal Sud, del ruolo essenziale svolto dalle rimesse degli emigranti nel miracolo economico del Nord, dei problemi con le giovani e combattive unioni sindacali e delle insidie da evitare.

Bonnefon dimostra un'ottima comprensione anche del dualismo tra grande e piccola industria e descrive gli ex operai che si sono fatti da sé, gli ingegneri di alta formazione e gli ex ufficiali di cavalleria appartenenti alle classi più alte, come Giovanni Agnelli, tutte tipologie di imprenditori spesso coesistenti negli stessi settori. Non dimentica nemmeno gli operai, di cui sottolinea, a causa dei vantaggi e degli svantaggi che il ra-

pido cambiamento sociale comporta, la recente provenienza dalla classe contadina, che spiegava il motivo per cui questi lavoratori erano alla fine meno produttivi dei loro omologhi francesi, inglesi e tedeschi. Bonnefon era un positivista che viveva in un'epoca di positivisti, e in una città, Torino, dove tale convinzione era assai diffusa.

Il libro è difficile da reperire nell'originale francese, anche se è possibile recuperarne una copia incompleta sul sito di un'università canadese (http://www.archive.org/details/litalieautravail00bonn). Una nuova ristampa anastatica francese è uscita da poco e nel 1991 l'Unione Industriale di Torino ne ha commissionato un'eccellente traduzione, che però non è stata distribuita commercialmente ed è di difficile reperimento. Per questi motivi, Bonnefon Craponne è un nome poco noto in Italia. Di sicuro né Gerschenkron, né Romeo lo menzionano nel corso del loro dibattito: non compare né in *Risorgimento e capitalismo* (Romeo 1959), né in *Economic Backwardness in Historical Perspective* (Gerschenkron 1962a). E non viene nemmeno menzionato nell'indice di un'importante raccolta di saggi curata da Caracciolo (1969). Lavori più recenti, come la storia della FIAT di Castronovo (2005), fanno invece un uso estensivo del libro. Il testo di Bonnefon, tuttavia, oggi è noto solo agli specialisti, anche se nell'anno della celebrazione del 150° anniversario della nascita dell'Italia moderna dovrebbe essere tra quelli consigliati agli studenti di storia, economia e ingegneria. La sua prosa semplice, eppure vivida e precisa dal punto di vista scientifico, non è minimamente invecchiata. Leggere questo libro ci fa rivivere l'entusiasmo di un decennio essenziale per la storia politica ed economica d'Italia.

5. *La ripresa economica. Il* Country Study *sull'Italia e le sue conseguenze sulla teoria e la politica economica*

Che interpretazione dare dell'economia mista italiana, con la grande industria controllata e gestita principalmente dallo Stato? La domanda occupò gli studiosi stranieri negli anni successivi alla Seconda guerra mondiale, soprattutto durante il miracolo economico e subito dopo. Ma ancora prima furono diversi i con-

sulenti stranieri coinvolti nei piani per la ricostruzione dell'economia italiana postbellica e per adattarla al nuovo regime di libero mercato uscito dagli accordi di Bretton Woods. Il varo del Piano Marshall e la sua applicazione in Italia diedero origine a una famosa disputa tra i giovani funzionari americani keynesiani, e le autorità italiane guidate dalla banca centrale e dal suo governatore – e futuro presidente della Repubblica –, l'illustre economista Luigi Einaudi, il quale era convinto che l'aiuto finanziario straniero dovesse servire per la stabilizzazione della moneta, non a finanziare opere pubbliche keynesiane atte a ridurre la disoccupazione al Nord, che a suo avviso aveva cause di ordine strutturale. In seguito alla pubblicazione da parte degli amministratori del Piano Marshall di un *Country Study* sull'Italia (Economic Cooperation Administration 1949) decisamente critico nei confronti delle scelte post-stabilizzazione, i fautori della politica economica italiana cercarono abilmente di mobilitare alcuni economisti stranieri di orientamento conservatore – tra i quali Friederich e Vera Lutz –, d'accordo con le priorità e le politiche adottate dal governo italiano.

Il rapporto dei responsabili americani del Piano Marshall, intitolato *Italy-Country Study*, pubblicato nel febbraio 1949 ma scritto negli ultimi mesi del 1948, contava poche pagine ma fu la scintilla che fece nascere la discussione su quale modello di sviluppo economico avrebbe dovuto essere applicato al caso italiano, e il punto di partenza ideale del dibattito Gerschenkron-Romeo. Il rapporto venne definito con una certa sufficienza il prodotto di un «keynesianesimo approssimativo»; keynesiano lo era senz'altro, ma di sicuro non era approssimativo.

La pubblicazione del rapporto fu traumatica per le élite di governo italiane, che a partire dai consigli autorevoli e dalla diretta azione di Einaudi – governatore della banca centrale e ministro del Bilancio nel governo De Gasperi – avevano concepito una serie di politiche molto diverse dopo la stabilizzazione della lira. De Gasperi ed Einaudi avevano scommesso sulle conseguenze elettorali positive dell'aver fermato l'inflazione, che aveva bruciato i risparmi monetari italiani e il valore reale dell'enorme debito pubblico, eredità delle guerre volute dal fascismo. Vinsero la scommessa. Le persone favorevoli alla deflazione che seguì erano più di quelle che la ritenevano causa della

loro disoccupazione. Il fatto che l'inflazione avesse fatto crollare il valore reale del denaro guadagnato con le vendite dei prodotti al mercato nero non aveva esacerbato gli animi degli agricoltori e degli speculatori al punto da farli votare contro il governo. E di sicuro non li aveva convinti a votare a sinistra, il vero timore degli americani.

Gli autori del *Country Study* scrissero che l'inflazione era stata provocata dalle autorità italiane quando avevano concesso alle banche di vendere le quote di debito pubblico che erano state costrette ad acquistare durante la guerra e prestarne i proventi alla clientela commerciale e industriale. Le autorità, in particolare il ministro del Tesoro Epicarmo Corbino – un economista particolarmente rigido, fautore della competizione a qualunque costo –, avevano abrogato tutte le regole che impedivano alle banche di aprire nuove filiali e di contendersi i clienti, con il risultato che la produzione industriale e le importazioni erano cresciute sia per la domanda repressa di beni sia per l'accumulo di scorte speculative. A questo seguì un boom incontrollato del mercato borsistico, altra conseguenza del credito facile.

Quando infine l'influenza di Corbino fu neutralizzata l'inflazione era ormai galoppante e per combatterla servì lo sforzo congiunto di Einaudi, all'epoca governatore della Banca d'Italia, e Donato Menichella, che era stato direttore generale dell'IRI. La stabilizzazione della lira fu raggiunta al prezzo della deflazione, che si riuscì ad attenuare solo con una forte svalutazione della moneta e un intervento straordinario del governo in soccorso dell'industria meccanica attraverso una serie di sussidi.

Albert Hirschman discusse questi aspetti in due brillanti articoli (1948a; 1948b) scritti subito dopo il raggiungimento della stabilizzazione. Hirschman aveva ottenuto una laurea in economia a Trieste subito prima della guerra e conosceva molto bene l'economia italiana. Lavorò per il Board della Federal Reserve e sapeva quindi misurare molto bene le parole, ma anche andare dritto al punto. Gli autori del *Country Study* avevano probabilmente letto uno dei suoi articoli apparso sulla «American Economic Review», articoli che Hirschman aveva scritto dopo aver trascorso un certo periodo di tempo a raccogliere informazioni in Italia, dove è molto probabile che avesse avuto modo di incontrare i colleghi che lavoravano al Piano Marshall.

Il *Country Study* è scritto nello stesso spirito degli articoli di Hirschman, che aveva sottolineato l'importanza della svalutazione della lira per il successo della stabilizzazione, evidenziato l'importanza delle variabili «reali», come i prezzi delle merci, nel raffreddamento della crescita dei prezzi in Italia dopo l'autunno del 1947, e sottolineato anche il parziale svincolo dei fondi in valuta guadagnati dagli esportatori, guadagni che erano stati utilizzati per importare materie prime e altri beni essenziali, piuttosto che essere parcheggiati su conti all'estero.

Gli autori del *Country Study* suscitarono l'irritazione dei responsabili italiani delle politiche economiche e degli economisti conservatori quando, proprio all'inizio del rapporto, riportarono il dato sull'altissimo numero di disoccupati presenti nelle città industriali del Nord Italia affermando che obiettivo primario della politica economica è l'aumento dell'occupazione. Obiettivo però secondo loro impossibile da raggiungere se si permetteva il perdurare della deflazione che era seguita alla stabilizzazione. Era necessaria una decisa politica di reflazione, anche per allontanare definitivamente la minaccia del comunismo. Aggiungevano poi che l'unico modo per raggiungere questo risultato era un massiccio investimento pubblico per sostituire la debole domanda di consumi determinata dai bassi salari e dalla disoccupazione e soprattutto a causa della performance esitante degli investimenti privati dopo che le misure tempestive e risolute prese dal governo alla metà del 1947 avevano sgonfiato con successo la bolla inflazionistica. Gli imprenditori privati, era scritto nel *Country Study*, sembravano non avere ancora la fiducia necessaria – nonostante la squillante vittoria democristiana alle elezioni del 18 aprile 1948 avesse fatto tramontare definitivamente la possibilità che i comunisti andassero al potere – a investire il proprio denaro in nuova capacità produttiva. In ogni caso, l'industria privata pensava che l'utilizzo della capacità produttiva fosse ancora basso a causa della deflazione successiva alla stabilizzazione, e che il numero di impianti e macchinari inutilizzati – per non parlare di quello dei lavoratori – era sufficiente per venire incontro a qualunque aumento della domanda nell'immediato futuro.

L'investimento pubblico, era scritto molto chiaramente nel *Country Study*, era l'unico modo per diminuire la disoccupazione al Nord, aumentare la capacità produttiva nel futuro meno imme-

diato ed evitare il collo di bottiglia che si sarebbe creato nei settori industriali cruciali e strategicamente importanti. Gli autori scrivevano anche che l'investimento pubblico poteva essere finanziato dai fondi resi disponibili dal Piano Marshall e accumulati negli speciali fondi di contropartita del Tesoro, dove erano depositati i ricavi delle vendite dei beni del Piano Marshall. Il programma dell'Economic Cooperation Administration (ECA), aggiungevano, era stato progettato proprio per questo.

Il dibattito del dopoguerra sui modelli di sviluppo e di accumulazione del capitale cominciò proprio qui, molto prima che tra gli economisti accademici. Gli economisti keynesiani dell'ECA avevano in mente il progenitore di quello che in seguito sarebbe stato noto come modello di crescita keynesiano, e qualcosa di molto simile sembrava avere in mente qualche anno dopo anche Gerschenkron nei suoi articoli. Al centro di tutto, per aumentare la capacità produttiva e l'occupazione, era l'investimento pubblico, e per realizzarlo, nell'immediato dopoguerra, non era richiesta accumulazione originaria, a meno che non si possano definire accumulazione originaria gli aiuti del Piano Marshall. L'aiuto straniero sostituì la creazione del credito da parte delle banche sul modello tedesco – che in Italia non esistevano più – e l'estrazione del surplus agricolo attraverso la tassazione dei ricchi proprietari terrieri o i movimenti dei prezzi relativi tra beni industriali e agricoli, a svantaggio di questi ultimi.

Gli autori del *Country Study* scrivevano anche che, per incoraggiare investimenti fissi nelle infrastrutture e nuova capacità industriale, il ruolo principale doveva essere svolto dall'industria di proprietà dello Stato (le cui dimensioni erano cresciute enormemente negli anni Trenta dopo che fu creata l'IRI per salvare le grandi industrie e le banche che le possedevano), poiché l'IRI controllava la maggior parte delle aziende in grado di pianificare e mettere in pratica progetti di investimento su larga scala da finanziare con i fondi dell'ECA. Gli autori del rapporto sottolineavano inoltre come l'IRI non avesse ancora iniziato a progettare lo sforzo industriale coordinato necessario all'Italia per iniziare una traiettoria di rapida crescita, ma che bisognava chiederle di farlo ora che grazie all'ECA erano disponibili le risorse per finanziare questa gigantesca spinta. Erano infatti convinti che nessuna industria privata avesse le risorse e le dimensioni per sostituire l'IRI in questo ruolo.

Le autorità italiane, tuttavia, non concordavano con il percorso tracciato dagli economisti dell'ECA nel *Country Study*. Preferivano utilizzare i fondi di contropartita per aumentare le riserve di oro e valuta straniera così da restituire solidità al sistema monetario italiano. Alcuni ritenevano la disoccupazione strutturale, e non il prodotto di un crollo nella domanda effettiva indotto dalla deflazione, ed erano inoltre convinti che non potesse essere riassorbita attraverso una spinta della domanda ottenuta con l'aumento della capacità industriale grazie a investimenti fissi e alla creazione di infrastrutture finanziate dallo Stato (ad esempio, si veda Eichengreen 2007). Temevano inoltre che l'inflazione non fosse definitivamente sotto controllo e che sarebbe tornata a crescere in seguito a un aumento internazionale del prezzo dei beni, che avrebbe avuto come conseguenza un accumulo speculativo delle scorte da parte degli industriali italiani.

Nel decennio successivo – gli anni del miracolo economico – gli eventi diedero ragione sia agli autori del *Country Study* sia alle autorità economiche italiane. C'era stata disoccupazione di tipo keynesiano nelle città del Nord e in tutto il Paese disoccupazione nascosta nell'agricoltura. La guerra di Corea stimolò un nuovo accumulo speculativo delle scorte da parte delle aziende e dei commercianti, e le riserve di valuta straniera che le autorità italiane avevano prudentemente accumulato poterono essere utilizzate per riportare in equilibrio i conti internazionali del Paese.

La guerra stimolò inoltre la domanda estera di prodotti industriali italiani, e questo ebbe come risultato un aumento dell'occupazione e della capacità utilizzata senza eccessive pressioni salariali. Il basso valore della lira permise all'industria italiana di essere pienamente competitiva rispetto ai produttori stranieri.

Allo stesso tempo, l'IRI era ormai stabilmente al centro della traiettoria di crescita. Cercò di colmare lo storico gap dell'Italia nel ciclo siderurgico integrale costruendo a Genova – con la violenta ostilità dei produttori privati dell'acciaio, che usavano ancora i rottami di ferro nei forni elettrici ad arco – un nuovo impianto per la produzione dell'acciaio con macchinari americani forniti dal Piano Marshall. Dagli Stati Uniti fu ottenuto il materiale per costruire nuove raffinerie di petrolio e rifornire quelle esistenti, colmando così un altro storico gap commerciale, causato dalle importazioni di carbone. I prodotti della raffinazione

con più alto margine di profitto venivano esportati, mentre quelli meno pregiati erano utilizzati come combustibile negli impianti termoelettrici, a loro volta importati dall'America. Inoltre, l'IRI si impegnò in un ambizioso programma di costruzione di autostrade. L'ENI, l'altra grande azienda pubblica, trovò giacimenti di gas naturale nella valle del Po e costruì una rete di gasdotti per metterlo a disposizione delle industrie e ridurre così la bolletta energetica che l'Italia pagava ai paesi stranieri.

Gli stessi uomini che avevano sminuito l'importanza dei consigli dei giovani autori del *Country Study* si trovarono quindi spesso a metterli in pratica. Alla fine del decennio, Gardner Ackley osservò timidamente che alla fine degli anni Quaranta la disoccupazione di tipo keynesiano doveva essere davvero alta per permettere un aumento così elevato e rapido dell'offerta negli anni Cinquanta, mentre allo stesso tempo milioni di lavoratori italiani emigravano nel resto d'Europa, in America e in Australia (Ackley 1957). La piena occupazione si sarebbe finalmente raggiunta nei primi anni Sessanta nel Nord del Paese, e avrebbe rapidamente spinto i salari verso l'alto provocando una crisi della bilancia dei pagamenti che l'Italia, ora legata al sistema di tassi di cambio fissi di Bretton Woods, non poteva affrontare attraverso la svalutazione. Un'analisi dell'aiuto monetario offerto dall'amministrazione americana alla Banca d'Italia durante la crisi della bilancia dei pagamenti del 1963-1964 è fornita da Fodor (2000) e Cavalieri (2009).

6. *Dualismo nello sviluppo economico*

Negli anni Settanta l'importante storico dell'economia dell'Università di Cambridge David Abulafia pubblicò un saggio sull'economia italiana del tardo Medioevo in cui mostrava che il dualismo dell'economia italiana – con un Centro-Nord sviluppato e un Sud sottosviluppato – fosse risalente già al XIV secolo (Abulafia 1977). Un'idea non così inverosimile, se paragonata a quanto avevano affermato altri studiosi prima di lui per dimostrare che il dualismo dell'economia italiana risaliva all'epoca classica: Arnold Toynbee, il più radicale tra questi, aveva scritto che il sottosviluppo della Calabria era da attribuire alla ven-

detta dei Romani nei confronti delle popolazioni autoctone dopo che queste avevano appoggiato Annibale (Toynbee 1965).

Il concetto del dualismo – o dello sviluppo diseguale – permea quindi tutta la storia economica e sociale italiana, e riemerse negli anni Cinquanta, quando nel Nord del Paese iniziò un vigoroso processo di crescita, mentre il Sud restava stagnante o addirittura regredì. In questo periodo le autorità italiane chiesero l'aiuto delle Nazioni Unite per lo sviluppo del Sud e il consiglio di alcuni esperti stranieri. Furono consultati Paul Rosenstein Rodan, Hollis Chenery e Richard Eckaus (Eckaus 1961). Questo attrasse l'interesse straniero molto più di quanto stava accadendo per il Nord industrializzato nel nuovo regime di libero mercato. Il «miracolo» del Nord colse gli stranieri ampiamente di sorpresa, da qui il loro interesse per il modello dell'economia mista prevalente in Italia dagli anni Trenta nel momento del salvataggio delle banche e dell'industria. Modello che aveva alcuni ammiratori, come Andrew Shonfield e Andrew Posner, ma anche convinti detrattori, ad esempio Friederich e Vera Lutz.

Il dibattito si scatenò in seguito a un articolo di Vera Smith, un'economista conservatrice inglese e moglie dell'economista tedesco Friederich Lutz (Lutz 1956). I due avevano soggiornato a lungo in Italia su invito della Banca d'Italia, e Paolo Baffi, in un famoso articolo (Baffi 1985), spiega quale fosse l'obiettivo delle autorità nell'invitarli a lavorare sull'economia italiana.

Nel suo primo articolo (Lutz 1956), in un altro pubblicato poco dopo (Lutz 1958), e in un libro successivo (Lutz 1962), Vera Lutz costruì un modello dell'economia italiana caratterizzato da alcuni tratti patologici, che a suo avviso rappresentavano la causa dell'attuale divergenza tra Nord e Sud e della sua persistenza nel tempo. La pubblicazione degli articoli coincise con i lavori preparatori e poi con il varo della Cassa per il Mezzogiorno, l'istituto creato da Donato Menichella sul modello del Tennessee Valley Authority del presidente Roosevelt e fornito di risorse molto ampie per la costruzione di opere pubbliche e infrastrutture nelle regioni meridionali con l'obiettivo dichiarato di colmare il gap esistente tra le condizioni economiche delle due parti del Paese. Negli stessi anni, con l'obiettivo di velocizzare i tassi di crescita in tutta Italia ma in particolare nelle regioni più arretrate, fu varato anche il Piano Vanoni. Per contribuire

al raggiungimento di entrambi gli obiettivi furono reclutati diversi economisti stranieri.

Gli articoli di Vera Lutz avevano l'obiettivo di instillare nella mente delle élite di governo dubbi sulla solidità dei fondamenti teorici dei due diversi piani di intervento, che partivano entrambi da premesse classiche e keynesiane. Vera Lutz, al contrario, basava il proprio ragionamento su principi strettamente neoclassici.

Secondo la sua analisi, l'evidente dualismo tra Nord e Sud nel livello e nel tasso di crescita era il risultato di un fatto molto semplice: la grande industria, presente soprattutto al Nord, era condizionata da potenti organizzazioni sindacali che imponevano agli imprenditori salari più alti di quanto giustificasse la disponibilità relativa di fattori di produzione in Italia. Questa contrattazione salariale artificiale, dominata dal monopolio esercitato dai sindacati sulla forza lavoro, obbligava le aziende a usare tecniche a una intensità di capitale maggiore di quella che la disponibilità di lavoro nell'economia avrebbe richiesto, spingendo dunque l'economia ad esprimere una domanda di lavoro inferiore a quella di piena occupazione.

Il risultato era che la grande industria non cresceva come avrebbe potuto e la forza lavoro era in parte assorbita dalle piccole imprese, che potevano – per la relativa debolezza, o addirittura per l'assenza, dei sindacati tra i lavoratori – pagare salari molto più bassi e imporre peggiori condizioni di lavoro di quelle prevalenti nella grande industria.

Secondo Vera Lutz, a causa della presenza di sindacati forti l'economia italiana soffriva di un insufficiente tasso di crescita, di una struttura salariale dualistica, e di una struttura economica fortemente dualistica, in cui i grandi impianti industriali a intensità di capitale erano circondati da una pletora di piccole aziende, la grande industria pagava salari più alti di quanto avrebbe dovuto, le condizioni di lavoro erano molto diverse nei due settori, e le piccole imprese erano concentrate nelle regioni meridionali e nei settori non industriali. Inoltre, una concentrazione industriale più grande di quella che era giustificata dall'offerta di lavoro del Paese fu un'altra infausta conseguenza dei salari troppo alti ottenuti dai lavoratori sindacalizzati della grande industria. Questo condusse al monopolio e a un eccesso di profitti.

Nella grande industria, la determinazione dei salari in un regime di monopolio condusse quindi, secondo Vera Lutz, a prezzi e comportamenti monopolistici anche da parte degli imprenditori. Le risorse erano distratte dal resto dell'economia, cui veniva sottratto il capitale necessario.

Come uscire dalla pericolosa impasse in cui si trovava l'Italia a causa del potere eccessivo delle organizzazioni sindacali? Secondo Vera Lutz la risposta era semplice: nel settore a intensità di capitale bisognava impedire la crescita dei salari fino alla riduzione relativa dell'intensità di capitale in quel settore e a un aumento del suo tasso di crescita così che il settore potesse riprendere ad assorbire forza lavoro e si riducessero pertanto le dimensioni del settore arretrato rappresentato dalle piccole imprese. Al contrario, se i salari avessero ripreso a crescere nel settore a intensità di capitale, l'intensità di capitale sarebbe cresciuta a sua volta e il tasso di crescita dell'economia nel suo complesso sarebbe rallentato; i vantaggi dell'intensità di capitale e dei salari alti sarebbero stati così goduti solo dai capitalisti e dai lavoratori del settore a intensità di capitale. Il dualismo geografico e di settore, lungi dal diminuire, sarebbe ulteriormente aumentato.

L'analisi di Vera Lutz ebbe ovviamente profonde implicazioni sulla strategia di crescita che le leadership italiane stavano varando con l'aiuto di eminenti consiglieri stranieri (ad esempio Paul Rosenstein Rodan, Hollis Chenery e Harvey Leibenstein) e grazie ai prestiti agevolati della Banca Mondiale. Se fosse stata accettata la sua linea di ragionamento, i politici italiani avrebbero dovuto innanzitutto provare a rompere il monopolio detenuto dai sindacati sui salari nel settore a intensità di capitale. Senza questa azione preliminare, ogni tentativo di aumentare l'occupazione attraverso opere pubbliche e investimenti diretti da parte dell'industria di Stato era destinato ad avere un successo limitato e di breve durata. Se poi si aggiunge che, secondo Vera Lutz, un'economia dualistica avrebbe inoltre fatto aumentare i prezzi agricoli e diminuire i prezzi industriali, l'offerta in eccesso di manodopera del Sud poteva essere ridotta soltanto da un'emigrazione di massa al Nord, dato che gli investimenti in opere pubbliche in grado di creare occupazione e persino gli investimenti diretti in nuove industrie al Sud erano inutili.

Non è quindi sorprendente che gli articoli di Vera Lutz furono sottoposti a pesanti critiche da parte degli economisti che non accettavano la teoria neoclassica. La prima critica è quella di Luigi Spaventa – allora giovane e brillante economista educato a Cambridge –, elaborata in alcuni studi individuali o scritti in coppia con Luigi Pasinetti – che a sua volta diventerà famoso a livello internazionale – e con il già menzionato Gardner Ackley, economista americano di scuola keynesiana che ben conosceva l'economia italiana e che in seguito sarebbe stato nominato ambasciatore americano a Roma (Spaventa, Pasinetti 1960; Spaventa, Ackley 1962).

Spaventa e Ackley sostituirono a quella di Vera Lutz un'analisi basata su classiche premesse teoretiche keynesiane, che completarono con i risultati del lavoro di Sylos Labini sull'oligopolio (Sylos Labini 1956). Il loro modello fornì risultati opposti a quelli di Vera Lutz: era l'oligopolio nella parte moderna dell'economia a ridurre il tasso di crescita dell'economia nel suo complesso e a mantenere la divergenza tra parti avanzate e arretrate. Era pertanto necessaria una riduzione del potere oligopolistico (ad esempio, un aumento della competizione nella parte moderna dell'economia) per aumentare il tasso di crescita composto e ridurre il dualismo.

Allo studio del dualismo italiano contribuirono anche altri economisti stranieri, come Chenery e Leibenstein, ma soprattutto Kindleberger. Kindleberger (1996) utilizzò l'analisi della crescita di Arthur Lewis con forza lavoro illimitata. Attribuì all'esaurimento della riserva di forza lavoro la fine della «supercrescita» che l'economia italiana aveva sperimentato nei tardi anni Cinquanta fino al 1963. Un elevato e improvviso aumento dei salari aveva interrotto il circolo virtuoso dello sviluppo italiano del dopoguerra. Il suo lavoro fu criticato dagli economisti italiani che notarono, ad esempio, che nel 1963 la piena occupazione era stata raggiunta solo al Nord, mentre al Sud la disoccupazione era ancora presente.

Negli anni Cinquanta e nei primi anni Sessanta furono molti gli importanti economisti stranieri al lavoro per spiegare il persistente dualismo dell'economia italiana. Fu Vera Lutz a innescare il dibattito e a guidare la discussione. A posteriori, possiamo dire che la sua linea di ragionamento fu quella che influenzò maggiormente il dibattito pubblico italiano negli anni successivi, no-

nostante le molte debolezze teoretiche del suo modello di base. Doppio standard salariale e rottura del potere dei sindacati continuano a essere le soluzioni suggerite per risolvere il dualismo di cui l'Italia è ancora affetta a 150 anni dall'Unità. Infine, poiché appartiene alla stessa stagione di pubblicazioni, non si può non ricordare il fondamentale studio sulle imprese pubbliche italiane di Posner e Woolf (1967).

7. *Gerschenkron e Romeo sull'accumulazione originaria e il* big push

Inutile dire che sono molti gli storici dell'economia e gli osservatori contemporanei ad aver studiato il «caso italiano». In particolare, uno dei contributi più rilevanti è quello di Alexander Gerschenkron. Mentre infuriava il dibattito sul «dualismo nello sviluppo economico», un altro dibattito, altrettanto acceso, coinvolgeva Gerschenkron e un altro importante storico dell'economia, Rosario Romeo. A loro si unirono ben presto altri storici dell'economia ed economisti italiani e stranieri.

Il dibattito si concentrò sul ruolo dell'accumulazione di capitale nella fase cruciale dello sviluppo economico, a cui all'epoca ci si riferiva con l'espressione *big push*, ovvero la rapida accelerazione del tasso di crescita di un paese sottosviluppato che permette a quest'ultimo di uscire dal sottosviluppo e intraprendere un rapido percorso di crescita.

Per nulla marxista, ma più stalinista degli economisti marxisti suoi avversari, Romeo riteneva che nei quindici anni successivi all'Unità la destra storica avesse adottato l'approccio corretto nel tentativo di portare l'Italia tra i paesi sviluppati nel minor tempo possibile (Romeo 1959). I politici che avevano preso il posto della destra dopo il 1876 avevano seguito la medesima strategia, al centro della quale c'era l'estrazione di surplus agricoli per trasferirli alla creazione di infrastrutture e poi all'industria. Quella di Romeo era una critica diretta all'idea di Antonio Gramsci della fallita rivoluzione agricola come chiave per comprendere perché nell'Italia postunitaria non si era avuta una rivoluzione borghese (Gramsci 2007). Non distribuendo la terra ai contadini, notava Gramsci, non era stata creata domanda per i beni industriali;

pertanto lo sviluppo industriale era stato assai lento e molto lenta e timida era stata anche l'apparizione di una borghesia moderna.

L'idea di Romeo era che fosse stata proprio la fallita redistribuzione della terra ad aver permesso al governo di estrarre il surplus dall'agricoltura. Chi avrebbe potuto impedire ai contadini diventati proprietari di consumare i prodotti che potevano produrre in proprio? Mantenendo la terra nelle mani dei proprietari terrieri, il governo italiano era riuscito a imporre loro una tassazione elevatissima, poiché si era fatto in modo che i salari dell'agricoltura non aumentassero. Non del tutto a torto, Romeo accusava i marxisti italiani di avere letto poca economia politica classica, e di essere passati dall'idealismo prebellico al marxismo per mere ragioni politiche (innanzitutto per l'odio nei confronti del fascismo, che aveva tenuto l'Italia sotto il suo giogo per vent'anni). L'espressione «accumulazione originaria», cara ai marxisti italiani, doveva a suo avviso essere interpretata come l'estrazione di risorse da un settore stagnante per investirle in un settore dinamico, come l'industria, o in opere pubbliche indispensabili, come la costruzione di una rete ferroviaria. La destra storica, scegliendo questa rotta, aveva così compiuto il primo indispensabile passo verso una strategia di industrializzazione.

Romeo aveva tratto chiaramente ispirazione dalla letteratura sulla teoria della crescita e sui modelli di crescita prodotta in quegli anni nelle università inglesi e americane da personaggi come Joan Robinson, Ragnar Nurske e Arthur Lewis. Ma fece riferimento soprattutto agli articoli sull'Italia che Gerschenkron aveva pubblicato in inglese su alcune riviste italiane (Gerschenkron 1962b).

La reazione di Gerschenkron a questo uso peculiare del suo lavoro fu ambivalente. Lodò Romeo e criticò i suoi avversari marxisti, ma riaffermò anche quelle che considerava le sue idee più importanti sullo sviluppo economico italiano. Egli riteneva che la costruzione delle ferrovie – nonostante fosse stata utile per unire il Paese – era stato un debole fattore di sviluppo, poiché la maggior parte dei binari e del materiale rotabile era stato importato. Era quindi convinto che una strategia di crescita davvero significativa fosse quella inaugurata negli anni Novanta dell'Ottocento – dopo la grande crisi bancaria – sostituendo il fallito sistema bancario, di modello francese, con le banche tedesche, che ave-

vano esportato in Italia il modello di sostegno diretto degli investimenti industriali, come già usavano in Germania. In Italia, tuttavia, a causa della debolezza del mercato borsistico non erano riuscite a smobilizzare i loro investimenti industriali, e a recuperare così le risorse finanziarie per nuovi investimenti. Gerschenkron sosteneva anche che la politica di industrializzazione degli anni Ottanta, che aveva puntato sull'industria dell'acciaio attraverso l'allocazione di enormi risorse e una decisa politica protezionistica, era sì riuscita a far conquistare all'Italia lo status di grande potenza, ma dal punto di vista economico si era rivelata molto inefficiente, poiché aveva penalizzato l'industria meccanica, molto più promettente, che era stata protetta in maniera inefficace e aveva dovuto sopportare i costi della dispendiosa produzione interna di ferro e acciaio. Gerschenkron criticava anche la scelta fatta negli anni Ottanta di proteggere un settore industriale scarsamente innovativo come il tessile.

Romeo aveva usato una versione parziale e di parte delle idee di Gerschenkron che non prendeva in considerazione le critiche di quest'ultimo alla strategia di sviluppo adottata dai governi della sinistra negli anni Ottanta. Gerschenkron glielo disse direttamente in un confronto che i due ebbero a Roma e in una recensione al libro di Romeo (Caracciolo 1969). A differenza di Romeo, egli non era minimamente interessato a difendere la classe politica dell'Italia prefascista dagli attacchi marxisti. Basava il proprio ragionamento sulle statistiche del valore aggiunto industriale italiano che aveva elaborato, e che considerava migliori di quelle dell'Istituto Nazionale di Statistica. Le serie di Gerschenkron furono poi riviste e migliorate da un suo allievo italiano, Stefano Fenoaltea, e a sua volta usate da Angus Maddison (1991a) nella costruzione delle serie storiche del prodotto interno lordo che sono rimaste insuperate fino alla pubblicazione di questo volume (cfr. Baffigi *infra*, cap. 6), o almeno fino a quelle dello spagnolo Albert Carreras (1992).

Infine, dobbiamo qui ricordare altri storici dell'economia stranieri che hanno prodotto lavori memorabili sull'Italia: John Davis, che si è di recente occupato della storia sociale del Paese; Jon Cohen (1972; 1988), interessato in particolare al regime fascista; e Peter Hertner, che ha scritto estensivamente sul capitale tedesco in Italia.

8. *Piccolo è bello. I distretti industriali e la «terza Italia»*

Negli anni Settanta e Ottanta del secolo scorso gli osservatori stranieri trovarono confermata la loro opinione che l'Italia era un *Sonderweg*. Non solo la differenza tra Nord e Sud continuava a essere evidente, ma iniziò a emergere anche una «terza Italia» – la risposta del Paese alle crisi petrolifere del 1973 e del 1979 – che, attraverso la promozione della piccola industria e lanciando i propri prodotti sui mercati mondiali, sembrava sfidare, quando non addirittura contraddire, i trend mondiali. Questa nuova svolta storica suscitò uno straordinario interesse: gli economisti stranieri fecero da eco alle ricerche dei colleghi italiani che si occupavano di quelli che poi sarebbero stati noti come «distretti industriali», e tessevano le lodi dell'«integrazione informale orizzontale» tra piccole imprese che non si aggregavano ma conservavano ciascuna la propria autonomia (Becattini 2000).

Gli economisti stranieri si unirono all'entusiasmo dei colleghi italiani nel magnificare le virtù del modello di crescita bilanciato e non distruttivo del «Centro Italia», basato su piccole imprese sorte in un ambiente in cui la mezzadria era stata per secoli il modello agricolo dominante e dove erano presenti istituzioni politiche e sociali capaci di favorire la coesione sociale. Sociologi e studiosi di politica stranieri si unirono entusiasticamente al coro, e alcuni di loro, come Robert Putnam, risalirono addirittura ai «liberi comuni» del Medioevo per spiegare come mai i metodi di produzione localizzata basati sulla coesione sociale e la cooperazione erano emersi proprio nelle regioni del Centro e del Nord-Est (Putnam 1994). Mettevano in contrasto questa esperienza con la situazione prevalente al Sud, da cui alcuni decenni prima Edward Banfield aveva trovato ispirazione per la sua teoria del «familismo mediterraneo» (Banfield 1958).

Il modello della «terza Italia» fu propagandato all'estero con un tale successo che persino uomini politici come Bill Clinton, all'epoca in cui era governatore dell'Arkansas, decisero di visitare questi luoghi di persona, recandosi a Reggio Emilia e a Modena per vedere le piccole imprese locali e le loro istituzioni di welfare, come i famosi asili di Reggio Emilia.

9. *Conclusioni*

L'Italia è stata oggetto di attenzione da parte degli studiosi stranieri fin dai tempi antichi. Questo capitolo affronta le fasi principali del processo di sviluppo del Paese – a partire dall'inizio del XIX secolo – con gli occhi degli esperti internazionali. Un approccio che ha il vantaggio di offrire uno sguardo più distaccato e disincantato sui successi e sui fallimenti del Paese rispetto a una valutazione basata solo sulle posizioni degli economisti italiani.

L'interesse che l'Italia suscitava negli osservatori stranieri non svanì subito dopo l'unificazione politica del Paese. Al contrario, aumentò e si fece sempre più sfaccettato a mano a mano che l'Italia, da nazione periferica, arretrata e prevalentemente agricola, si trasformava in una potenza internazionale industrializzata. Come è naturale, nei periodi di elevata crescita economica le opinioni erano positive, e l'Italia era portata ad esempio per gli altri paesi; nei periodi di scarsa crescita e crescenti disuguaglianze e conflitti sociali, le posizioni erano più critiche e pessimiste.

Tuttavia, a causa di alcune peculiarità della struttura economica dell'Italia, delle sue istituzioni e della sua traiettoria di sviluppo, non tutti gli studiosi sono stati in grado di comprendere le dinamiche di crescita e le prospettive future del Paese. Le valutazioni fornite in questo capitolo si concentrano solo su coloro che hanno dimostrato di avere meglio compreso i problemi dell'Italia. Una consapevolezza raggiunta dopo avere trascorso lunghi periodi in Italia (ricordiamo, ad esempio, la biografia di Bonnefon Craponne); per avere occupato posizioni politiche di rilievo a stretto contatto con le autorità italiane (come nel caso di Gardner Ackley); o attraverso la collaborazione con studiosi italiani (ad esempio, sempre Gardner Ackley lavorò fianco a fianco con Luigi Spaventa).

Questa conoscenza approfondita delle dinamiche interne dell'Italia ha fatto sì che gli osservatori stranieri qui menzionati abbiano spesso dato vita a dibattiti vivaci e duraturi sia in Italia che all'estero. Dibattiti che non sono rimasti a un livello teoretico o astratto, ma che anzi in alcuni casi hanno supportato, condizionato e plasmato le stesse decisioni prese dai politici italiani (il dibattito sviluppatosi intorno al *Country Study* è in questo senso emblematico).

PARTE II.
FONTI DELLA CRESCITA E BENESSERE

6.
I CONTI NAZIONALI

di Alberto Baffigi

1. *Introduzione*

La ricerca quantitativa nella storia economica italiana negli ultimi trent'anni ha prodotto risultati numerosi e innovativi che hanno modificato in maniera sostanziale l'interpretazione prevalente dello sviluppo dell'economia italiana quale emergeva nelle vecchie ricostruzioni della contabilità nazionale. Su questo sfondo, la Banca d'Italia, l'ISTAT e l'Università di Roma «Tor Vergata», insieme ad accademici di altre istituzioni, hanno elaborato nuove stime dei conti nazionali che coprono i 150 anni dall'Unità e sono coerenti con i dati più aggiornati. Abbiamo così ottenuto nuove serie del prodotto interno lordo (PIL), sia dal lato dell'offerta sia dal lato della domanda. Per l'offerta, è stato stimato il valore aggiunto al costo dei fattori per undici settori e il PIL ai prezzi di mercato; le nuove stime della domanda riguardano il consumo pubblico e privato e tre categorie di beni d'investimento. Tutte le serie storiche sono disponibili a prezzi correnti e costanti. Di conseguenza, esse sono corredate di deflatori settoriali e aggregati per tutti i 150 anni.

In questo capitolo presentiamo il nuovo *dataset*. Nelle pagine che seguono non saranno riportati tutti i dettagli metodologici, disponibili però nel database NA150 sul sito della Banca d'Italia (cfr. la Bibliografia del volume alla voce NA150), insieme a tutte le serie storiche ricostruite e alle procedure seguite in questa ricerca.

Non sarà inutile richiamare alcuni dei vantaggi connessi all'aver collocato i principali dati della storia macroeconomica quantitativa dell'Italia in un unico quadro, costruito sui moderni concetti della contabilità nazionale. In primo luogo, si tratta di un prerequisito essenziale per un'accurata, completa e sistematica interpretazione della storia economica del Paese a partire dall'Unità, utile anche per confronti a livello internazionale. Le fonti storiche quantitative usate per ricostruire le serie storiche sono frammentarie per natura: l'eterogeneità delle loro origini e qualità potrebbe, in linea di principio, costituire un ostacolo al loro proficuo utilizzo per l'interpretazione dei 150 anni della storia economica d'Italia. Lo studio dell'evoluzione economica di un paese esige la disponibilità di materiale statistico coerente per un lungo arco temporale; inoltre, per ciascun punto nel tempo, è importante poter mettere a confronto gli aspetti che caratterizzano i diversi settori del sistema economico. In qualche modo è richiesto uno sforzo di «traduzione» per far sì che tutte le fonti e i risultati disponibili parlino la lingua della contabilità nazionale. Da questo punto di vista il nostro è stato effettivamente un esercizio di traduzione e, come tutti i traduttori, ci siamo trovati di fronte a numerose opzioni tra cui abbiamo dovuto operare delle scelte.

In secondo luogo, un prerequisito per un lavoro così ampio e complesso che mira a connettere e rendere omogeneo un materiale statistico vario e assortito è dato dalla compilazione di un inventario sistematico di tutte le fonti primarie e secondarie, il che costituisce un importante altro prodotto secondario dei nostri sforzi. In questo capitolo, sono documentate sia le scelte metodologiche sia le fonti primarie e secondarie, con l'obiettivo di rendere tutti i dati e la documentazione facilmente accessibili a ricercatori e studenti. Consideriamo il nostro lavoro una sorta di impresa *open source*: la replicabilità e la documentazione dettagliata sono caratteristiche importanti dei nuovi dati. Riteniamo che la qualità dei dati usati nella nostra ricostruzione della contabilità nazionale sia in generale elevata, secondo gli standard internazionali.

La ricostruzione dei dati storici di contabilità nazionale si articola su due livelli. Il primo comprende l'input del nostro lavoro: ricostruzioni già esistenti di serie storiche settoriali relative a di-

versi intervalli temporali; il secondo è costituito dall'effettiva ricostruzione dei dati di contabilità nazionale. Per il primo livello della ricerca abbiamo raccolto ed esteso i risultati sui vari settori ottenuti con metodologie diverse, in momenti diversi, da autori diversi. Era però necessario un supplemento di ricerca prima di poter procedere alla stima delle serie di contabilità nazionale. In particolare, i nuovi lavori che hanno ampliato l'input di cui si è avvalso il nostro progetto sono le nuove stime sul valore aggiunto: del settore terziario dal 1861 al 1951, prodotte da Battilani, Felice e Zamagni (2011), cui hanno contribuito per il settore bancario (1861-2010) De Bonis, Farabullini, Rocchelli e Salvio (De Bonis *et al.* 2011); dell'industria tra il 1928 e il 1938 di Giugliano (2011). A queste si aggiunge il nuovo benchmarck per il 1871 di Baffigi *et al.* (2011). Nel secondo paragrafo presentiamo brevemente il materiale statistico che costituisce la base della ricerca. L'Appendice 1, inoltre, fornisce brevi sintesi degli studi originali inclusi nel progetto.

Questo capitolo si occupa soprattutto del secondo livello della ricerca, il quale mira a riconciliare e a connettere tutti i risultati disponibili all'interno di un quadro unificante, dato dai concetti e dalle definizioni della moderna contabilità nazionale[1]. Era necessario che tutte le serie storiche utilizzate come input fossero ricondotte a un quadro comune per dare forma alle serie storiche della contabilità nazionale. Dettagli metodologici sono forniti nelle Appendici 2-5, che consigliamo di leggere solo dopo la breve nota metodologica contenuta in questo capitolo (par. 3). Nel quarto paragrafo si propone una presentazione sintetica delle nuove serie storiche lungo i 150 anni della vita nazionale italiana. Nel quinto e nel sesto paragrafo presentiamo alcune importanti implicazioni storiografiche dei nuovi dati, rispettivamente per i primi cinquant'anni successivi all'unificazione (gli anni dell'industrializzazione) e per il periodo tra le due guerre. L'ultimo paragrafo presenta alcune considerazioni conclusive.

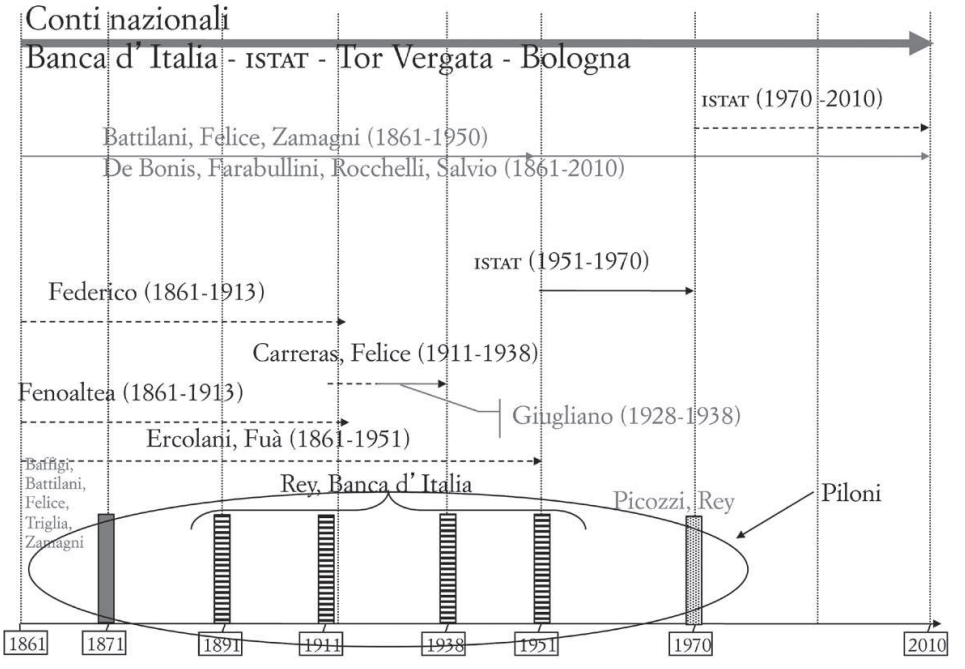
[1] Baffigi e Brunetti hanno lavorato al secondo livello. Massimiliano Iommi (ISTAT) ha partecipato al progetto contribuendo alle stime sul lato della domanda.

2. *Gli studi precedenti*

Il primo sistema completo di contabilità nazionale concepito a sostegno della ricerca storico-economica per l'Italia fu sviluppato dall'ISTAT e pubblicato nel 1957: un lavoro all'avanguardia per gli standard internazionali dell'epoca (ISTAT 1957). Nel decennio successivo, le stime ISTAT costituirono la base per il lavoro del gruppo di Ancona diretto da Giorgio Fuà, con il contributo fondamentale dello statistico Ornello Vitali. Nonostante l'importante sforzo pionieristico, questi tentativi non soddisfacevano due dei requisiti fondamentali del lavoro scientifico, quali la trasparenza e la replicabilità: tratto comune dei primi studi era infatti l'incompleta documentazione sulle fonti e sulle procedure. Malgrado queste riserve, quei dati furono poi ampiamente usati per decenni da studiosi italiani e stranieri. Una nuova edizione del libro di Fuà, che presentava solo piccole modifiche rispetto alla prima, fu pubblicata alla fine degli anni Settanta[2]. Nel frattempo, una nuova strategia di ricerca empirica era stata inaugurata da qualche anno da Stefano Fenoaltea; una strategia basata sull'elaborazione, acuta e originale, di un'ampia gamma di nuove fonti storiche. Il suo lavoro condurrà a nuove stime del valore aggiunto industriale disaggregato a prezzi costanti per il periodo 1861-1913 (Fenoaltea 2006). In questo nuovo filone di ricerche quantitative che si andava sviluppando si collocano anche il lavoro di Albert Carreras (1983), che costruisce un nuovo indice della produzione industriale italiana dal 1861 al 1980, e la ricerca di Giovanni Federico, che migliora la conoscenza della produzione agricola nei primi cinquant'anni unitari (Federico 2003c, e le fonti in esso contenute). Nel 1990 Roberto Golinelli e Milena Monterastelli ricostruiscono la contabilità nazionale dal 1951 al 1990, per ottenere dati compatibili con il più recente standard internazionale (Sistema europeo dei conti nazionali e regionali, il cosiddetto SEC 1979). L'insieme di ricerche comprende il lavoro di Angus Maddison (1991a), che ricostruisce la serie del PIL a prezzi costanti dal 1861 al 1989, utilizzando par-

[2] Il testo di Fuà (1978) comprende una sezione statistica realizzata da Paolo Ercolani alla quale mi riferirò nelle prossime pagine come (Ercolani 1978).

Figura 6.1. *Informazioni usate nel progetto di ricostruzione*



zialmente i dati di Fenoaltea. L'elenco prosegue con i risultati del team coordinato da Guido Rey (1992), sotto gli auspici della Banca d'Italia in occasione del suo centenario, che fornisce dettagliati conti nazionali per il 1911: l'anno del primo censimento italiano dell'industria e del commercio viene considerato come anno benchmark. Il progetto Rey-Banca d'Italia prevedeva la successiva stima dei conti nazionali per ulteriori anni benchmark da utilizzare come vincoli nella ricostruzione complessiva di serie storiche della contabilità nazionale con frequenza annuale a partire dal 1891: i benchmark costruiti dal gruppo Rey-Banca d'Italia sono costituiti da una matrice input-output stimata per 25 settori e da una tavola delle risorse e degli impieghi allo stesso livello di disaggregazione. Si trattava di un progetto ambizioso che era ancora ben lontano dall'essere realizzato quando Rossi, Sorgato e Toniolo (1993), ricercando una misura della produttività aggregata, fornirono nuove serie storiche complete dei conti nazionali dal 1890 al 1990.

Nel frattempo, il lavoro di Fenoaltea aveva conseguito ulteriori progressi, con la costruzione di nuove serie sulla produ-

zione industriale per settori precedentemente non disponibili. Mentre, tra il 2000 e il 2002, tre nuovi benchmark furono introdotti dal gruppo Rey-Banca d'Italia per il 1891, 1938 e 1951. Di lì a poco Fenoaltea portava a termine una prima ricostruzione del PIL a prezzi costanti 1911, per il periodo 1861-1913 (Fenoaltea 2003).

Lo stato dell'arte per i dati storici relativi all'Italia nel momento in cui abbiamo iniziato a lavorare a questo progetto è riassunto dalle linee e dagli istogrammi tratteggiati della figura 6.1. Rispetto alle intenzioni originarie del progetto Rey-Banca d'Italia, nella nuova ricerca l'anno di inizio è stato spostato all'origine dello Stato italiano, il 1861.

3. *Una breve nota metodologica*

3.1. *Il lato dell'offerta*

Per ottenere ricostruzioni affidabili sono necessarie informazioni su due aspetti delle serie storiche che vogliamo stimare: i livelli delle variabili; la dinamica delle stesse, al fine di coglierne il movimento ciclico. Le informazioni sui livelli consentono la ricostruzione dei conti nazionali per anni specifici, da prendere come riferimento o benchmark; anni per i quali le fonti sono ritenute più affidabili o, più semplicemente, sono state studiate in maniera più approfondita nella letteratura. Il collegamento fra gli anni benchmark viene effettuato sulla base delle informazioni riguardanti il movimento ciclico di ciascuna grandezza interpolata. I benchmark, quindi, si presentano come piloni che sostengono un sentiero sospeso, il sentiero percorso dalla variabile che si vuole stimare.

Per questo la nostra strategia per la ricostruzione dei conti nazionali parte dai piloni i quali costituiscono le strutture portanti di tutta la nostra ricostruzione. I piloni già esistenti all'inizio della nostra ricerca erano quattro (1891, 1911, 1938 e 1951) e segnano il percorso che, partendo dagli anni dell'industrializzazione, porta alla fine del XIX secolo, fino al più noto scenario del secondo dopoguerra. Dopo il 1951, la strada diretta verso i più recenti conti nazionali si è rivelata molto più agevole.

Poiché volevamo estendere le nostre serie storiche ai primi anni della storia economica d'Italia, abbiamo ricostruito un nuovo anno benchmark, il 1871, anche se gli utilizzatori dei dati dovranno tenere presente che, nei primi anni postunitari, la qualità dell'informazione statistica non è alta. Abbiamo inoltre voluto avvicinarci agli anni più recenti della nostra storia, includendo il nuovo benchmark per il 1970, ricostruito da Luisa Picozzi, in Rey *et al.* (2012)[3].

A partire dal 1970, i dati sui conti nazionali sono quelli ufficiali pubblicati dall'ISTAT[4]. I dati seguono lo standard SEC95, basato su principi, classificazioni e definizioni piuttosto diversi rispetto a quelli su cui invece si fondano i nostri benchmark, standard elaborati prima che fosse inaugurata la prima versione del Sistema europeo dei conti nazionali (SEC), che per questo motivo denominiamo pre-SEC. Ciò ha comportato che, per ottenere la serie completa dei 150 anni, abbiamo dovuto adottare un approccio in due tempi.

In primo luogo, abbiamo cercato serie storiche adatte per l'interpolazione dei benchmark, al fine di produrre serie storiche conformi agli standard pre-SEC per il periodo 1861-1970. È questa la struttura portante del progetto. Il materiale statistico – che costituisce il primo livello della ricerca – è mostrato nella figura 6.1. Per ogni settore preso in considerazione nella ricostruzione, tale materiale ci fornisce informazioni sul valore aggiunto a prezzi correnti e/o sul valore aggiunto a prezzi costanti e/o sui deflatori. Queste tre grandezze sono reciprocamente collegate, nel senso che, date due di loro, la terza risulta determinata in maniera univoca; in ciascun caso, abbiamo lasciato che quella che ritenevamo essere la meno affidabile fosse

[3] Ringraziamo Guido Rey, Sandro Clementi, Luisa Picozzi e Paolo Piselli per averci fornito i risultati del loro lavoro prima che fosse pubblicato, e in particolare i dati che riguardano il nuovo benchmark per il 1970. L'articolo è stato successivamente pubblicato in Rey *et al.* (2012).

[4] In questo capitolo non è stato possibile prendere in considerazione tutte le revisioni ISTAT dei dati relativi alla contabilità nazionale. Tuttavia, i dati pubblicati sul sito della Banca d'Italia saranno regolarmente aggiornati ai più recenti studi ISTAT e ai risultati quantitativi più rilevanti nella letteratura (si veda la voce NA150 in Bibliografia).

determinata dalle altre due. Per esempio, per il periodo 1861-1911, il livello dei dati sull'industria di Fenoaltea, a prezzi 1911, è considerato come un dato di partenza che non richiede ulteriori elaborazioni, mentre, come vedremo più avanti, i deflatori impliciti di Ercolani (1978) sono stati usati per avere informazioni solo sulle variazioni annue dei prezzi: li abbiamo usati come *proxy* per ottenere deflatori compatibili al tempo stesso con i benchmark e con i dati di Fenoaltea. In una prospettiva più generale, si può dire che le situazioni in cui possiamo imbatterci sono sempre riconducibili a uno dei quattro casi descritti nella tabella 6.1, nella quale spieghiamo che la nostra strategia di interpolazione dipende, per ogni settore e per ogni periodo compreso tra i benchmark, dalla risposta a due domande; queste riguardano l'affidabilità dei livelli delle serie storiche a prezzi correnti e costanti e, solo nel caso delle serie a prezzi correnti, anche la loro uguaglianza o differenza rispetto ai valori degli anni benchmark. Informazioni dettagliate sulle fonti e sulla metodologia si trovano nell'Appendice 2, mentre il semplice metodo analitico usato per l'interpolazione è descritto nell'Appendice 3.

In secondo luogo, dopo il completamento della ricostruzione pre-SEC per il periodo 1861-1970, abbiamo dovuto collegare le serie così ottenute alle serie ufficiali ISTAT della contabilità nazionale per il periodo 1970-2010. Abbiamo deciso di prendere come dati di partenza i livelli del benchmark 1951 e delle stime ufficiali per il 1970 (diversi dal benchmark 1970 pre-SEC): per la loro interpolazione sono state usate le dinamiche delle stime pre-SEC. Prima di cominciare il lavoro, abbiamo dovuto risolvere un problema di coerenza nella classificazione: i nostri undici settori pre-SEC non erano conformi alla classificazione SEC95 su cui sono basate le serie storiche ufficiali ISTAT (1970-2010). Le definizioni sono molto diverse e non è un esercizio banale renderle omogenee. Per conseguire il nostro obiettivo abbiamo dovuto lavorare su un livello di aggregazione settoriale sufficientemente elevato da superare le eterogeneità fra i due standard di contabilità nazionale. In altri termini, abbiamo dovuto trovare un compromesso tra il livello di dettaglio settoriale e la lunghezza delle serie: per ottenere una serie lunga 150 anni siamo stati costretti a tralasciare alcune informazioni ri-

guardo al periodo 1861-1970[5]. La soluzione cui siamo pervenuti è riassunta nella tabella 6.2, in cui la prima colonna elenca i venticinque settori pre-SEC usati nei benchmark, la seconda riporta i settori aggregati usati per collegare i benchmark, e la terza mostra i quattro settori aggregati usati per le serie «lunghe» 1861-2010[6]: (1) agricoltura; (2) industria in senso stretto (cioè, totale industria meno costruzioni); (3) costruzioni; (4) servizi. Gli elementi – fonti e metodi – più importanti nella nostra ricostruzione del lato offerta dei conti nazionali sono riportati nell'Appendice 2.

[5] I risultati ottenuti e le procedure usate per le stime del periodo 1861-1970 sono disponili nel file Excel NA150 (si veda la voce NA150 in Bibliografia).

[6] Una nota tecnica forse noiosa ma importante. Le differenze tra i due blocchi di stime (1861-1970 e 1861-2010) non si limitano ai livelli di disaggregazione. Altre differenze emergono per due ragioni. La prima e più rilevante si riferisce al periodo 1951-1970 e dipende dalla differenza tra i valori pre-SEC e SEC95 per il 1970. La seconda ragione dipende dal diverso trattamento dei «servizi di intermediazione finanziaria indirettamente misurati (SIFIM)» nelle due stime. Conformemente alle definizioni adottate per i benchmark, nelle stime 1861-1970 si assume che i SIFIM siano consumi intermedi assorbiti da un'unità convenzionale: il loro importo viene sottratto al valore aggiunto totale al fine di ottenere una stima del PIL al netto delle duplicazioni. Nelle stime 1861-2010, che sono conformi agli standard SEC95, invece, i SIFIM sono allocati in ogni settore in proporzione all'importanza dei servizi finanziari nella propria attività. Nel caso 1861-1970, per ottenere il PIL al costo dei fattori dobbiamo dedurre i SIFIM dalla somma dei valori aggiunti settoriali; nel caso 1861-2011, il PIL al costo dei fattori è esattamente uguale alla somma del valore aggiunto settoriale. Laddove il livello del PIL è lo stesso nei due casi, i valori aggiunti settoriali sono più bassi nelle stime 1861-2011.

Tabella 6.1. Proxy *e benchmark: la strategia di interpolazione*

		La serie storica a prezzi correnti è affidabile «in livello» e coerente con il corrispondente valore di benchmark?	
		Sì	No
La serie storica a prezzi costanti è affidabile «in livello»?	Sì	Caso 1 (1) Usare serie storiche a prezzi correnti e a prezzi costanti (2) Calcolare le serie storiche del deflatore come rapporto tra la serie storica del valore aggiunto a prezzi correnti e quella a prezzi costanti	Caso 2 (1) Calcolare i deflatori impliciti per gli anni benchmark come rapporto tra valori a prezzi correnti e valori a prezzi costanti (2) Interpolare i deflatori benchmark usando come *proxy* serie storiche disponibili per i deflatori (3) Usare il deflatore in (2) per ottenere la serie storica a prezzi correnti
	No	Caso 3 (1) Usare serie storiche a prezzi correnti (2) Usare un deflatore affidabile per ottenere prezzi costanti	Caso 4 (1) Interpolare i valori benchmark usando come *proxy* le serie storiche a prezzi costanti (2) Usare un deflatore affidabile per ottenere serie storiche a prezzi costanti

Nota: la tabella si riferisce a un settore ipotetico e a un periodo dato, compreso tra due stime benchmark a prezzi correnti.

3.2. *Il lato della domanda*

Per le componenti della domanda, a differenza del lato dell'offerta non abbiamo potuto basarci su solide ricerche recenti. Per questo motivo, i risultati ottenuti per il lato dell'offerta sono stati considerati come vincoli per le stime del lato della domanda. In altre parole, abbiamo deciso di fare affidamento sulle indicazioni più robuste a nostra disposizione. Dato il livello del PIL ai prezzi di mercato correnti, abbiamo ottenuto una stima degli impieghi interni totali (cioè la parte di domanda espressa da famiglie e imprese residenti) calcolati come somma delle risorse totali (PIL più importazioni di beni e ser-

vizi) meno gli impieghi esterni (esportazioni di beni e servizi)[7]. I diversi elementi che compongono gli impieghi interni, che abbiamo stimato indipendentemente l'uno dall'altro, sono stati opportunamente riproporzionati per tener conto di tale vincolo. In definitiva, il lato della domanda è costituito dal consumo (pubblico e privato) e da alcune categorie di beni d'investimento (si veda più avanti in questo paragrafo). Anche per la ricostruzione del lato della domanda abbiamo fatto riferimento alle stime fornite dai benchmark, interpolate con gli indicatori presentati nell'Appendice 4. Per gli investimenti, i benchmark forniscono informazioni riguardo l'ammontare dei beni d'investimento prodotti da ciascun settore. Tuttavia, il nostro proposito era di valutare serie di investimenti classificate per categorie di beni. Di conseguenza, abbiamo selezionato i settori delle costruzioni e della meccanica, in quanto evidentemente producono due categorie identificabili e significative di beni d'investimento, rispettivamente «costruzioni» e «macchinari e mezzi di trasporto». Abbiamo poi raccolto tutti gli altri beni d'investimento in una categoria residuale (si veda Appendice 4). In conclusione sono emerse tre categorie di beni d'investimento: (1) costruzioni; (2) impianti, macchinari e trasporti; (3) altri beni d'investimento.

[7] Abbiamo stimato le importazioni e le esportazioni di beni e servizi interpolando i valori di benchmark. Le interpolazioni sono state eseguite utilizzando, rispettivamente, i dati delle importazioni e delle esportazioni di beni ricostruiti da Federico *et al.* (2011).

Tabella 6.2. *Classificazione dei settori*

	Benchmark	Anni intermedi (classificazioni pre-SEC): 1861-1970	Serie 1861-2010
Industrie	Agricoltura	Agricoltura	Agricoltura
	Industrie estrattive	Industrie estrattive	Industria in senso stretto
	Industrie alimentari	Manifatturiero	
	Tabacco		
	Tessile		
	Abbigliamento		
	Pelli e cuoio		
	Legno e mobilio		
	Industrie metallurgiche		
	Industria meccanica		
	Minerali non metalliferi		
	Industria chimica		
	Derivati del carbone e del petrolio		
	Gomma		
	Carta		
	Altre manifatture		
	Elettricità, gas e acqua	Elettricità, gas e acqua	
	Costruzioni	Costruzioni	Costruzioni
Servizi	Commercio	Commercio	Servizi
	Trasporti e comunicazioni	Trasporti e comunicazioni	
	Credito e assicurazioni	Credito e assicurazioni	
	Servizi vari	Servizi vari	
	Pubblica amministrazione	Pubblica amministrazione	
	Locazione fabbricati	Locazione fabbricati	

Tabella 6.3. *Classificazione degli investimenti*

1861-1970 (stime aggregate)	1861-1970 (stime disaggregate)	1861-2010
Costruzioni	Abitazioni	Abitazioni
	Opere pubbliche	Costruzioni non residenziali (incluse opere pubbliche)
	Costruzioni non residenziali	
Macchinari e mezzi di trasporto	Macchinari e mezzi di trasporto	Macchinari e mezzi di trasporto
Altri investimenti	Altri investimenti	Altri investimenti
	Variazione delle scorte	Variazione delle scorte

Come per le stime del lato dell'offerta, la nostra ricostruzione parte da una stima di serie storiche relative al periodo 1861-1970, anche in questo caso adottando lo standard di contabilità nazionale pre-SEC. Abbiamo poi interpolato i valori dell'anno benchmark 1951 con quelli del primo anno delle serie ufficiali ISTAT (il 1970): a questo scopo abbiamo utilizzato, come *proxy*, i tassi di variazione delle serie storiche pre-SEC. Nelle stime che definiamo principali, le variazioni delle scorte non sono calcolate separatamente dagli investimenti fissi. Ragioni pratiche ci hanno condotto in una fase successiva della ricerca a tentare anche una stima delle scorte, ottenendo risultati che pubblichiamo sottolineando però la loro minore affidabilità, rispetto alle stime principali[8]. Ancora ragioni pratiche ci hanno spinto a calcolare anche stime disaggregate per gli investimenti in costruzioni (residenziali, opere pubbliche e non residenziali), anche queste non incluse nelle nostre stime principali.

Come già nel caso dell'offerta, abbiamo dovuto affrontare il problema dell'eterogeneità delle classificazioni che troviamo negli standard pre-SEC e SEC: mentre nel quadro pre-SEC (1861-1970) l'investimento in costruzioni è suddiviso in costruzioni residenziali, opere pubbliche e costruzioni non residenziali, nel

[8] Abbiamo stimato la variazione delle scorte estraendo il ciclo dagli investimenti al lordo delle scorte con una semplice applicazione del filtro *band pass* di Baxter e King.

quadro SEC95 le costruzioni vengono ripartite soltanto in residenziali e non residenziali (queste ultime intese come la somma di opere pubbliche e costruzioni non residenziali). Tuttavia, nelle tabelle ufficiali (1970-2010), gli investimenti sono presentati al netto delle variazioni delle scorte; il valore totale di queste ultime è riportato separatamente. Perciò, per collegare le nostre stime 1861-1970 con i dati ufficiali sugli investimenti per il periodo 1970-2010, abbiamo dovuto usare le nostre stime sugli investimenti fissi, fornendo una serie separata per le variazioni delle scorte. La tabella 6.3, colonna 1, mostra la classificazione degli investimenti usata nelle nostre stime principali; le colonne 2 e 3 contengono le voci più disaggregate relative, rispettivamente, ai periodi 1861-1970 e 1861-2010.

In accordo con la nostra filosofia *open source*, è possibile trovare altre tabelle nel file Excel NA150, pubblicato on-line, che comprendono informazioni sui calcoli e sulle procedure intermedie (si veda la voce NA150 in Bibliografia).

3.3. *Stime dei deflatori*

La nostra ricostruzione comprende la stima di deflatori per il PIL, per il valore aggiunto di tutti i settori in cui si articola l'offerta e per tutti gli elementi della domanda. Gli anni base dei deflatori cambiano nei diversi sottoperiodi in cui si articolano i nostri conti nazionali; in particolare, il sottoperiodo 1861-1911 è basato sui prezzi del 1911, il sottoperiodo 1911-1951 sui prezzi del 1938, il sottoperiodo 1951-1970 sui prezzi del 1963 e il sottoperiodo 1970-2010 sui prezzi del 2010. Ciò significa che, per ogni elemento (cioè, il valore aggiunto settoriale dal lato dell'offerta, consumi e investimenti dal lato della domanda), le serie storiche dei deflatori sono segmentate. Questo punto deve essere tenuto a mente quando si vogliano utilizzare le nostre serie a prezzi costanti su periodi la cui lunghezza oltrepassa gli estremi di tali segmenti temporali. In particolare, nel caso in cui si scelga un anno-base da attribuire a tutti i 150 anni, per le serie a prezzi costanti che ne risultano sorgono importanti problemi di non-additività che inficiano il confronto intersettoriale fra livelli (su questo punto si veda l'Appendice 5).

4. *Le nuove serie: una panoramica (1861-2010)*

Un quadro sintetico delle caratteristiche principali dei nuovi dati è fornito dalla serie storica del PIL. La figura 6.2 mostra il logaritmo del PIL a prezzi costanti, normalizzato a zero nel 1861. Esso può essere interpretato come un'approssimazione dei tassi di crescita, calcolati per ciascun anno, rispetto al 1861. Data la forte caduta registrata durante la Seconda guerra mondiale e la successiva accelerazione, la scala delle variazioni avvenute negli anni iniziali assume una dimensione molto ridotta. In questa prospettiva secolare, la figura 6.2 mostra che il raddoppio del livello iniziale del PIL pro capite richiese quasi ottant'anni per essere realizzato: nel 1939, un anno prima dell'entrata in guerra da parte dell'Italia, quando si raggiunge il livello più alto del PIL pro capite dopo l'Unità. Si osserverà un nuovo raddoppio del PIL pro capite nei primi anni Sessanta del secolo scorso.

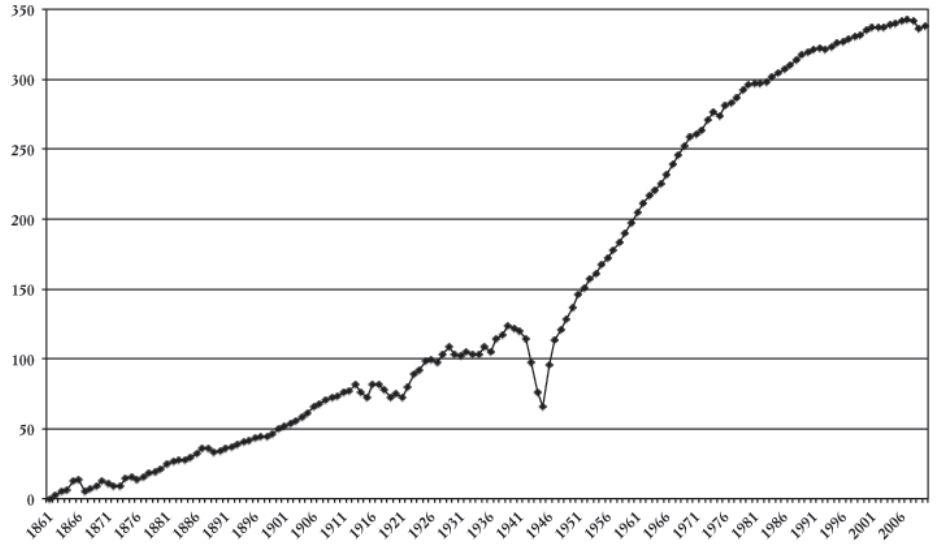
L'evoluzione della struttura economica italiana è descritta dalle quote di valore aggiunto attribuite a ciascun settore, un calcolo che è ora possibile realizzare grazie ad alcune delle novità introdotte con la nostra ricostruzione (cioè, le stime del valore aggiunto settoriale a prezzi correnti)[9]. La struttura dell'economia è illustrata nelle figure 6.3-6.5, con riferimento a tre periodi: (1) 1861-1911; (2) 1911-1951 e (3) 1951-1970.

Nel primo periodo il cambiamento strutturale dell'economia italiana, come emerge dalle quote di valore aggiunto dei tre principali settori, mostra una quota stabile per l'industria, una quota in leggero calo per l'agricoltura e una crescita del terziario. È interessante notare che tale evoluzione è il risultato di un andamento divergente delle quantità variabili e dei prezzi relativi. Possiamo quindi di nuovo osservare che la nostra ricostruzione dei deflatori settoriali (una delle novità del nuovo database della contabilità nazionale) ci consente di isolare i contributi delle va-

[9] Fenoaltea (2011a), per ottenere stime ragionevoli delle quote settoriali per i primi cinquant'anni unitari, modifica le quote di valore aggiunto settoriali a prezzi 1911, prendendo in considerazione il benchmark 1891 e il benchmark 1911 di Rey (2002a). Le stime delle quote per il periodo 1861-1880 sono ottenute assumendo un incremento della produttività paragonabile nei tre settori. La procedura escogitata da Fenoaltea non richiede stime dei deflatori.

riazioni delle quantità e dei prezzi nelle variazioni delle quote. Ci occuperemo di questo argomento nella sezione successiva in riferimento al periodo 1861-1911.

Figura 6.2. *Logaritmo del PIL pro capite a prezzi costanti*



Passando ora al lato della domanda, la figura 6.6 mostra il trend discendente della quota delle risorse complessive destinate al consumo privato, con una caduta durante la Prima guerra mondiale e dopo il 1929. La figura 6.7 presenta un tasso di accumulazione (rapporto investimenti/PIL) che oscilla tra il 5 e il 6% nel primo decennio successivo all'Unità, un valore tipico di un'economia arretrata. Cresce poi dai primi anni Settanta dell'Ottocento fino al 1873 (il cosiddetto «triennio febbrile»); dopo una serie di oscillazioni attorno al 10%, nel 1887 scivola verso il 7-8%. Le attività di investimento cominciano a crescere sensibilmente alla fine del secolo fino alla crisi del 1907, quando il tasso di accumulazione dell'Italia toccò un picco che sarà raggiunto nuovamente soltanto durante il miracolo economico del secondo dopoguerra. Il livello massimo del tasso di accumulazione fu raggiunto nel 1963.

Figura 6.3. *Valore aggiunto settoriale (quote percentuali, 1861-1911)*

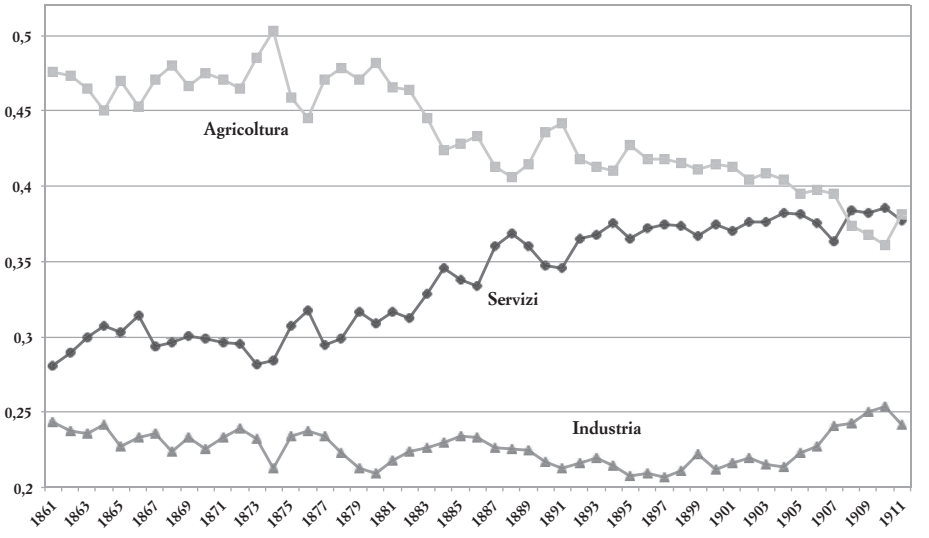


Figura 6.4. *Valore aggiunto settoriale (quote percentuali, 1911-1951)*

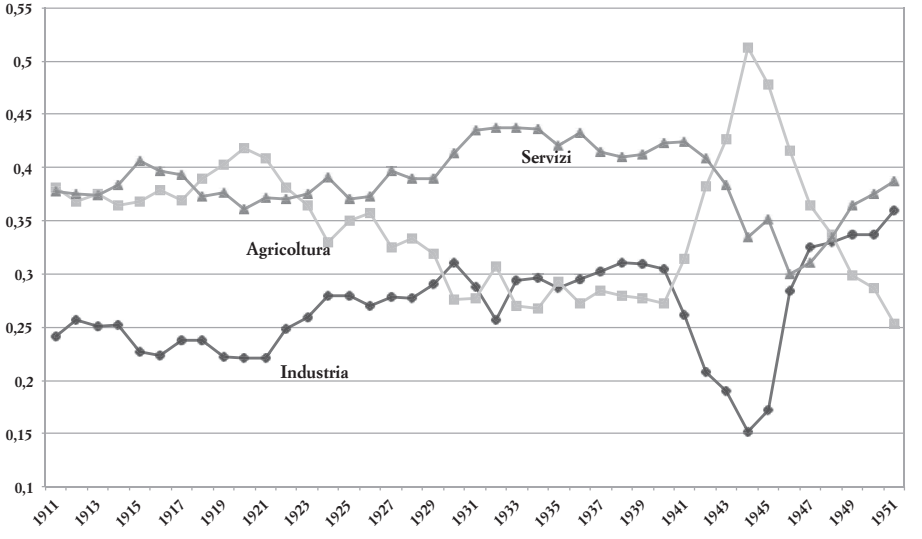


Figura 6.5. *Valore aggiunto settoriale (quote percentuali, 1951-1970)*

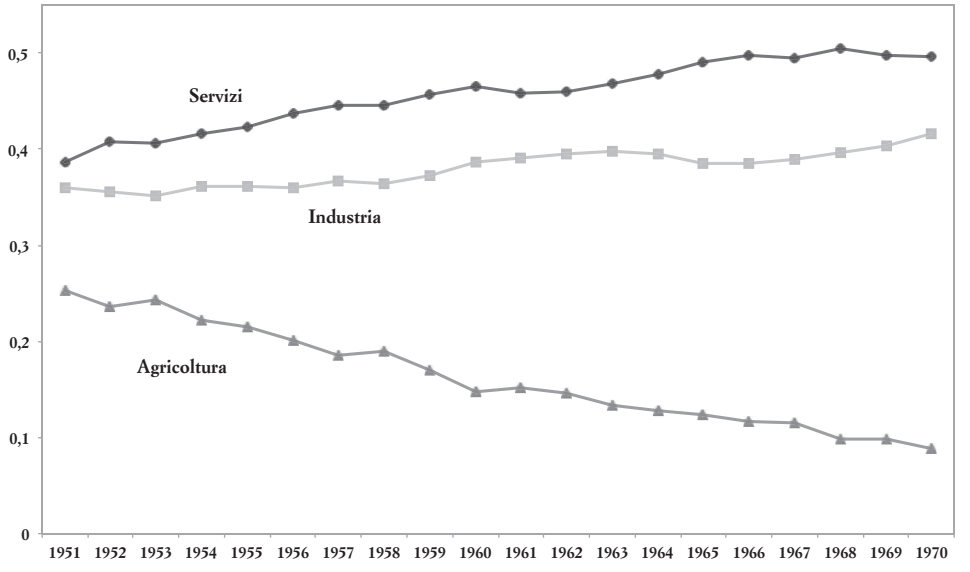
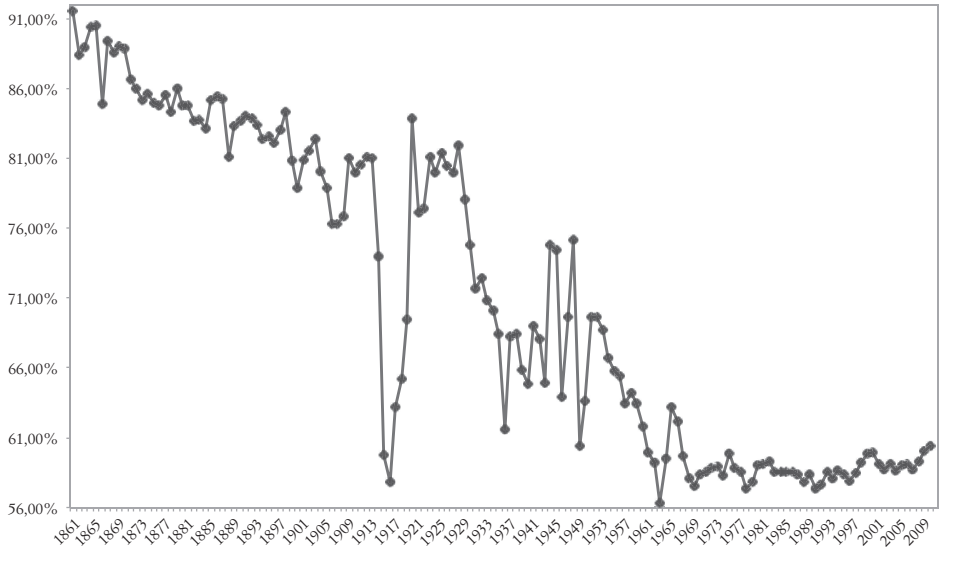


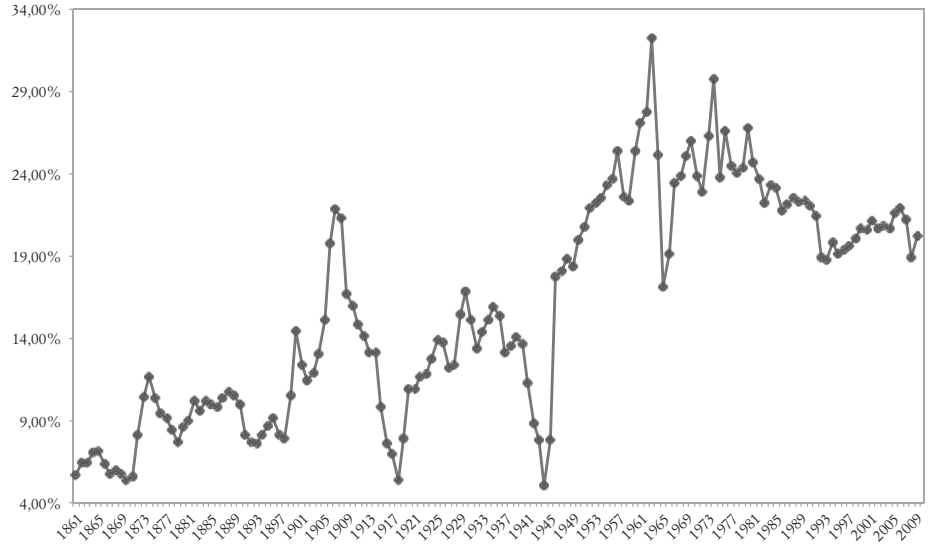
Figura 6.6. *Rapporto consumo privato/PIL*



5. *1861-1913: l'industrializzazione italiana*

Prima della ricostruzione portata avanti in vari studi da Fenoaltea per i dati dell'industria nel periodo 1861-1913, le interpretazioni più diffuse descrivevano l'industrializzazione italiana come un fenomeno improvviso e rivoluzionario, una rottura di trend avvenuta alla fine del XIX secolo, i cui effetti attraversarono tutta l'età giolittiana (1898-1913). Le serie storiche di Fenoaltea costituiscono l'ossatura della nostra ricostruzione, delle quali essa quindi condivide in larga parte il profilo temporale.

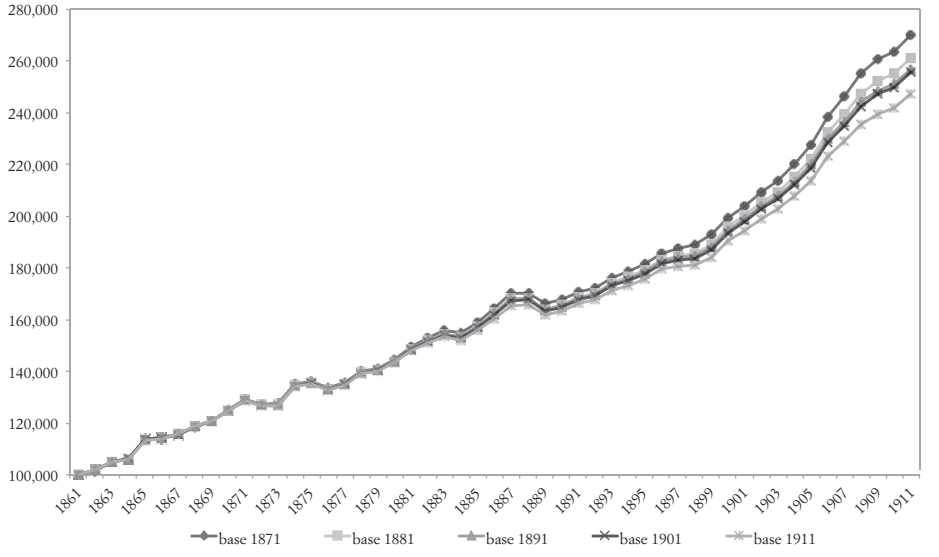
Figura 6.7. *Tasso di accumulazione (investimenti/PIL, 1861-1970)*



Questo nuovo pattern di crescita, rilevato dai dati più recenti, introduce un punto di vista completamente nuovo nella prospettiva storiografica corrente sull'industrializzazione italiana: non sembrano esserci i *take-off* e i *big-spurts* di cui parlano Rostow e Gerschenkron. *Natura non facit saltus*, sostiene Fenoaltea.

Si può parlare di un risultato conclusivo? Non tenterò una risposta in questa sede; mi limito a segnalare che i deflatori dei valori aggiunti settoriali, una delle principali novità della ricostruzione qui proposta, offrono elementi per ampliare il dibattito,

Figura 6.8. *PIL (indici 1861 = 100). Le serie sottostanti sono calcolate secondo i seguenti anni-base: 1871, 1881, 1891, 1901 e 1911*

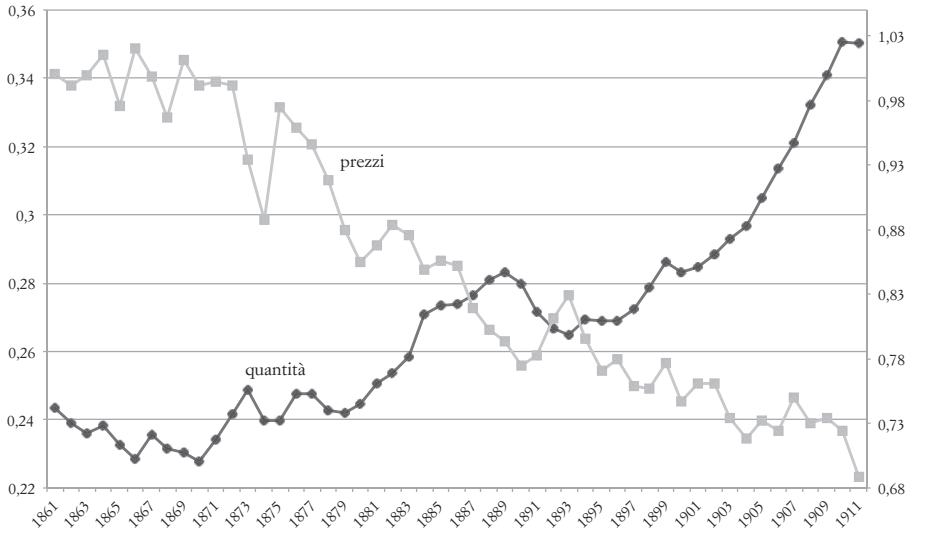


finora confinato alle serie storiche a prezzi 1911[10]. Se assumiamo che le innovazioni spingano in basso i prezzi di alcuni settori industriali e che si abbia, per una data curva della domanda, una crescita nell'output di quei prodotti, possiamo allora aspettarci che, aggregando i valori aggiunti dei settori ai prezzi relativi del 1911, si arrivi a sottostimare la crescita del valore aggiunto totale. Non è niente di nuovo: è noto che Alexander Gerschenkron ha indicato agli storici dell'economia questo problema legato alla costruzione di numeri indice già negli anni Cinquanta[11]. Infatti, l'anno di riferimento 1911, che si trova più o meno al termine di un'importante ondata di industrializzazione, può distorcere per difetto l'accelerazione del tasso di crescita durante l'età giolittiana.

[10] Tutte le ricostruzioni di Fenoaltea sono a prezzi 1911, anno in cui si ebbe il primo censimento dell'industria e del commercio (si veda Fenoaltea 2011a).

[11] Gerschenkron (1947). Si vedano anche Ames, Carlson (1968), Jonas, Sardy (1970) e Scott (1952). Nicholas Crafts dedica alcune pagine importanti a questo problema nel suo libro sulla rivoluzione industriale inglese (Crafts 1985, pp. 17 e ss.).

Figura 6.9. *Contributi di prezzi e quantità alle quote dell'industria nel valore aggiunto totale*



Nota: la quota dell'industria nel valore aggiunto equivale a $\frac{d_{I,t}Q_{I,t}}{d_{TOT,t}Q_{TOT,t}}$, dove d = deflatore, Q = valore aggiunto in volume, I = industria e TOT = intera economia. Le linee nel grafico rappresentano rispettivamente i fattori $\frac{d_{I,t}}{d_{TOT,t}}$ e $\frac{Q_{I,t}}{Q_{TOT,t}}$.

Questa intuizione sembra essere corroborata dall'uso dei nuovi deflatori. I deflatori sono pesi che ci consentono di aggregare indici di quantità fisicamente eterogenei; in questo senso, cambiare l'anno base dei diversi deflatori settoriali significa cambiare i pesi con cui ne aggreghiamo i valori aggiunti. Nel caso dei primi cinquanta anni unitari, ad esempio, abbiamo ribasato i nostri deflatori settoriali, originariamente calcolati con riferimento all'anno base 1911, riferendoli successivamente all'anno base 1871, al 1881, al 1891, al 1901, oltre che allo stesso 1911. Abbiamo ottenuto i risultati riassunti nella figura 6.8. Le serie rappresentate nella figura mostrano che i cambiamenti negli anni-base producono effetti osservabili solo dal 1880 in avanti. Prima di quel periodo, il cambiamento negli anni-base non sembra essere rilevante. Se consideriamo questa distorsione del numero indice come una misura dello sviluppo economico (Ames, Carlson 1968), l'analisi preliminare sembra indicare che un'accelerazione verso l'industrializzazione si fosse già verificata durante gli anni Ottanta dell'Ottocento, mentre una più robusta ondata si ebbe

poi nell'età giolittiana. Da questo punto di vista, una futura linea di ricerca dovrebbe avere come obiettivo la ricostruzione dei deflatori a un livello di disaggregazione più spinto, con una particolare attenzione per i settori manifatturieri, di cui con i nostri dati abbiamo potuto stimare solo un deflatore aggregato.

I deflatori possono essere inoltre usati proficuamente per approfondire l'analisi dei cambiamenti strutturali. Nella figura 6.3 abbiamo evidenziato la sostanziale stabilità della quota dell'industria nei cinquant'anni successivi all'Unità. Utilizzando deflatori settoriali, possiamo scomporre le quote a prezzi correnti, considerando gli effetti dei prezzi relativi e delle quantità sulle variazioni delle stesse quote. La figura 6.9 mostra che l'effetto quantità tende ad accrescere la quota dell'industria in quasi tutto il periodo considerato, mentre i movimenti dei prezzi relativi compensano l'espansione nella produzione reale. È interessante notare come l'effetto quantità sia maggiore negli anni Ottanta dell'Ottocento e nell'età giolittiana, osservazione che può offrire indizi per una periodizzazione della storia dell'industrializzazione in Italia.

Altri nuovi aspetti interessanti emergono dai nostri dati anche esaminando il lato della domanda. Secondo le vecchie serie di Ercolani il consumo privato pro capite avrebbe registrato un crollo consistente durante la terza guerra d'Indipendenza (1866), cui sarebbe seguito un periodo di stagnazione fino alla fine del secolo e una successiva ripresa che lo riportava attorno ai livelli iniziali. Al contrario, le nuove serie storiche mostrano, dopo un'analoga caduta nel 1866, una forte ripresa tra il 1873 e il 1887, quando i consumi pro capite raggiungono un livello quasi pari al picco del 1865, oscillano poi attorno a un livello appena inferiore fino al 1900, quando ha inizio una nuova forte ripresa, che si protrae fino al nuovo massimo storico del 1909 (fig. 6.10).

Nuovi andamenti si riscontrano anche nelle nostre serie sugli investimenti. Nella figura 6.11 le nuove serie di investimenti in impianti e attrezzature a prezzi 1911 è messa a confronto con stime effettuate in passato da altri autori: è interessante notare il ritmo più veloce delle nostre serie in periodi storici importanti, quali l'inizio degli anni Settanta dell'Ottocento, gli anni Ottanta e soprattutto l'intera età giolittiana fino alla crisi del 1907.

Figura 6.10. *Consumo privato pro capite (milioni di lire a prezzi 1911)*

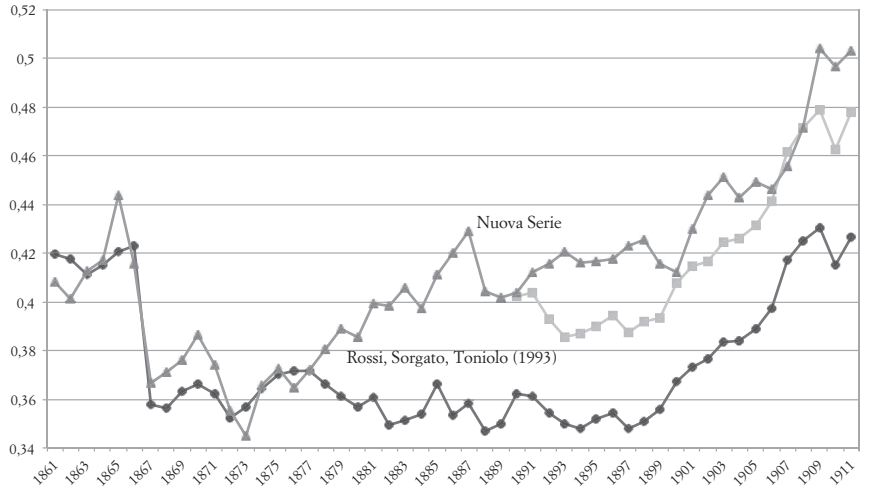
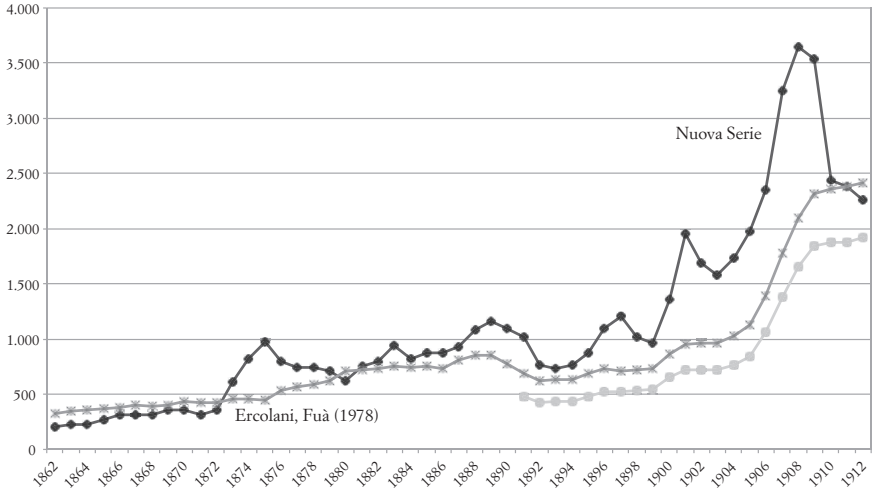


Figura 6.11. *Investimenti in impianti e attrezzature (milioni di lire a prezzi 1911)*



6. *1911-1951: due guerre e una Grande Depressione*

Numerosi studi affrontano il difficile periodo tra le due guerre in Italia, e molti di questi tendono a porre l'accento sulla inadeguatezza dell'evidenza macroeconomica quantitativa. Nuove

ricostruzioni di contabilità nazionale sono da tempo attese da molti studiosi, ai quali abbiamo cercato di rispondere con questo progetto. Diversamente dalle stime per il periodo 1861-1911, per le quali abbiamo potuto usare i dati di Fenoaltea e Federico, le nuove serie storiche per i quattro decenni 1911-1951 si basano sull'uso di statistiche finora poco sfruttate.

I due ovali della figura 6.12 evidenziano le principali novità introdotte dal nostro lavoro. L'ovale a sinistra si riferisce alla performance economica dell'Italia durante la Prima guerra mondiale. Broadberry aveva osservato come le serie disponibili sulla contabilità nazionale «all show an extremely large increase in Italian GDP during World War I, which is hard to square with both the experience of other countries during World War I and the generally pessimistic tone of the literature on the Italian war economy» (2005, p. 305).

Le nuove serie sul PIL, nel periodo esaminato da Broadberry, seguono un percorso contrassegnato da variazioni più modeste. La principale novità si basa sul lavoro di Patrizia Battilani, Emanuele Felice e Vera Zamagni che costituisce parte essenziale di questo progetto[12]. In particolare, la loro stima del valore aggiunto della Pubblica amministrazione a prezzi correnti è molto più bassa rispetto a quella, per esempio, di Ercolani (1978): i nuovi dati implicano una crescita del 200% tra il 1913 e il 1918, rispetto all'800% dei calcoli precedenti. Una differenza ancora maggiore emerge se consideriamo le stime a prezzi costanti: in base ai calcoli di Baffigi e Brunetti[13], la crescita del valore aggiunto delle amministrazioni pubbliche a prezzi 1938, nel periodo 1913-1918, è solo del 13%, laddove invece l'analogo tasso di crescita nei dati di Ercolani è pari al 580%.

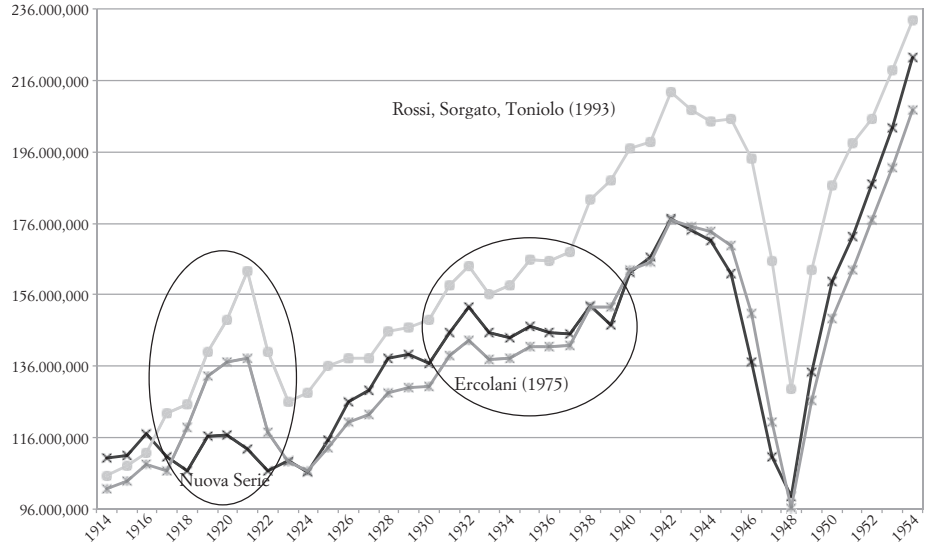
L'ovale a destra nella figura 6.12 si riferisce alla performance dell'Italia durante la Grande Depressione. La revisione rispetto alle stime preesistenti è opera di un altro membro del nostro team, Ferdinando Giugliano, che ha riveduto in profondità le sti-

[12] De Bonis *et al.* (2011) hanno contribuito alle stime sul valore aggiunto dei servizi con uno studio sul settore finanziario.

[13] I calcoli di Baffigi e Brunetti del valore aggiunto dei servizi a prezzi costanti sono ampiamente basati sulle preziose indicazioni di Vera Zamagni.

me del valore aggiunto industriale, prodotte da Carreras e Felice (2010), con un interessante uso critico di fonti quali i dati sull'impiego e indici della produzione industriale compilati dal Ministero delle corporazioni[14]. In generale, se guardiamo ai movimenti del PIL, notiamo un sensibile calo di attività negli anni immediatamente successivi al 1929, non diversamente da stime precedenti. Tuttavia, in base ai nostri dati, cambiano significativamente i tempi, la persistenza della depressione in Italia: solo nel 1937, dopo un picco illusorio nel 1935, il PIL raggiunge lo stesso livello del 1929.

Figura 6.12. *Livelli del PIL a prezzi di mercato (milioni di lire del 1938)*



Il consumo privato pro capite sembra riflettere questo movimento nell'attività economica: dopo il 1929 cala persistentemente fino al 1936 (le uniche parziali eccezioni essendo il 1932 e il 1935), quando ha inizio una ripresa dell'attività, presto interrotta dallo scoppio della Seconda guerra mondiale (fig. 6.13). Gli in-

[14] Tali fonti non sono nuove alla letteratura (Mattesini, Quintieri 1997), ma sinora non erano mai state sfruttate per una nuova stima del valore aggiunto industriale.

vestimenti in impianti e attrezzature seguirono un percorso simile, raggiungendo un picco nel 1929 e poi precipitando in misura consistente; solo nel 1939 si raggiunse un livello più alto di quello registrato nel 1929, l'ultimo anno prima della crisi (fig. 6.14).

Figura 6.13. *Consumi privati pro capite (1911-1951; milioni di lire a prezzi 1938)*

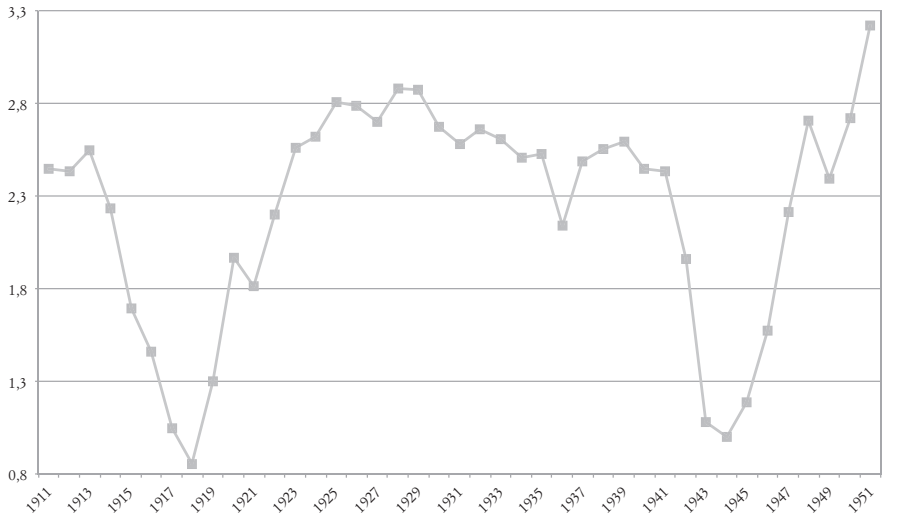
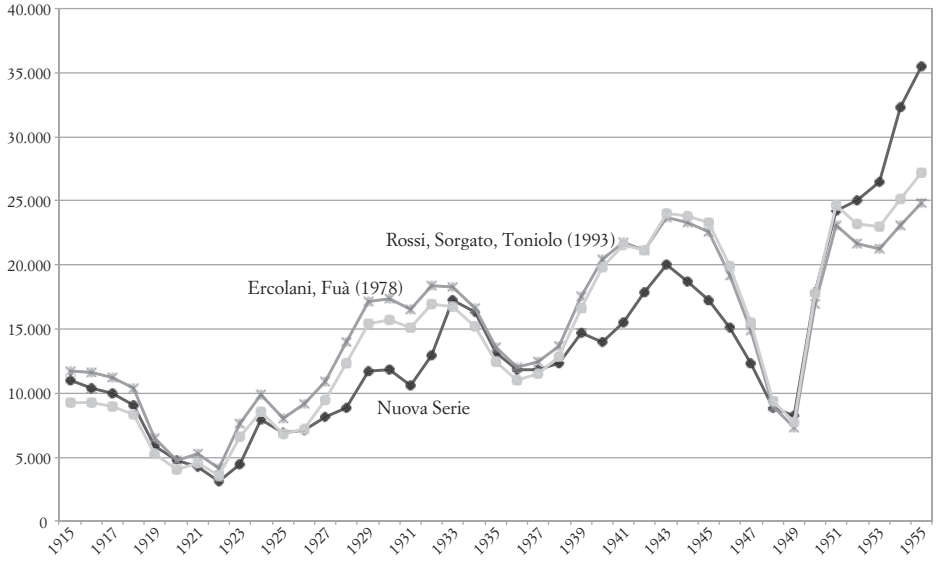


Figura 6.14. *Investimenti fissi in impianti, macchinari e trasporti (milioni di lire del 1938)*



7. *Considerazioni finali*

Le nostre ricostruzioni forniscono una serie del PIL che copre l'intera storia d'Italia, il valore aggiunto settoriale e, dal lato della domanda, consumi e investimenti disaggregati. Tutte le serie storiche sono disponibili a prezzi correnti e in volume. È questo il risultato del progetto presentato nel capitolo. Si tratta di un aggiornamento delle statistiche disponibili per la storia dell'economia italiana del quale va sottolineata l'importanza. Il nostro lavoro ha consentito un'analisi approfondita del periodo 1861-1951, ora ampiamente riveduto; periodo che è stato poi collegato agli anni successivi (1951-1970, riveduti in maniera meno ampia) e, infine, ai dati ufficiali ISTAT 1970-2010 per ottenere una documentazione quantitativa dell'intera storia macroeconomica dell'Italia unita. Come sottolineato nell'introduzione, il nostro è un lavoro che affonda le radici nella più recente ricerca quantitativa sulla storia economica d'Italia. L'obsolescenza, ormai evidente da anni, dei vecchi dati storici di contabilità nazionale è dipesa dagli innovativi risultati che negli ultimi trent'anni sono stati ottenuti da vari studiosi. A questi abbiamo aggiunto nuovi studi che, come abbiamo visto, si inseriscono nell'ambito di questa ricerca: in particolare, le nuove stime, a prezzi correnti e costanti, del valore aggiunto dei servizi (1861-1951) e dell'industria (1928-1938) e il nuovo benchmark per il conto risorse e impieghi del 1871. Nuovi e vecchi risultati sono stati gli input del nostro lavoro di ricostruzione e costituiscono il primo livello del progetto.

Il lavoro di elaborazione, di omogeneizzazione e di riconciliazione, fatto su questo corpus di ricerche quantitative, costituisce quello che abbiamo definito il secondo livello della ricerca: abbiamo raccolto tutti i dati disponibili in uno spazio concettuale comune fornito dal quadro della contabilità nazionale; abbiamo costruito vari deflatori, sia rivedendo quelli già esistenti sia calcolandone di nuovi, e abbiamo stimato serie dal lato dell'offerta e della domanda che coprono i 150 anni della storia d'Italia. Nel complesso, possiamo concludere che la cassetta degli attrezzi degli storici dell'economia si è arricchita di elementi nuovi e importanti.

Dopo aver conseguito questo obiettivo, è naturale pensare a possibili rifiniture o a nuove linee di ricerca a partire dai risultati

ottenuti. Una disaggregazione del settore manifatturiero potrebbe utilmente integrare le informazioni a nostra disposizione, in particolare sulla prima industrializzazione tra l'Unità e la Prima guerra mondiale. In realtà, esistono dati dettagliati sul valore aggiunto per un numero elevato di settori (si veda Fenoaltea 2006 e la bibliografia in esso contenuta) per i primi cinquant'anni unitari; essi sono però tutti a prezzi costanti (1911) mentre non esistono deflatori altrettanto dettagliati, che sarebbero particolarmente utili, ad esempio, per uno studio più approfondito del settore manifatturiero e quindi per una migliore comprensione dell'industrializzazione italiana.

Un'altra possibile linea di ricerca consisterebbe nell'affinamento delle stime degli elementi che compongono la domanda per le quali attualmente le fonti utilizzate non si caratterizzano per robustezza e dettaglio analoghi alle stime del valore aggiunto. Occorre nuova ricerca su questo fronte. Molte fonti d'archivio aspettano di essere scoperte e proficuamente aggiunte al quadro che abbiamo delineato con il nostro lavoro; un piccolo passo in questo senso lo abbiamo compiuto con le nostre stime degli investimenti in mezzi di trasporto per il periodo 1911-1951.

A prescindere da possibili rifiniture e miglioramenti, che speriamo di incoraggiare con la trasparenza con cui presentiamo le nostre metodologie e le nostre ipotesi, non sarà inutile sottolineare, infine, che ora anche per l'Italia esiste un quadro di conti nazionali storici completo e coerente che speriamo possa stimolare nuove ricerche e interpretazioni sulla storia centocinquantenaria del Paese.

8. *Appendici*

Appendice 1. Il lavoro originale del gruppo «150 Anni»

Oltre ad avvalersi di serie già esistenti, prodotte da altri autori, il nostro progetto ha prodotto dei nuovi lavori di ricostruzione, brevemente riassunti in questa Appendice. Le nuove serie storiche sono rappresentate con la linea continua e con gli istogrammi neri nella figura 6.1, insieme a quelle precedenti (tratteggiate):

1. Patrizia Battilani (Università di Bologna), Emanuele Felice (Universitat Autònoma de Barcelona) e Vera Zamagni (Università di Bologna) hanno realizzato una nuova serie a prezzi correnti per il valore aggiunto del settore dei servizi dal 1861 al 1951. Il lavoro comprende nuove serie settoriali (più in dettaglio, commercio, alberghi e ristoranti, trasporto terrestre, trasporto marittimo, trasporto aereo, comunicazioni, assicurazioni, servizi vari, Pubblica amministrazione e la locazione di fabbricati). Utilizzando lo stesso set di dati sulle quantità usato per i dati a prezzi correnti da Battilani *et al.* (2011), Alberto Baffigi (Banca d'Italia) e Alessandro Brunetti (ISTAT) hanno ricostruito nuove serie storiche a prezzi costanti, per gli stessi settori dei servizi.

2. Malgrado lo scarso peso del valore aggiunto delle banche all'interno del settore terziario, l'importanza dei dati bancari per le economie moderne ci ha portato a prestare particolare attenzione a questo settore. Riccardo De Bonis, Fabio Farabullini, Miria Rocchelli e Alessandra Salvio (tutti colleghi della Banca d'Italia) si sono fatti carico di questo compito e, calcolando il valore aggiunto del settore finanziario, hanno ricostruito serie storiche (1861-2010) delle principali voci di bilancio delle banche, oltre che del valore aggiunto.

3. Battilani *et al.* (2011) hanno dedicato particolare attenzione al valore aggiunto del 1871, contribuendo alla ricostruzione del nuovo benchmark insieme ad Alberto Baffigi e Ivan Triglia (Banca d'Italia). Il benchmark, analogamente a quelli ricostruiti in passato (Rey 1992; 2002a), è costituito da una matrice input-output 25×25 e da tavole di risorse e impieghi a prezzi correnti, per gli stessi settori.

4. Ferdinando Giugliano (University of Oxford), perfezionando un recente saggio di Carreras e Felice (2010), ha condotto una ricerca sul valore aggiunto dell'industria italiana durante la Grande Depressione.

5. Il benchmark per il 1970 ricostruito da Luisa Picozzi e Guido Rey (istogramma punteggiato nella fig. 6.1) non è parte del nostro progetto, ma gli autori ci hanno gentilmente concesso l'uso dei dati.

Appendice 2. Il lato dell'offerta (1861-1970): metodi e fonti

Dati i benchmark per il valore aggiunto a prezzi correnti, il metodo di interpolazione illustrato nell'Appendice 3 è stato applicato per ogni settore a una delle tre serie storiche mutuamente interdipendenti, che desideravamo ricostruire (deflatore, valore aggiunto a prezzi costanti e valore aggiunto a prezzi correnti); a quale delle tre dipende dal loro diverso grado di affidabilità e dalla disponibilità delle serie esistenti. Le diverse circostanze che si sono presentate nel corso del nostro lavoro sono elencate nel seguito, per periodo e per settore, con riferimento ai quattro casi presentati nella tabella 6.1.

1861-1911

Agricoltura (caso 4)

(a) Il valore aggiunto a prezzi correnti è stimato imponendo il passaggio delle serie storiche di Federico (2003c) per i livelli dei benchmark, dai quali peraltro si discostano in misura marginale[15]. (b) La serie del deflatore è tratta dallo stesso Federico (1911 = 100). (c) Il valore aggiunto a prezzi 1911 è ottenuto applicando (b) ad (a).

Industria (caso 2)

(a) Il valore aggiunto a prezzi 1911 è fornito dalle varie stime settoriali realizzate da Stefano Fenoaltea (si veda Fenoaltea 2006 e gli articoli in esso citati), dalle quali abbiamo ottenuto serie ai confini del tempo e a confini attuali (le serie di Fenoaltea sono a confini 1911). (b) I deflatori del valore aggiunto dei diversi settori industriali sono stati calcolati per gli anni benchmark (1871, 1891 e 1911) come rapporto fra le stime (a prezzi correnti) dei

[15] Il lavoro di Federico (2003c) si concentra volutamente solo sulle variazioni di lungo periodo del valore aggiunto. L'implicazione è che i movimenti a frequenza ciclica non sono colti dalle sue serie. Le serie di Federico, basate su un approfondito lavoro di critica delle fonti, tuttavia, sono le migliori ricostruzioni disponibili in linea con l'approccio storiografico che abbiamo adottato nel nostro progetto. Si veda tuttavia Cerrito (2003) per una prospettiva storiografica diametralmente opposta.

benchmark e le corrispondenti stime a prezzi costanti di Fenoaltea[16]. Le serie storiche dei deflatori sono state poi ottenute interpolando i valori benchmark dei deflatori, sulla base dei deflatori impliciti di Ercolani (1978) (d'ora in poi EF). Per gli anni che precedono il 1871, i nuovi deflatori sono stati calcolati retropolando il valore dei deflatori di tale anno benchmark in base alle dinamiche dei deflatori EF. (c) Le serie storiche del valore aggiunto a prezzi correnti sono ottenute applicando i deflatori, calcolati nel precedente punto (b), alle stime di Fenoaltea del valore aggiunto a prezzi costanti.

Servizi (caso 1)

(a) Le serie del valore aggiunto a prezzi correnti di sette settori terziari sono fornite dal nuovo lavoro di Battilani *et al.* (2011) che fa parte di questo progetto. (b) Le serie del valore aggiunto a prezzi 1911 sono state calcolate da Baffigi e Brunetti (2011) retropolando il valore aggiunto del 1911, in base a dati sulle quantità coerenti con il lavoro di Battilani *et al.* (2011) (c) I deflatori sono stati ottenuti come rapporto di (a) su (b).

1911-1938

Agricoltura (caso 4): stime del valore aggiunto a prezzi correnti e a prezzi costanti

Per gli anni 1911-1938, il valore aggiunto dell'agricoltura a prezzi correnti è stato stimato interpolando i livelli benchmark (l'interpolazione è stata condotta sulla base delle serie EF). Per quanto riguarda la serie a prezzi costanti, è stata calcolata applicando il deflatore EF alla precedente serie a prezzi correnti.

Industria: stime del valore aggiunto a prezzi correnti e a prezzi costanti

La non coincidenza dei periodi trattati dagli studi qui presi

[16] Le stime di Fenoaltea del valore aggiunto a prezzi costanti (1911) sono fondamentalmente indici di quantità, ponderati con il valore aggiunto del 1911 per unità fisica di produzione. Non sono ottenuti deflazionando i valori a prezzi correnti.

a riferimento (Carreras, Felice, 2010; Giugliano 2011) e il fatto che il secondo dei due lavori consiste in una revisione profonda ma parziale del primo, ha comportato una leggera complicazione della procedura di stima per l'industria, sul periodo 1911-1938, la quale si svolge in tre passi:

Primo passo (caso 2): stime del valore aggiunto a prezzi correnti per il 1928-1938

Il valore aggiunto dell'industria a prezzi correnti per gli anni 1928-1938 è stato stimato sulla base delle stime di Giugliano a prezzi 1938 cui abbiamo applicato il deflatore di Carreras-Felice con anno base 1938[17].

Secondo passo (caso 4): stime del valore aggiunto a prezzi correnti per il 1911-1928

Il valore aggiunto a prezzi correnti per il periodo 1911-1928 è stato stimato interpolando l'anno di benchmark 1911 con i valori del 1928 calcolati nel passo precedente; le serie *proxy* utilizzate sono quelle di Carreras e Felice (2010) del valore aggiunto dell'industria a prezzi correnti.

Terzo passo (caso 4): stime del valore aggiunto a prezzi costanti (1938) per il periodo 1911-1928

Il valore aggiunto dell'industria a prezzi costanti per gli anni 1911-1928 è stato stimato sulla base del valore aggiunto dell'industria a prezzi correnti (calcolato nel secondo passo) e del deflatore di Carreras e Felice (2010) per il 1938.

Servizi (caso 1)

Come nelle stime per il periodo 1861-1911.

[17] In questo caso, il punto (2) del caso 2 è ridondante in quanto abbiamo usato i deflatori di Carreras e Felice (2010) senza ulteriori rielaborazioni.

1938-1951

Agricoltura (caso 4): stime del valore aggiunto a prezzi correnti e a prezzi costanti

La procedura è la stessa usata per gli anni dal 1911 al 1938.

Industria (caso 4): stime del valore aggiunto a prezzi correnti e a prezzi costanti

La procedura è la stessa usata per l'agricoltura.

Servizi

Come nelle stime 1861-1911 (caso 1). A causa della mancanza di dati, il valore aggiunto a prezzi costanti di trasporti e comunicazioni è stato calcolato sulla base dei dati di Ercolani (1973) (caso 4).

1951-1970

Tutte le stime per questo periodo sono interpolazioni tra il benchmark 1951 (Rey 2000; 2002a) e il nuovo benchmark 1970 di Luisa Picozzi (2012). Le interpolazioni si basano sulle dinamiche settoriali elaborate dall'ISTAT (1973; caso 4). Anche i deflatori sono tratti da ISTAT (1973).

Appendice 3. L'algoritmo di interpolazione

Le stime relative agli anni benchmark sono al centro della nostra strategia di ricostruzione delle serie storiche di contabilità nazionale; strategia che consiste nel connettere per interpolazione tali valori che, per costruzione, corrispondono a punti nel tempo distinti e isolati. L'interpolazione viene effettuata sulla base delle informazioni contenute in una determinata serie storica, per così dire accessoria, una *proxy*, scelta di volta in volta sulla base delle fonti disponibili, della quale si ritengono plausibili le indicazioni relative ai tassi di variazione annui; questi ultimi vengono moltiplicati per un fattore proporzionale costante, che li amplifica o li riduce uniformemente, al fine di ottenere nuovi tassi di variazione che conducano dal valore benchmark di parten-

za a quello di arrivo[18]. Ma vediamo la cosa con qualche dettaglio formale. Definiamo con $Z_0, Z_1, ..., Z_T$ la serie storica di una variabile di interesse negli anni [0, T] e con $f_1, f_2, ..., f_t$, i corrispondenti tassi di variazione:

$$f_t = (\frac{Z_t}{Z_{t-1}} - 1) = \pi_t - 1$$

Se assumiamo che $\hat{Z}_0$ e $\hat{Z}_T$ siano le stime aggiornate della variabile Z nel primo e nell'ultimo anno dell'intervallo di tempo considerato (stime che corrispondono ai nostri valori benchmark), sorge un problema rispetto a come i livelli intermedi di Z possano essere ricalcolati affinché siano coerenti con le nuove informazioni. Il problema riguarda la possibilità di interpolare i valori benchmark $\hat{Z}_0$ e $\hat{Z}_T$ sulla base delle informazioni di cui già si dispone per Z. È importante sottolineare che la ricostruzione di una determinata variabile di interesse, indipendentemente da come questa sia ottenuta, implica una revisione della serie dei tassi di variazione, f_t. Da questo punto di vista una possibile soluzione del nostro problema consiste nello stimare un coefficiente di correzione costante da applicare ai fattori di crescita π_t. Dato

$$\alpha^T = \frac{\hat{Z}_T}{\hat{Z}_0} / \frac{Z_T}{Z_0}$$

il nostro coefficiente di correzione è:

$$\alpha = (\frac{\hat{Z}_T}{\hat{Z}_0} / \frac{Z_T}{Z_0})^{\frac{1}{T}}$$

[18] Questa Appendice è parte di una nota metodologica più articolata scritta da Alessandro Brunetti.

Appendice 4. Dall'offerta alla domanda: la ricostruzione della contabilità nazionale dal lato della domanda (1861-1970)

La procedura a prezzi correnti

La nostra procedura si articola in quattro passi. Il primo consiste nel calcolare gli impieghi interni aggregati, vale a dire le componenti di domanda espresse da famiglie e imprese residenti (consumi più investimenti: $C_t + I_t$) a prezzi correnti e ai confini dell'epoca, mediante l'identità $C_t + I_t = PIL_t + M_t - X_t$ (t = 1861, ..., 1970), dove PIL_t è la nostra stima a prezzi di mercato, M_t = import (dal 1861 al 1951: si veda la nota 7; dal 1951 al 1970: ISTAT 1973), X = export (*ibid.*).

Nel secondo passo della procedura abbiamo stimato le seguenti sette componenti della domanda (per dettagli sulle fonti e sui metodi si veda, più avanti, la sezione di questa Appendice dedicata all'argomento)[19]:
C^g_t = consumo pubblico
C^P_t = consumo familiare
I^m_t = investimenti in macchinari e trasporti
I^c_t = investimenti in costruzioni
I^a_t = investimenti in beni agricoli
I^o_t = altri investimenti (beni di investimento prodotti in altri settori)
I^i_t = investimenti in beni intangibili

Nel terzo passo, le sette serie storiche appena ottenute vengono modificate in modo da soddisfare il vincolo:
(1) $C_t + I_t = PIL_t + M_t – X_t = C^g_t + C^P_t + I^m_t + I^c_t + I^a_t + I^o_t + I^i_t$ (t = 1861, ..., 1970)

La conformità con il vincolo (1) si ottiene moltiplicando le componenti della domanda per i seguenti coefficienti:
(a) per t = 1861, ..., 1911

[19] La stima degli investimenti in beni intangibili si è resa necessaria per collegare la serie temporale 1861-1970 (pre-SEC) a quella 1970-2010 (SEC 1995).

$$C_t + I_t = C_t^g + \beta_t^{1861-1911} C_t^p + \beta_t^{1861-1911} I_t^m + I_t^c + \beta_t^{1861-1911} I_t^a + \beta_t^{1861-1911} I_t^o + \beta_t^{1861-1911} I_t^i \quad (2a)$$

dove

$$\beta_t^{1861-1911} = [(C_t + I_t) - C_t^g - I_t^c] / [C_t^p + I_t^m + I_t^a + I_t^o + I_t^i] \quad (2b)$$

(b) per t = 1911, ..., 1951

$$C_t + I_t = C_t^g + \beta_t^{1911-1951} C_t^p + I_t^m + I_t^c + \beta_t^{1911-1951} I_t^a + \beta_t^{1911-1951} I_t^o + \beta_t^{1911-1951} I_t^i \quad (3a)$$

dove

$$\beta_t^{1911-1951} = [(C_t + I_t) - C_t^g - I_t^c - I_t^m] / [C_t^p + I_t^a + I_t^o] \quad (3b)$$

(c) per t = 1951, ..., 1970

$$C_t + I_t = \beta_t^{1951-1970} C_t^g + \beta_t^{1951-1970} C_t^p + \beta_t^{1951-1970} I_t^m + \beta_t^{1951-1970} I_t^c + \beta_t^{1951-1970} I_t^a + \beta_t^{1951-1970} I_t^o \quad (4a)$$

dove

$$\beta_t^{1951-1970} = [C_t + I_t] / [C_t^g + C_t^p + I_t^m + I_t^c + I_t^a + I_t^o] \quad (4b)$$

Nel quarto passo della procedura le stime ai confini dell'epoca vengono trasformate in dati ai confini attuali, moltiplicando ciascuna serie per opportuni coefficienti, di cui si fornisce un'informazione dettagliata in NA150 citato in Bibliografia.

La procedura a prezzi costanti

Le serie storiche a prezzi costanti riflettono quelle calcolate nelle stime dal lato dell'offerta[20]:
prezzi 1911 per il periodo 1861-1911
prezzi 1938 per il periodo 1911-1951

[20] In senso stretto, per il 1970-2010 non abbiamo serie storiche a prezzi costanti. L'anno-base 2005 è stato ottenuto elaborando serie storiche a prezzi concatenati.

prezzi 1963 per il periodo 1951-1970
prezzi 2005 per il periodo 1970-2010

La procedura è analoga a quella sopra descritta per le serie a prezzi correnti. In particolare, si articola nei seguenti tre passi, documentati più avanti, nella sezione fonti e metodi di questa Appendice:

1. si calcolano gli impieghi interni, $C_t + I_t$, a prezzi costanti deflazionando, con opportuni deflatori, la grandezza $PIL_t + mt - X_t$, precedentemente calcolata a prezzi correnti;
2. si deflaziona ciascuna componente della domanda, con deflatori specifici per ciascuna componente;
3. anche in questo caso le stime devono soddisfare un vincolo formalmente identico alla (1), utilizzata nel caso a prezzi correnti.

Stime a prezzi correnti delle componenti della domanda e i loro deflatori: le fonti e i metodi

I dati dei sei anni di benchmark (1871: Baffigi *et al.* 2011; 1891, 1911, 1938, 1951: Rey 2002a; 1970: Picozzi 2012) sono il nostro punto di partenza per la stima delle componenti di domanda elencate nella prima sezione di questa Appendice. In maniera analoga alla procedura adottata per il lato offerta della ricostruzione, i valori benchmark di ciascuna delle sei componenti di domanda vengono interpolati sfruttando le informazioni sui tassi di variazione tratte dalle serie storiche a prezzi correnti documentate nel seguito. Per ragioni di uniformità con i calcoli riguardanti il lato offerta, l'anno-base dei deflatori di Ercolani (1978), il 1938, è stato portato al 1911, quando si riferisce al periodo 1861-1911.

Consumi pubblici

Serie storiche

1861-1951: per ottenere una serie storica a prezzi correnti, abbiamo applicato i deflatori dei consumi pubblici di Ercolani (1978) (1938 = 100: tav. XII 4.1.B, pp. 434-435) alle serie dei consumi pubblici a prezzi costanti del 1938 (Ercolani 1978, tav. XII 4.1.A, pp. 432-433). 1951-1970: ISTAT (1973, tav. 37, p. 96).

Deflatori

1861-1951: Ercolani (1978, tav. XII 4.1.B, pp. 434-435) (1938 = 100; l'anno-base per il periodo 1861-1911 è stato cambiato in 1911). 1951-1970: ISTAT (1973, tav. 37, p. 96) (1963 = 100).

Consumi privati

Serie storiche

1861-1951: per interpolare i benchmark, abbiamo utilizzato i dati sull'import di beni di consumo, tratti dal database di Federico *et al.* (2011); il 1861, il 1947 e il 1951, non disponibili nel database, sono stati ricostruiti per estrapolazione e interpolazione. 1951-1970: ISTAT (1973, pp. 60-63).

Deflatori

1861-1951: ISTAT (2009a).

Investimenti in impianti, macchinari e trasporti

Serie storiche

1861-1911: dati sull'import netto (1862-1880) di «Macchinari e trasporti» (Standard International Trade Code = 7), dal database di Federico *et al.* (2011) concatenati con l'indice di quantità di Warglien (1985). 1911-1951: nuova serie temporale[21]. 1952-1970: ISTAT (1973).

Deflatori

Ercolani (1978, tav. XII.4.14.B, pp. 452-453) e ISTAT (1973).

[21] La nuova serie per gli investimenti è stata costruita usando le seguenti fonti. Veicoli da strada: 1928-1951 (Pubblico Registro Automobilistico; dati disponibili dal sito della UNRAE, tabella «Il mercato degli autoveicoli dal 1920 al 2010, elaborazioni UNRAE su dati ACI (Automobile Club d'Italia) e Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti»); 1911-1927, produzione di veicoli da strada (Rey 1991). Materiale rotabile: 1911-1951, produzione di materiale rotabile (Rey 1991) integrata con i dati dall'amministrazione delle Ferrovie dello Stato, «Relazioni per l'anno finanziario - vari anni». Navi: 1911-1951, varo di nuove navi («Navi varate»; Rey 1991). Aerei: 1926-1951, «Traffico aereo commerciale delle società di navigazione aerea italiana», ISTAT 1986, tav. 14.13). Impianti e attrezzature: 1938-1951, investimenti fissi in impianti, attrezzature ecc. (ISTAT 1986, tav 8.28); 1911-1938, import di beni di investimento (import di beni classificati con il codice 7 nel SITC, esclusi i codici 78 e 79).

Investimenti in costruzioni

Serie storiche

1861-1913: Fenoaltea (1987), tab. 5, col. 1, 23-24; i dati sono a prezzi 1911. Per ottenere serie storiche a prezzi correnti è stato applicato il deflatore di Ercolani (1978; tab. 12.IV.22, pp. 460-461). 1914-1970: i tassi di crescita di Lupi e Mantegazza (1994) dal 1914 al 1970 sono usati per estendere le serie storiche di Fenoaltea (1987) a prezzi correnti.

Deflatori

Ercolani (1978, tab. 12.IV.22, pp. 460-461).

Investimenti in beni agricoli

Serie storiche

Si tratta di animali (soprattutto cavalli) per i servizi urbani. Fino al 1951 il benchmark dell'investimento fisso è stato interpolato usando la dinamica delle serie storiche di trasporti e comunicazioni. La serie storica 1951-1970 è stata ottenuta interpolando i benchmark 1951 e 1970 usando un indice di quantità (inflazionato con il deflatore del valore aggiunto dell'agricoltura) basato sui dati sul bestiame riportati in Rey (1991, tab. 1.05, 116).

Deflatori

Deflatore del valore aggiunto dell'agricoltura.

Altri investimenti (beni di investimento prodotti da altri settori)

Serie storiche

Questa ampia ed eterogenea categoria comprende tutti i beni capitale prodotti da branche non esplicitamente considerate: estrattiva, tabacco, tessili, abbigliamento, pelli e cuoio, legno e mobilio, metallurgiche, meccaniche, minerali non metalliferi, chimica, derivati del carbone e del petrolio, gomma, carta, altre manifatture, elettricità, gas, acqua. Le serie storiche di questi aggregati sono state stimate come rapporto percentuale degli investimenti in impianti, macchinari e trasporti. In particolare, tali rapporti sono stati in primo luogo calcolati per gli anni benchmark, per essere poi interpolati in maniera lineare. L'intero periodo 1861-1870 è stato posto pari al valore benchmark per il 1871.

Deflatori
ISTAT (2009a).

Investimenti in beni intangibili

Serie storiche
Abbiamo retropolato la stima ufficiale ISTAT del 1970 usando i tassi di crescita del valore aggiunto totale dei servizi.
Deflatori
Deflatore per il valore aggiunto totale dei servizi.

Appendice 5. Non additività delle serie in volume

L'utilizzo delle nostre serie a prezzi costanti richiede particolare attenzione soprattutto nei casi in cui si intenda concatenare i deflatori costruiti per i diversi sottoperiodi con diversi anni-base: questa operazione può determinare seri problemi di non additività. Per fare un esempio, il valore aggiunto totale a prezzi 2005 nei primi cinquanta anni unitari non è uguale alla somma dei valori aggiunti settoriali.

Nelle nostre stime, gli anni-base dei deflatori cambiano nei vari sottoperiodi; in particolare, per il sottoperiodo 1861-1911 l'anno base è il 1911, per il sottoperiodo 1911-1951 è il 1938, per il 1951-1970 è il 1963, per il 1970-2010 è il 2010 (per seguire l'esempio proposto più avanti, occorre tenere a mente questo elenco di sottoperiodi e gli anni-base a essi collegati). Ciò significa che, per ogni elemento (cioè, i valori aggiunti settoriali per il lato offerta; le componenti del consumo e degli investimenti per il lato domanda) le serie storiche dei deflatori sono segmentate per sottoperiodi.

All'interno di ogni sottoperiodo il valore aggiunto totale a prezzi costanti corrisponde sempre alla somma dei valori aggiunti settoriali a prezzi costanti. Ma ciò non è normalmente vero se calcoliamo serie a prezzi costanti con l'anno-base che cade al di fuori del sottoperiodo considerato nell'analisi.

Supponiamo di voler costruire una serie del valore aggiunto totale a prezzi 2010 sull'intero periodo 1861-2011. A questo fine, è necessario concatenare i deflatori di tutti i sottoperiodi per ot-

tenere una serie del deflatore valida per tutti i 150 anni, con il 2010 assunto come anno di riferimento. La serie per il periodo 1970-2010 è per costruzione a prezzi 2010 e quindi non richiede rielaborazioni. Essa dovrà essere concatenata con la serie del deflatore, con anno base 1963, relativa al periodo 1951-1970. A questo fine è necessario che quest'ultima serie sia traslata verso l'alto o verso il basso, a seconda del livello relativo dei deflatori nell'anno comune (il 1970). Operazioni simili sono necessarie, muovendosi all'indietro, in relazione agli altri sottoperiodi.

Supponiamo di voler calcolare anche il valore aggiunto settoriale a prezzi 2010. Ovviamente, per ciascun settore, si dovrà applicare a ritroso una procedura di concatenazione analoga alla precedente. Dal punto di vista logico è qui che sorge un problema di non-additività: nulla può garantire che, dati i livelli modificati dei deflatori settoriali all'interno del periodo 1951-1970, il valore aggiunto totale a prezzi 2010 sia uguale alla somma delle sue componenti. In realtà, l'additività si conserverebbe solo se i rapporti numerici tra i deflatori settoriali per il 1970 non dipendessero dall'anno base (1963 o 2005); ma la probabilità che ciò accada è sostanzialmente irrilevante.

Un'importante conseguenza del problema della non additività è che i confronti settoriali in livello a prezzi costanti non sono significativi se l'anno-base del deflatore cade al di fuori del sottoperiodo considerato nell'analisi. In questo senso, il contenuto informativo delle nostre serie a prezzi 2005, calcolate su tutto il periodo 1861-2011, è limitato alle loro variazioni nel tempo.

7.
LA PRODUTTIVITÀ

di Stephen N. Broadberry, Claire Giordano e Francesco Zollino

1. *Introduzione*

L'Italia nel 1861, al termine di un lungo periodo di declino iniziato nel tardo Medioevo e proseguito fino al XIX secolo (Malanima 2007), era uno dei paesi più poveri dell'Europa occidentale. Se nel XIV secolo il baricentro economico dell'Europa era senza dubbio nell'area del Mediterraneo – in particolare nelle città-Stato del Nord Italia –, a partire dal XVI secolo si spostò verso Nord, prima in Olanda e poi, a partire dal XIX secolo, in Gran Bretagna, dove la rivoluzione industriale segnò la transizione verso la crescita economica moderna (Kindleberger 1996). Quando la rivoluzione industriale si diffuse poi nel resto d'Europa e nel Nuovo Mondo, il divario dell'Italia rispetto agli altri paesi rischiò di ampliarsi ulteriormente.

In questo capitolo si analizzano la crescita e la produttività dell'Italia nel corso degli ultimi 150 anni a partire dal 1861 in una prospettiva comparata internazionale. Il confronto è effettuato con i vecchi e i nuovi leader tecnologici (il Regno Unito e gli Stati Uniti), con un'economia che, similmente all'Italia, si è unificata tardi (la Germania), e con due nazioni asiatiche, Giappone e India. Si fa uso delle nuove stime del prodotto interno lordo (PIL) e del valore aggiunto dell'Italia descritte in Baffigi *supra*, cap. 6, ulteriormente disaggregate in dieci settori in modo da cogliere le dinamiche del cambiamento strutturale. Gli autori del presente capitolo hanno invece elaborato nuove stime dell'input di lavo-

ro e di capitale, così da identificare le cause prossime della crescita. Anche l'esercizio di contabilità della crescita è effettuato in un'ottica comparata internazionale.

Dopo l'Unità, i tassi di crescita del reddito pro capite e della produttività furono modesti. Prima della Seconda guerra mondiale i cambiamenti strutturali furono infatti limitati, e pochi furono anche i progressi compiuti per mettersi al passo con i leader tecnologici dell'epoca. I vent'anni immediatamente successivi all'Unità furono caratterizzati da un ristagno della produttività del lavoro, principalmente a causa della bassa produttività dell'agricoltura, mentre il primo boom di crescita in Italia, osservato nel periodo 1881-1911, fu trainato dall'industria manifatturiera e dai servizi (soprattutto commercio, trasporti e comunicazioni, credito e assicurazioni). Durante e tra le due guerre mondiali la crescita della produttività del lavoro si confermò debole. In particolare, gli anni della Grande Depressione furono caratterizzati da una scarsa crescita nei diversi comparti industriali. L'Età dell'Oro in Italia iniziò nel 1945, sospinta del settore manifatturiero. Si registrarono elevati tassi di crescita anche in tutti gli altri settori, in virtù delle esternalità positive e delle nuove tecnologie generate nel settore industriale. Un fattore cruciale fu la migrazione di un'ingente quota di lavoratori dall'agricoltura verso l'industria e i servizi. Durante l'Età dell'Oro solamente in Giappone si rilevarono tassi di crescita più elevati di quelli italiani.

Dopo un lungo periodo di *catching-up*, l'Italia superò il Regno Unito, in termini di produttività del lavoro, nel corso degli anni Settanta, anche se non vi è accordo unanime sull'anno preciso in cui avvenne «il sorpasso»[1]. A partire dal 1993, tuttavia, l'economia italiana è stata caratterizzata da un forte rallentamento della produttività, in particolar modo se si confronta tale dinamica con quella degli altri paesi e del suo stesso passato. L'industria ha perduto quello slancio che aveva contrassegnato i decenni precedenti, ma ancora più significativo è stato il calo della produttività

[1] Le stime qui riportate, che si basano su nuovi dati di contabilità nazionale per l'Italia, indicano come anno il 1973; con i dati del PIL disponibili precedentemente (Rossi, Sorgato, Toniolo 1993), la datazione più convenzionale del «sorpasso» era il 1979.

nel comparto dei servizi, in un'epoca in cui tale settore è diventato prevalente nell'attività economica.

In un certo senso, l'Italia sembra aver chiuso il cerchio: il settore dei servizi costituisce oggi un freno alla crescita della produttività dell'economia totale come lo fu il settore agricolo nei vent'anni successivi all'Unità. Basandosi sui dati aggregati è facile concludere che il rallentamento era inevitabile in quanto l'Italia aveva esaurito il proprio potenziale di *catching-up*. Tuttavia, l'analisi settoriale fornisce ulteriori motivi di preoccupazione: sembrerebbe segnalare problematiche di ordine strutturale, ad esempio, il fatto che l'Italia non riesce a stare al passo degli altri paesi nell'utilizzo efficace della tecnologia informatica nel settore dei servizi, problematica strutturale che si riflette in una scarsa crescita della produttività del lavoro dei comparti coinvolti e della produttività totale dei fattori (PTF) nell'economia nel suo complesso.

Il capitolo è organizzato nel seguente modo. Nella seconda sezione si analizza l'andamento delle quote e della produttività del lavoro settoriali. Un'analisi *shift-share* consente di distinguere i contributi della crescita della produttività del lavoro di ciascun settore e del cambiamento strutturale all'aumento della produttività aggregata. Nella terza sezione si illustrano le differenze nella distribuzione settoriale della forza-lavoro e nei tassi di crescita della produttività del lavoro in Italia, Regno Unito, Stati Uniti, Germania, Giappone e India. Sono messi a confronto anche i livelli settoriali della produttività del lavoro, calcolati alla parità del potere di acquisto (PPA), con il Regno Unito come paese numerario. Nella quarta sezione un esercizio di contabilità della crescita consente di calcolare il contributo della PTF alla crescita aggregata in Italia. I tassi di crescita della PTF sono poi confrontati con quelli osservati nelle altre economie del campione. La quinta sezione si concentra brevemente sugli andamenti macroeconomici più recenti in Italia – in termini di produttività del lavoro e totale dei fattori – utilizzando gli ultimi dati ufficiali disponibili al momento della stesura del capitolo, risalenti all'ottobre 2011 (ISTAT 2011b), non inclusi invece nelle sezioni e nei capitoli precedenti, fermi alla pubblicazione di dati ufficiali dell'aprile 2011 (ISTAT 2011a). La sesta sezione contiene le conclusioni. Infine, nell'Appendice si spiega la metodologia sottostante il confronto internazionale tra i livelli della produttività del lavoro.

2. *Il profilo della crescita economica in Italia*

2.1. *Le serie dell'input di lavoro*

L'analisi comparata della produttività qui condotta si basa su serie annuali dell'occupazione settoriale in Italia. Tali dati, non disponibili fino alla stesura del presente lavoro di ricerca, sono stati ricostruiti dagli stessi autori e sono pubblicati in Broadberry, Giordano e Zollino (2013)[2]. Le serie, riferite all'Italia ai confini attuali, includono due misure alternative dell'input di lavoro: il numero di lavoratori totali e le unità di lavoro standard (ULA). Entrambe le misure sono state costruite a un livello di disaggregazione di dieci settori[3] e coprono l'intero periodo compreso tra il 1861 e il 2010[4].

All'Unità d'Italia, metà della popolazione totale disponeva di un impiego[5]. Nel 2010 il tasso di partecipazione alla forza-lavoro era sceso al 41% circa (nel 2007, prima della recente crisi globale, era intorno al 43%). Come sottolineato anche in Daniele e Malanima (2011b), il calo del tasso non fu costante: nel 1972 fu raggiunto infatti il minimo storico (37% circa) e successivamente si verificò una debole ripresa, fino ai tassi attuali.

Le quote di forza-lavoro settoriale hanno subito cambiamenti ancora più radicali. La figura 7.1 mostra la distribuzione percentuale dell'occupazione in agricoltura, industria e servizi nel corso degli ultimi 150 anni. In questa sezione verranno presentati solo i risultati basati sulle ULA in quanto essi costituiscono la misura

[2] Le serie pubblicate in Broadberry, Giordano e Zollino (2013) per il periodo 1970-2010 si basano sui dati ISTAT (2011a). Per le serie dell'input di lavoro e di capitale aggiornate, e inclusive anche del biennio 2011-2012, si rimanda a Giordano e Zollino (2013).

[3] I dieci settori qui considerati sono: (1) agricoltura, silvicoltura e pesca; (2) industria estrattiva; (3) industria manifatturiera; (4) costruzioni; (5) *utilities*; (6) commercio, ristorazione e turismo; (7) trasporti e comunicazioni; (8) attività finanziaria, assicurativa e immobiliare; (9) servizi sociali e alla persona; e (10) Pubblica amministrazione.

[4] La descrizione dettagliata delle fonti e della metodologia sottostante le serie è riportata in Broadberry, Giordano, Zollino (2013).

[5] I tassi di partecipazione sono calcolati dividendo il numero totale di lavoratori per la popolazione residente in Italia ai confini attuali.

preferibile dell'input di lavoro da un punto di vista teorico[6]. Nella fase di avvio della storia unitaria italiana, quasi i due terzi della forza-lavoro erano impiegati in agricoltura, mentre i lavoratori restanti erano ripartiti in egual misura tra industria e servizi. Se è vero che fino alla Prima guerra mondiale l'esodo dalle campagne fu limitato, negli anni Trenta, ma soprattutto durante la Seconda guerra mondiale, ci fu un significativo trasferimento della forza-lavoro verso i settori non agricoli. All'inizio degli anni Cinquanta, le quote di forza-lavoro nei tre settori aggregati erano le più bilanciate della storia postunitaria italiana. L'agricoltura, che impiegava circa il 40% dei lavoratori, era ancora il settore dominante; alla fine degli anni Sessanta fu il settore dei servizi a guadagnarsi il primato. Il peso di tale settore ha continuato ad aumentare e oggi i servizi occupano circa i due terzi dei lavoratori, a fronte di meno di un terzo impiegato nell'industria e di una percentuale irrilevante operativa nel settore agricolo: una situazione diametralmente opposta a quella rilevata nel 1861.

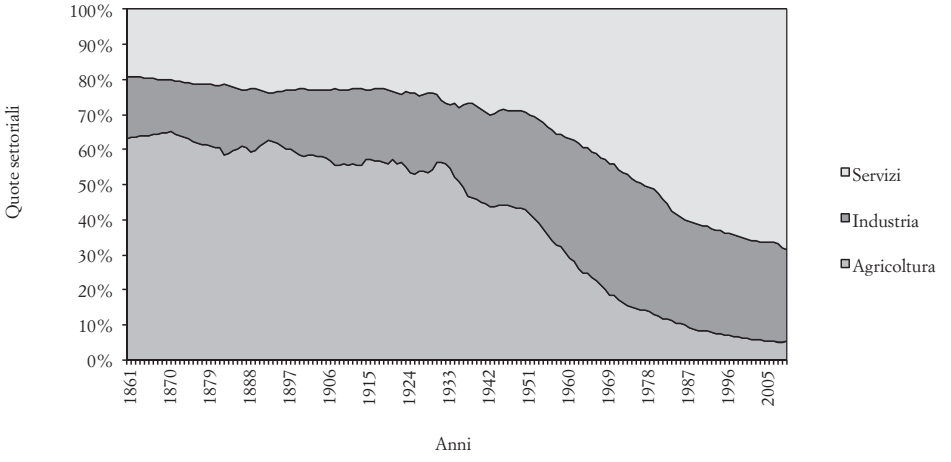
L'andamento più significativo tra quelli rilevati riguarda dunque la contrazione del numero di lavoratori nell'agricoltura, accompagnata dal crescente peso del settore dei servizi. L'industria mostra invece un'evoluzione a U rovesciata, con una rapida crescita iniziale e un declino dopo le crisi petrolifere degli anni Settanta.

Analizzando i dati a un livello più fine di disaggregazione, si osserva che la forza-lavoro industriale era quasi tutta concentrata nel settore manifatturiero. L'industria delle costruzioni era il secondo settore industriale per dimensione, con una crescita progressiva, anche se non costante, del suo peso dal 10 al 30% nel corso dei 150 anni considerati. Le industrie estrattiva e delle *utilities* erano e rimangono di dimensioni ridotte, pesando rispettivamente 3% sul totale. L'occupazione nel settore dei servizi era invece più diffusa tra i suoi comparti. Il commercio e i servizi personali si sono rivelati i settori più grandi fin dal 1861, rappresentando una percentuale complessiva tra il 60 e l'80% del settore aggregato dei servizi nell'intero periodo. Grossomodo sta-

[6] I livelli e la dinamica delle quote calcolate sul numero di lavoratori sono comunque molto simili a quelli qui descritti.

bile, tra il 10 e il 20%, è stato anche il ramo dei trasporti e delle comunicazioni. La forza-lavoro impegnata nel settore creditizio e assicurativo è aumentata da una percentuale vicina allo zero al 4% attuale. Infine, la Pubblica amministrazione ha raggiunto il suo massimo storico (33%) nel 1971 e attualmente dà impiego al 22% della forza-lavoro complessiva del settore dei servizi.

Figura 7.1. *Quote di ULA per settore in Italia, 1861-2010 (valori percentuali)*



Fonte: nostre ricostruzioni pubblicate in Broadberry, Giordano, Zollino (2013).

2.2. *La crescita della produttività del lavoro per settore*

Le serie dell'input di lavoro, insieme ai dati di valore aggiunto, possono essere impiegate per calcolare gli indici di produttività del lavoro per i principali settori e per l'economia aggregata in Italia. I dati di produttività, riportati nel presente capitolo, si basano sulla misura dell'output per addetto, poiché per buona parte del periodo considerato non sono disponibili dati sulle ore lavorate a livello settoriale[7].

[7] Per quanto concerne gli anni più recenti, per i quali sono disponibili dati sulle ore lavorate, verrà effettuato nel corso del capitolo un confronto tra il tasso di crescita dell'output per lavoratore e dell'output per ora lavorata.

Tabella 7.1. *Tassi di crescita della produttività del lavoro e del PIL pro capite in Italia, 1861-2010 (variazioni percentuali; medie annue nei periodi)*

Anni	Agricoltura	Industria	Servizi	Economia totale	PIL pro capite
1861-1881	0,3	0,4	-0,1	0,2	0,6
1881-1911	1,0	2,0	1,9	1,5	1,0
1911-1938	0,8	0,5	0,1	0,6	0,9
1938-1951	1,9	2,0	-0,1	1,7	2,2
1951-1973	4,7	5,3	4,9	5,9	5,1
1973-1993	5,2	3,4	0,4	2,3	2,3
1993-2010	2,9	0,6	0,9	0,9	0,6

Fonte: nostre elaborazioni su Broadberry, Giordano, Zollino (2013) e su Baffigi (2013).
Note: gli anni benchmark adottati fino al 1951 coincidono con gli anni censuari, per i quali le stime sono più robuste. Il valore aggiunto è calcolato al netto del settore residenziale e della PA.

Si è fatto ricorso alle nuove stime del valore aggiunto settoriale e del PIL, per il periodo 1861-2010, descritte in Baffigi *supra*, cap. 6. Tuttavia, in questa sezione, abbiamo calcolato il valore aggiunto del settore dei servizi e dell'economia totale al netto del comparto residenziale (per ragioni di coerenza con i nostri dati di input) e della Pubblica amministrazione (poiché la metodologia che sottende la costruzione del valore aggiunto in questo settore si basa sul costo del lavoro, rendendo privo di significato il dato dell'output per lavoratore). Per l'input di lavoro si è fatto nuovamente ricorso alle serie delle ULA riportate in Broadberry, Giordano e Zollino (2013). La tabella 7.1, oltre al tasso di crescita del PIL pro capite, presenta i tassi di crescita medi annui della produttività del lavoro per settore nei diversi sottoperiodi della storia italiana.

Secondo Malanima (2007), dal 1300 circa fino all'Unità d'Italia la produttività del lavoro diminuì progressivamente, raggiungendo il suo minimo storico tra il 1810 e il 1820. I nostri dati mostrano che dopo il 1861 la produttività aggregata del lavoro aveva in effetti ripreso a crescere, confermando l'inversione del trend negativo. Tuttavia, nei vent'anni immediatamente successivi all'Unità la crescita della produttività del lavoro fu molto modesta – la più lenta nei 150 anni considerati – a causa del basso tasso di crescita dell'agricoltura e dell'industria e di un andamento negativo della produttività del settore dei servizi, dove la cresci-

ta dell'occupazione superò quella del valore aggiunto. Inoltre, in questo periodo, la popolazione occupata crebbe più velocemente della popolazione totale, e questo spiega la più elevata crescita del PIL pro capite rispetto alla produttività totale del lavoro. Nel 1881, quasi il 52% della popolazione totale era infatti attivo, un picco mai più osservato nella storia dell'Italia unita.

Nella tabella 7.2 è stata adottata una periodizzazione simile a quella della tabella 7.1 per presentare i tassi di crescita medi annui della produttività del lavoro nei principali comparti del settore industriale e di quello dei servizi. Risulta subito evidente la loro eterogeneità in termini di dinamica, confermando quindi l'importanza di un'analisi disaggregata così fine. Negli anni immediatamente successivi all'Unità, il settore manifatturiero, quello delle *utilities* e quello dei trasporti e delle comunicazioni registrarono tassi di crescita della produttività del lavoro positivi. In tutti gli altri settori, invece, la produttività ristagnò oppure addirittura diminuì; ciò spiega l'andamento complessivo dell'economia italiana in quegli anni.

Tabella 7.2. *Tassi di crescita dell'output dell'industria e dei servizi per ULA in Italia, 1861-2010 (variazioni percentuali; medie annue nei periodi)*

Anni	Industria estrattiva	Manifattura	Costruzioni	*Utilities*	Commercio	Trasporti e comunicazioni	Credito e assicurazioni	Servizi alla persona
1861-1881	-1,3	0, 7	-4,6	1,9	-0,1	1,2	-0,5	-0,6
1881-1911	0,8	1,9	1,8	-0,1	2,5	1,0	1,0	0,3
1911-1938	-0,2	0,6	-4,2	7,7	-0,8	1,3	1,3	0,0
1938-1951	4,0	1,5	3,2	-0,8	2,6	2,0	-1,7	0,2
1951-1970	9,7	6,2	0,5	4,6	4,0	5,0	3,3	4,0
1970-1993	0,0	4,4	1,0	-0,3	1,2	2,2	-1,6	-0,7
1993-2010	-2,1	1,0	-1,0	2,0	0,2	1,8	1,5	-0,1

Fonte: per il valore aggiunto Baffigi (2013) per il periodo 1861-1970 e ISTAT (2011a) per il periodo 1970-2010; per le ULA Broadberry, Giordano, Zollino (2013).
Note: gli anni riportati non coincidono esattamente con quelli della tabella 7.1 a causa delle due diverse fonti utilizzate per ricostruire il valore aggiunto.

Nel periodo successivo (1881-1911), l'Italia ebbe il suo primo slancio produttivo, registrando un tasso di crescita medio annuo della produttività del lavoro dell'1,5%. Mentre il tasso di crescita dell'agricoltura salì all'1,0% l'anno, industria e servizi conseguirono risultati ancora migliori rispetto al periodo precedente (2,0 e 1,9%, rispettivamente). Se si scompone il periodo (1881-1901 e 1901-1911) per dar conto dei diversi regimi politici e isolare il cosiddetto «periodo giolittiano» (ovvero il decennio in cui fu primo ministro Giovanni Giolitti; cfr. James, O'Rourke *supra*, cap. 2), si nota che il tasso di crescita complessivo della produttività è stato più elevato nel secondo sottoperiodo, come risultato di una crescita sostenuta soprattutto nel settore industriale (2,5%) ma anche dei servizi (2,2%). L'accelerazione relativa al periodo 1861-1881 si può comunque già osservare in tutti i settori nel primo sottoperiodo.

I tre decenni in esame furono contrassegnati dall'introduzione di tariffe (1887-1894) e da guerre commerciali con la Francia (1887-1898), eppure Federico e O'Rourke (2000b) e James e O'Rourke (*supra*, cap. 2) hanno mostrato come il protezionismo italiano abbia condizionato solo marginalmente l'output totale dell'agricoltura, con un effetto negativo inferiore al 5%. Come risultato di una produzione in espansione e di un contemporaneo calo dei lavoratori, nel settore agricolo la produttività del lavoro aumentò. Nel settore dei servizi, i trasporti, enormemente potenziati da un boom nella costruzione delle ferrovie fino al 1895, agirono da traino per l'industria estrattiva e delle costruzioni e, dopo il 1895, per l'industria manifatturiera, con la manutenzione, le riparazioni e le migliorie della rete ferroviaria (Fenoaltea 2006, pp. 196-199). Restringendo l'attenzione sul solo periodo giolittiano, un ruolo importante fu svolto dalle *utilities*, che registrarono un tasso di crescita medio annuo del 6,9%. In questi anni infatti l'elettrificazione del Paese ricevette un impulso significativo[8]. Il passaggio dal vapore all'elettricità fu particolarmente rilevante in un paese come l'Italia, privo di carbone ma con importanti riserve idriche. L'uso del «carbone bianco» liberò l'Italia dai suoi vincoli energetici e agevo-

[8] La prima centrale elettrica italiana fu inaugurata a Milano nel 1883.

lò l'industrializzazione del Paese. Tuttavia, la trasformazione dei processi industriali, a seguito dell'introduzione della nuova tecnologia, non fu né immediata né priva di costi, e richiese la costruzione e l'estensione delle reti di trasmissione dell'energia lungo tutta la penisola[9]. Era necessario anche un nuovo quadro legislativo nazionale che regolasse la nuova tecnologia e la sua fornitura (Mori 1992). Gli incrementi di produttività furono visibili solo all'inizio del XX secolo, ma prepararono il terreno per il secondo boom produttivo dell'Italia, successivo alla Seconda guerra mondiale. Infine, nel settore dei servizi, tra il 1881 e il 1911, i tassi medi annui di crescita della produttività del lavoro furono positivi in tutti i comparti, un risultato che non si è mai più osservato nei 150 anni di storia dell'Italia unita. I tre settori trainanti furono commercio, trasporti e comunicazioni, e credito e assicurazioni, settori che tradizionalmente accompagnano la produzione e il consumo di beni industriali e il processo di industrializzazione e di urbanizzazione intrapreso dall'Italia in quegli anni. Anche se la letteratura specialistica si è concentrata soprattutto sull'industrializzazione come principale via d'uscita dall'arretratezza economica (ad esempio, si veda Williamson 2011a), i numeri qui presentati mostrano come in questo periodo abbia avuto un ruolo importante anche l'espansione del settore dei servizi, soprattutto se confrontata con il suo andamento negli anni precedenti.

Tra il 1911 e il 1938 l'economia italiana rallentò nuovamente e fu caratterizzata da una scarsa crescita della produttività del lavoro. L'agricoltura fu il settore che fu meno esposto al rallentamento generale, mentre il tasso di crescita della produttività del lavoro dell'industria e dei servizi scese, rispettivamente, allo 0,5 e all'1,0% annuo. Suddividendo il periodo (1911-1929 e 1929-1938) così da separare gli anni della Grande Depressione da quelli della Prima guerra mondiale e dagli anni Venti, si può riscontrare che l'industria ebbe un andamento soddisfacente nel primo sottoperiodo e deludente negli anni Trenta. Per contro, i tassi di crescita della produttività del lavoro dell'agricoltura e dei servizi furono contenuti (negativi) durante la guerra e ne-

[9] David (1990) ha parlato dell'esistenza di una «diffusion lag».

gli anni Venti, mentre risalirono (tornarono a essere positivi) negli anni Trenta.

Il settore manifatturiero e quello già menzionato delle *utilities* contribuirono a rendere positivo il tasso di crescita, comunque basso, della produttività industriale totale tra il 1911 e il 1938. Tuttavia, se ci concentriamo sugli anni della Grande Depressione rispetto al precedente sottoperiodo (1911-1929), tutti i settori industriali furono caratterizzati da un forte calo della produttività, eccetto quello delle *utilities*. Tra i comparti del settore terziario, trasporti e comunicazioni e credito e assicurazioni confermarono la loro dinamicità in termini di produttività anche durante i turbolenti anni Trenta. Furono questi gli anni in cui i carri trainati da cavalli vennero gradualmente sostituiti dai veicoli a motore (Battilani, Bertagnoni, Vignini 2008), e in cui il sistema finanziario del Paese fu salvato dal collasso grazie al rapido e «segreto» salvataggio delle banche miste italiane (Toniolo 1980). La conferma è data dalla stazionarietà della produttività del settore creditizio in quegli anni rispetto al periodo precedente. Fu invece negativa la produttività del commercio, soprattutto durante gli anni della Grande Depressione, e questo fattore contribuì a spiegare il tasso di crescita aggregato negativo.

Per contro, il periodo 1938-1951 fu segnato da un aumento del tasso di crescita della produttività del lavoro dell'economia totale, che raggiunse l'1,7%, e a cui contribuirono positivamente sia l'industria sia l'agricoltura. Negli anni della guerra la crescita fu negativa in tutti e tre i settori, e questo rende ancora più significativa l'espansione successiva al 1945. L'aumento sostanziale dei tassi di crescita della produttività del lavoro dell'agricoltura dopo la Seconda guerra mondiale avvalora la tesi di Federico e Malanima (2004) secondo cui tale rialzo fu il risultato della meccanizzazione, ma anche delle consistenti migrazioni dalla campagna. Nell'industria il valore aggiunto crebbe a fronte di una stabilità della forza-lavoro. Nel settore dei servizi, invece, la produttività del comparto del credito e delle assicurazioni subì una contrazione, risentendo soprattutto della riduzione del valore aggiunto delle banche durante la guerra in conseguenza del numero elevato di fallimenti (De Bonis *et al.* 2012).

Il periodo 1951-1973, come mostrano i dati, fu effettivamente un'Età dell'Oro per l'Italia. I tassi medi annui di crescita della

produttività del lavoro raggiunsero il 5,9%, un tasso fino ad allora senza precedenti. Questo periodo denota senz'altro una storia di successo per l'Italia, sia rispetto alla sua storia centocinquantenaria, ma anche, come vedremo, rispetto al contesto internazionale; una storia di successo trainata dall'industria. In questi vent'anni, anche l'agricoltura e i servizi registrarono elevati tassi annui di crescita. Il boom produttivo fu alla base del rapido miglioramento delle condizioni di vita degli italiani: si registrò il tasso annuo di crescita del PIL pro capite più alto di sempre (5,1%). Se si suddivide il periodo così da tener conto dei cambiamenti nello scenario macroeconomico – piena occupazione, maggiore potere negoziale dei sindacati, aumento dei salari, inflazione, deficit della bilancia dei pagamenti – e delle politiche economiche – politiche fiscali e monetarie restrittive – avvenuti nel 1963, si osserva che l'accelerazione in tutti i settori fu molto più pronunciata nel primo sottoperiodo (1951-1963) che nel secondo (1963-1973). Se esaminiamo i dati disaggregati, la produttività di tutti i sotto-settori aumentò a ritmi eccezionali (ad esempio, la manifattura a un tasso medio annuo del 6,2% e i trasporti e comunicazioni del 5,0%), con l'unica eccezione dell'industria delle costruzioni (0,5%). I settori più dinamici furono quelli estrattivo, manifatturiero e dei trasporti e comunicazioni. Questo risultato conferma l'opinione che sia stata l'attività manifatturiera la chiave della crescita del dopoguerra, e sottolinea la crescente importanza dei servizi collettivi alla persona, legati alla salute e all'istruzione. Infine, non solo i trasporti e le comunicazioni, ma anche la distribuzione (commercio all'ingrosso e al dettaglio), trassero un importante beneficio dalla trasformazione organizzativa e tecnologica resa possibile dal significativo ampliamento della rete stradale.

Nei vent'anni successivi alla crisi energetica e alla fine del sistema di Bretton Woods dei tassi di cambio fissi (1973-1993), la produttività del lavoro del settore agricolo continuò a crescere, raggiungendo un tasso medio annuo del 5,2%, soprattutto per la transizione della sua forza-lavoro verso altri settori. La crescita della produttività, tuttavia, rallentò nell'industria e crollò nel settore dei servizi, già da questa fase il settore più ampio in termini sia di ULA sia di numero di lavoratori. Il tasso di crescita della produttività del lavoro dell'economia totale (2,3%) fu negativamente condizionato da questo effetto di composizione. Il settore

manifatturiero restò di gran lunga il principale motore della crescita della produttività industriale fino al 1993. Nel settore dei servizi, credito e assicurazioni e servizi privati registrarono tassi di crescita della produttività negativi, tuttavia controbilanciati dai risultati positivi dei trasporti e delle comunicazioni e, in misura minore, del commercio[10].

Infine, nel periodo più recente (1993-2010), mentre l'aumento della produttività del lavoro dell'agricoltura è proseguito a un ritmo sostenuto (2,9%), sia pure più attenuato di quello osservato negli anni precedenti, probabilmente per l'esaurimento dei vantaggi dovuti alla razionalizzazione del settore, il tasso di crescita dell'industria e dei servizi è stato tutt'altro che memorabile (0,6 e 0,9% rispettivamente). L'incremento della produttività industriale è ascrivibile al settore delle *utilities* – in rapida crescita, ma di dimensioni ridotte – e a quello manifatturiero, ampio ma a crescita lenta. Nel settore terziario osserviamo ancora una considerevole dispersione dei tassi di crescita della produttività del lavoro, il che avvalora ulteriormente l'affermazione di Timmer *et al.* (2010, p. 13) secondo cui: «l'idea che il settore dei servizi sia omogeneo e stagnante, in contrasto con il settore manifatturiero più dinamico, non è più giustificata». La produttività dei trasporti e comunicazioni e del credito e assicurazioni è cresciuta dell'1,8 e dell'1,5% all'anno rispettivamente (contro l'1,0% nel settore manifatturiero). La crescita modesta del commercio e il calo della produttività dei servizi alla persona sono due elementi caratterizzanti di questo periodo. Il tasso di crescita aggregato dell'output per lavoratore è sceso allo 0,9%, mentre la cresci-

[10] In letteratura è piuttosto comune distinguere, nel settore terziario, tra i rami più aperti alla concorrenza interna e internazionale e quelli invece più protetti e che quindi sono presumibilmente meno incentivati a un miglioramento della propria efficienza o a impiegare lavoratori marginali, e che pertanto registrano tassi di crescita della produttività del lavoro più bassi. Il comparto delle comunicazioni, caratterizzato dalla presenza di un monopolio statale, sembra contraddire questa previsione teorica, in quanto i nostri dati segnalano che proprio questo ramo è stato uno dei più produttivi nel corso dei 150 anni considerati. In particolare, Pellegrini (1991, p. 16) spiega l'elevata crescita della produttività del lavoro in questo comparto negli anni Ottanta mediante il progresso tecnologico e la crescente domanda di questo tipo di servizi nel decennio considerato.

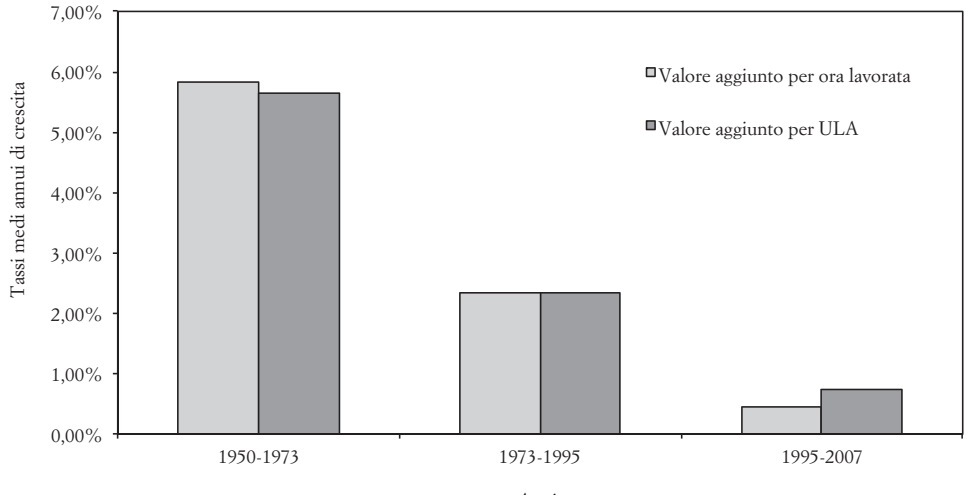
ta del PIL pro capite è rallentata allo 0,6% annuo, lo stesso tasso di quello più basso mai osservato nel periodo postunitario. Se si ferma l'analisi al 2007 – per escludere gli effetti della recente crisi globale –, l'agricoltura si conferma il settore più dinamico (crescendo al 3,3% medio annuo), anche se sia l'industria sia i servizi registrano un incremento dei tassi medi annui (1,0 e 1,2%, rispettivamente). Tra i settori dei servizi, in particolare, nel commercio assistiamo a un triplicarsi del tasso di crescita della produttività del lavoro (0,6%), mentre quello dei servizi alla persona diventa negativo (-0,2%). Il tasso di crescita medio annuo dell'intera economia nel periodo 1993-2007 tuttavia arriva solo all'1,3%, un intero punto percentuale in meno rispetto a quello rilevato nel periodo precedente.

Un'analisi più disaggregata segnala che il passaggio del millennio ha portato a una vera svolta nelle dinamiche di produttività. I tassi di crescita medi annui della produttività del lavoro nell'agricoltura tra il 1993 e il 2000 si sono rivelati in linea con quelli registrati nei due decenni precedenti, mentre sono scesi all'1,3% nel periodo 2000-2007. La crescita della produttività del lavoro industriale aveva già rallentato negli anni Novanta (1,8%), ma è poi diminuita allo 0,1% all'inizio del nuovo millennio. I tassi di crescita della produttività del lavoro dell'economia nel suo complesso e del PIL pro capite rispecchiano in gran parte quelli registrati nei servizi privati non residenziali (all'incirca il 2% tra il 1993 e il 2000 e lo 0,2% tra il 2000 e il 2007). Infine, tra il 2007 e il 2010 la crescita della produttività del lavoro è stata positiva solo nell'agricoltura. L'industria ha registrato il calo maggiore (-1,4% annuo); il settore dei servizi è andato solo lievemente meglio, pur registrando tassi negativi (-0,6%). La crescita della produttività del lavoro aggregata nel periodo 2007-2010 è scesa mediamente dello 0,9% l'anno e il PIL pro capite dello 0,8.

Finora abbiamo basato le nostre stime della produttività del lavoro sulla base dell'output per lavoratore. Tuttavia, questa misura può essere fuorviante in un contesto in cui le ore lavorate sono variate in modo significativo nel corso dei decenni. In base ai dati a nostra disposizione, possiamo calcolare tali variazioni solo per gli anni più recenti e a un livello aggregato. Per il periodo successivo alla Seconda guerra mondiale possiamo confrontare i tassi di crescita della produttività del lavoro qui presenta-

ti con i tassi di crescita dell'output per ora lavorata calcolati in Crafts, Magnani *supra*, cap. 3 e a loro volta basati sul Conference Board (2012), per verificare la presenza di discrepanze significative. Come mostra la figura 7.2, i tassi di crescita basati sulle due misure alternative sono ragionevolmente allineati.

Figura 7.2. *Tassi di crescita della produttività del lavoro dopo la Seconda guerra mondiale: valore aggiunto per ULA e per ora lavorata (variazioni percentuali; medie annue nei periodi)*



Fonte: si veda la fig. 7.1 per le fonti del valore aggiunto e delle ULA, e Conference Board (2012) per le ore lavorate.
Note: gli anni benchmark sono quelli riportati in Crafts, Magnani *supra*, cap. 3.

2.3. *Il cambiamento strutturale nell'economia italiana*

Dalla sezione precedente emerge come fino al termine della Seconda guerra mondiale l'Italia crebbe molto poco in termini di PIL pro capite e di produttività del lavoro; una notevole accelerazione si verificò invece in seguito, quando l'Italia da paese agricolo si trasformò in economia industriale e, dopo gli anni Settanta, in un'economia dei servizi.

Per spiegare i bassi tassi di crescita prima degli anni Cinquanta ci viene ancora una volta in aiuto l'analisi settoriale. Le relazioni positive tra livelli crescenti di produttività nell'agricoltura e il sorgere di un'economia industriale urbana sono ormai noti. Prima del 1951, in Italia, alla bassa produttività del lavoro nell'agricoltura che abbiamo visto documentata nella tabella 7.1

era associata un'elevata produttività della terra, ma una scarsa disponibilità di terra per lavoratore. I dati in O'Brien e Prados de la Escosura (1992, p. 529) segnalano un rapporto terra/lavoro più o meno stabile a 3,3 in Italia fino al 1950, un rapporto decisamente più basso di quello osservato in altri paesi, come il Regno Unito. La stessa fonte segnala invece un output per ettaro in Italia relativamente elevato. La crescita di lungo periodo dell'Italia era condizionata dalla combinazione di un'alta densità della popolazione e un rapporto terra/lavoro sfavorevole: la bassa produttività del lavoro del settore agricolo può essere quindi attribuita al sovraffollamento e alla congestione, più che alla mancanza di terreni fertili. Questa conclusione implica che l'Italia sarebbe potuta crescere solo se il suo settore primario si fosse liberato della sua forza-lavoro in eccesso.

Nella figura 7.1 abbiamo già visto come si sono evolute le quote di occupazione settoriali in Italia. Rispetto ai paesi più sviluppati, la quota più elevata di forza-lavoro nel settore agricolo alla fine del XIX secolo implicava maggiori opportunità di crescita collegate alla riallocazione delle risorse. Dato il livello più basso del valore aggiunto per addetto nell'agricoltura rispetto all'industria e ai servizi, il cambiamento strutturale innescò lo sviluppo economico italiano.

In questa sezione, attraverso un'analisi *shift-share*, viene periodizzato e quantificato il cambiamento strutturale dell'economia italiana nel corso degli ultimi 150 anni. Il tasso di crescita aggregato della produttività del lavoro non è pari alla media dei tassi di crescita della produttività per settore con pesi costanti, bensì è il risultato delle variazioni del tasso della produttività del lavoro *all'interno* dei singoli settori sommati agli spostamenti delle quote occupazionali *tra* settori. L'approccio utilizzato è quello di Nordhaus (1972), in cui la crescita della produttività aggregata è scomposta nelle sue due componenti strutturali, in seguito modificato da Broadberry (1998)[11].

[11] Broadberry (1998) sostiene che il problema principale dell'approccio standard di Nordhaus (1972) è che quest'ultimo assume che, in assenza di cambiamento strutturale, i tassi di crescita della produttività nei singoli settori resterebbero invariati. Se viene accettata la realistica ipotesi di Kindleberger (1967) secondo cui la forza-lavoro in eccesso viene prelevata dall'agricoltura e

La scomposizione che ne risulta è la seguente:

$$\hat{X}_0 / X_0 = \sum_{i \in \{A,I,T\}} \alpha_i \cdot (\hat{VA}_i / VA_o) + \sum_{i \in \{A,I,T\}} VA_i / VA_o \cdot (\hat{L}_i / L_i - \hat{L}_o / L_o) \quad (1)$$

Dove:

$$\alpha_i = \hat{X}_i / X_i - (\hat{L}_o - \hat{L}_i)$$

$$\alpha_i = \hat{X}_i / X_i$$

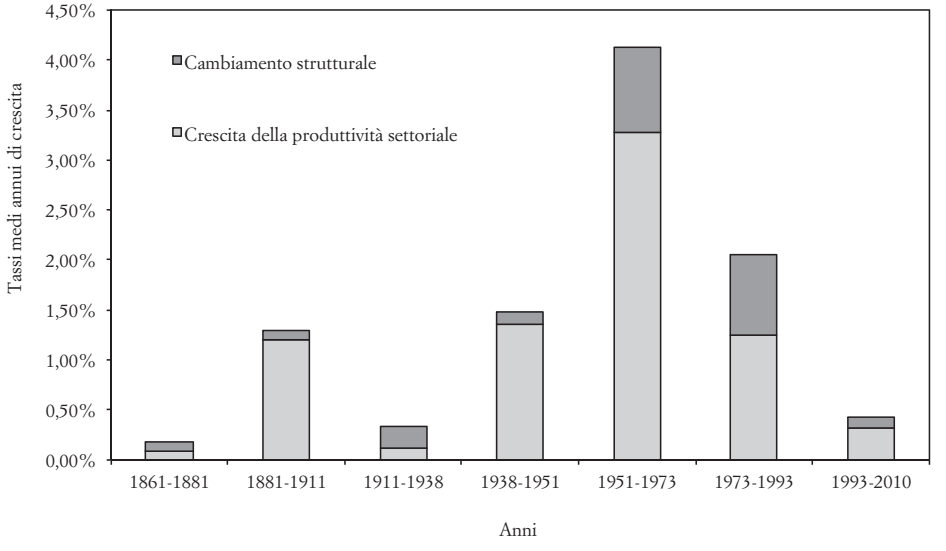
E:
X_0 = livello della produttività aggregata del lavoro;
L_0 = occupazione aggregata;
i = settore (A = agricoltura; I = industria; T = terziario);
S_i = quota di occupazione nel settore i;
X_i = livello di produttività del lavoro nel settore i;
VA_i = valore aggiunto nel settore i;
L_i = occupazione nel settore i;
e gli accenti circonflessi sopra le variabili denotano i differenziali.

Il primo termine della parte destra dell'equazione (1) è la «produttività pura» (Nordhaus 2011), la «produttività diretta» (Stiroh 2002) o il *within-group effect* (Antonelli, Barbiellini Amidei 2007). Rappresenta una media ponderata dei tassi di crescita delle produttività settoriali, dove i pesi sono le quote medie di valore aggiunto nominale di ogni settore nel periodo. Al crescere della produttività in un settore la produttività aggregata aumenta proporzionalmente alla dimensione di quel settore. Il secondo termine è l'«effetto di riallocazione» (Stiroh 2002) o «effetto Denison» (Nordhaus 2001), da Edward Denison, che fu il primo a

riallocata nelle attività non agricole con una perdita di output per l'agricoltura marginale, allora la restituzione di forza-lavoro all'agricoltura non contribuirebbe positivamente all'output, ma abbasserebbe semplicemente i tassi di crescita della produttività del lavoro. D'altra parte, l'esodo di lavoratori dalle attività non agricole avrebbe diminuito non solo la forza-lavoro, ma anche l'output, lasciando inalterati i tassi di crescita della produttività del lavoro. Pertanto, se in assenza di cambiamento strutturale il numero di lavoratori impiegati nell'agricoltura fosse rimasto invariato, i tassi di crescita della produttività del lavoro nell'agricoltura sarebbero stati più bassi. L'equazione modificata di Broadberry prende in considerazione proprio quest'ultimo aspetto.

sottolineare come lo spostamento da un settore con un basso livello di produttività a un settore con un alto livello di produttività fa crescere la produttività anche qualora i tassi di crescita nei due settori siano uguali (Denison 1967). La correzione di Broadberry (1998), riassunta dalla variabile α della formula (1), implica che, in un settore che si sta ridimensionando, il tasso effettivo di crescita della produttività è ridotto della differenza tra il tasso di crescita della forza lavoro aggregata e il tasso di crescita della forza lavoro in quel particolare settore, mentre nei settori in espansione è usato solo il tasso effettivo di crescita della produttività[12].

Figura 7.3. *La scomposizione dei tassi di crescita della produttività del lavoro italiana (1861-2010) tramite un'analisi* shift-share



Fonte: si veda la fig. 7.1.
Note: il valore aggiunto qui include la PA.

[12] Questi calcoli devono essere considerati stime al rialzo degli effetti del cambiamento strutturale (Broadberry 1998). L'analisi *shift-share* «modificata» è stata adottata anche da Crafts e Toniolo (2010).

I risultati per l'Italia dell'analisi *shift-share* sono presentati nella figura 7.3 per i sottoperiodi chiave e per il periodo complessivo 1861-2010. Le correzioni *à la* Broadberry sono significative soprattutto nei periodi 1973-1993 e 1993-2010, quando erano in calo non solo le quote dell'agricoltura ma anche quelle dell'industria. Il passaggio da un'economia industriale a un'economia dei servizi ha caratterizzato il processo di cambiamento strutturale a partire dagli anni Settanta.

La conclusione che possiamo trarre dalla figura 7.3 è che nei periodi di scarsa crescita della produttività (ad esempio, i vent'anni successivi all'Unità, la Prima guerra mondiale e il periodo della Grande Depressione) il cambiamento strutturale ha spiegato buona parte della crescita della produttività del lavoro. Pertanto, in questi sottoperiodi di lenta espansione dell'attività produttiva, gli spostamenti occupazionali dall'agricoltura verso settori con una produttività del lavoro più elevata riuscivano a sostenere il tasso di crescita della produttività dell'economia totale. Gli anni del primo boom economico dell'Italia (1881-1911) e del suo «miracolo economico» (1951-1973) – in realtà già avviato nel 1945 – furono invece caratterizzati da un deciso aumento della produttività interna nell'industria e nel settore dei servizi. La crescita nel periodo 1973-1993 fu invece spiegata in ugual misura sia dalla crescita interna sia dal cambiamento strutturale. Nel periodo più recente, il cambiamento strutturale ha rappresentato solo il 17% della crescita della produttività totale, dato l'esaurimento dei vantaggi ottenuti dalla migrazione della forza-lavoro dall'agricoltura agli altri settori. Nel lungo periodo (1861-2010) il cambiamento strutturale contribuì all'incirca per un quarto alla crescita della produttività del lavoro aggregata dell'economia italiana.

3. *La produttività dell'Italia in una prospettiva internazionale*

Finora ci siamo concentrati sull'andamento della crescita in Italia nei diversi sottoperiodi a partire dal 1861. In questa sezione, lo sviluppo economico italiano sarà inserito in una prospettiva internazionale attraverso il confronto con alcuni paesi di riferimento. Poiché è ampiamente riconosciuto che l'arretratezza

economica fornisce l'opportunità per una crescita relativamente rapida, è importante considerare sia i livelli sia i tassi di crescita della produttività (Gerschenkron 1962a; Abramovitz 1986; Baumol 1986); e dal momento che i livelli e i tassi di crescita della produttività di agricoltura, industria e servizi possono essere diversi, è necessario considerare tutti e tre questi settori principali in aggiunta all'economia totale (Broadberry 1998; 2006)[13]. Il campione analizzato di paesi include il Regno Unito, gli Stati Uniti, la Germania, il Giappone e l'India, oltre naturalmente all'Italia. Il Regno Unito è stato il primo paese a industrializzarsi, quello con il reddito pro capite più alto nel corso del XIX secolo, e la nazione europea più ricca per buona parte del XX; inoltre è stato largamente utilizzato come paese numerario negli esercizi di confronto della produttività, in particolare tra paesi europei. In quanto leader della produttività nel corso del XX secolo, gli Stati Uniti rappresentano la frontiera tecnologica in questo esercizio. La Germania si unificò nella seconda metà del XIX secolo, un solo decennio dopo l'Italia. Tuttavia, a differenza del nostro Paese, divenne rapidamente una potenza industriale di primo piano, in grado di sfidare il primato britannico, e resta ancora oggi il principale produttore ed esportatore industriale d'Europa. Abbiamo infine incluso due nazioni asiatiche per dare una prospettiva globale al nostro confronto. Il Giappone, dopo la Rivoluzione Meiji nel 1868 – che può essere considerata uno shock istituzionale di portata pari all'Unità d'Italia nel 1861 – è stato il primo paese non occidentale a industrializzarsi. L'India rappresenta invece l'esempio di un'economia meno sviluppata, nonostante la sua impressionante espansione recente e le sue enormi dimensioni all'interno dell'economia mondiale, conseguenza del numero elevatissimo dei suoi abitanti (Bosworth, Collins 2008).

Per quanto riguarda i dati, si è fatto affidamento soprattutto sui conti economici nazionali dei Paesi menzionati, che sono illustrati in dettaglio in Broadberry, Giordano e Zollino (2011). Nei confronti si utilizzano i dati del valore aggiunto lordo dei servizi e dell'intera economia, riportati in Baffigi *supra*, cap. 6, insieme

[13] Per consentire un confronto a livello internazionale si ritorna a una disaggregazione a tre settori.

ai dati sul numero di lavoratori, per motivi di comparabilità internazionale. Le dinamiche della produttività del lavoro risultanti non sono tuttavia significativamente diversi da quelli presentati nella sezione precedente, basati sulle ULA e sul valore aggiunto al netto del settore residenziale e della PA.

3.1. *La struttura dell'occupazione*

Prima di analizzare la produttività delle diverse parti dell'economia italiana in una prospettiva comparata internazionale, è interessante notare le variazioni nella struttura occupazionale dei sei Paesi a partire dalla fine del XIX secolo. I dati che mostrano la distribuzione della forza-lavoro tra agricoltura, industria e servizi sono contenuti nella tabella 7.3. L'Italia ha seguito lo schema classico di sviluppo descritto da Clark (1951) e Kuznets (1974), con uno stadio iniziale da economia poco sviluppata in cui prevale l'agricoltura, a cui segue una fase di sviluppo trainata dall'industria e infine uno stadio caratterizzato dal prevalere dei servizi. Bisogna notare che nel 1936 più della metà della forza-lavoro italiana era ancora impiegata in agricoltura, mentre l'industria continuò ad aumentare la propria quota fino al 1973. Questo schema generale di sviluppo è riconoscibile anche nei dati relativi a Regno Unito, Stati Uniti, Germania e Giappone, e in misura minore in quelli dell'India, che si è sviluppata con un certo ritardo.

Tabella 7.3. *Quote occupazionali per settore (numero di lavoratori), 1870-2007 (valori percentuali).*

A. Italia	Agricoltura	Industria	Servizi	B. Regno Unito	Agricoltura	Industria	Servizi
1871	68,1	15,8	16,2	1871	22,2	42,4	35,4
1911	59,1	23,5	17,4	1911	11,8	44,1	44,1
1921	59,1	22,5	18,4	1924	8,6	46,5	44,9
1931	53,8	25,4	20,8	1930	7,6	43,7	48,7
1936	52,0	25,6	22,5	1937	6,2	44,5	49,3
1951	44,3	31,0	24,8	1950	5,1	46,5	48,4
1973	17,7	38,4	43,9	1973	2,9	41,8	55,3
1993	6,6	31,3	62,2	1990	2,0	28,5	69,5
2007	3,9	27,9	68,2	2005	1,4	18,4	80,2
C. Stati Uniti	Agricoltura	Industria	Servizi	D. Germania	Agricoltura	Industria	Servizi
1870	50,0	24,8	25,2	1871	49,5	29,1	21,4
1910	32,0	31,8	36,2	1913	34,5	37,9	27,6
1920	26,2	33,2	40,6	1925	31,5	40,1	28,4
1930	20,9	30,2	48,9	1930	30,5	37,4	32,1
1940	17,9	31,6	50,5	1935	29,9	38,2	31,9
1950	11,0	32,9	56,1	1950	24,3	42,1	33,6
1973	3,7	28,9	67,4	1973	7,2	47,3	45,5
1990	2,5	21,8	75,7	1990	3,4	39,7	56,9
2005	1,5	16,7	81,8	2005	2,1	25,5	72,4

Tabella 7.3. *(segue)*

E. India	Agricoltura	Industria	Servizi	F. Giappone	Agricoltura	Industria estrattiva/ manifatturiera	Costruzioni
1875	73,4	14,5	12,1	1891	75,8	9,0	1,4
1910/1911	75,5	10,3	14,2	1920	55,4	16,2	2,8
1929/1930	76,1	9,1	14,8	1950	48,3	17,6	4,3
1950/1951	73,6	10,2	16,2	1973	16,0	27,3	9,3
1970/1971	73,8	11,1	15,1	1990	9,2	23,5	9,2
1999/2000	64,2	13,9	21,9	2007	5,1	17,4	8,4

F. Giappone	Trasporti e comunicazioni/ *Utilities*	Servizi
1891	1,0	12,8
1920	3,6	22,0
1950	5,1	24,7
1973	6,3	41,1
1990	6,2	51,9
2007	6,4	62,7

Fonte: per l'Italia Broadberry, Giordano, Zollino (2013); per gli altri Paesi si veda Broadberry, Giordano, Zollino (2011).

Nonostante questo schema generale, ci sono alcune differenze sostanziali tra i singoli Paesi relative alla datazione dell'esodo della forza-lavoro dall'agricoltura. La trasformazione strutturale dell'Italia è avvenuta molto più tardi che nel Regno Unito, dove nel 1871 la quota di occupati nel settore agricolo era soltanto il 22,2%. All'Italia è servito quasi un altro secolo per raggiungere lo stesso livello di sviluppo. Il processo di cambiamento strutturale dell'Italia è più simile a quello di Stati Uniti e Germania, dove nel 1870-1871 gli occupati nell'agricoltura erano ancora circa la metà degli occupati totali. Le similitudini sono ancora più evidenti se paragoniamo la traiettoria di sviluppo dell'Italia a quella del Giappone, dove gli occupati nell'agricoltura hanno continuato a essere circa la metà degli occupati totali fino al secondo dopoguerra. Infine, lo schema del cambiamento strutturale segnala il ritardo dell'India, dove gli occupati nell'agricoltura sono rimasti i due terzi degli occupati totali fino alla fine del secondo millennio.

Nella tabella 7.3 sono da notare anche alcune differenze nell'importanza relativa dell'industria e dei servizi nel momento in cui la forza-lavoro si è spostata dall'agricoltura verso gli altri settori. In quanto primo paese che si è industrializzato, nel XIX secolo e nella prima metà del XX il Regno Unito deteneva una quota molto ampia delle esportazioni e della produzione mondiale, e ha pertanto riallocato nell'industria una parte importante della sua forza-lavoro. La Germania si è industrializzata a partire dalla fine del XIX secolo, ed essendo diventata un paese esportatore sempre più rilevante ha trasferito buona parte della propria forza-lavoro dall'agricoltura all'industria. Per quanto riguarda gli Stati Uniti, invece, pur essendo una grande nazione esportatrice, le vendite all'estero rappresentavano una quota inferiore della loro attività economica rispetto alle più aperte economie europee. Se a questo dato uniamo quello relativo agli alti livelli di produttività del lavoro raggiunti nell'industria americana sin dalla fine del XIX secolo, il risultato è che negli Stati Uniti la quota degli occupati nell'industria non era così ampia come in Germania o nel Regno Unito. La scomposizione per settore è leggermente diversa nel caso del Giappone, per il quale non è possibile avere una netta separazione tra industria e servizi prima della Seconda guerra mondiale, per l'inclusione delle *utilities* (gas,

elettricità e acqua) insieme a trasporti e comunicazioni nello stesso settore (*facilitating industry*). A ogni modo, il successo dell'industria giapponese nelle esportazioni è dato dal crescente numero di occupati nell'industria mineraria e manifatturiera. Tutti questi Paesi sembrano aver seguito un processo di sviluppo trainato dall'industria almeno fino al termine della Seconda guerra mondiale. Dopo il 1950 la quota dell'industria ha incominciato a ridursi negli Stati Uniti e nel Regno Unito, e il settore dei servizi ha incominciato a essere quello più dinamico. In Germania e in Giappone, invece, l'aumento della quota di occupati nell'industria è proseguito fino al 1973, così come in Italia.

Il settore terziario è diventato progressivamente dominante nella struttura occupazionale. I servizi erano il settore più ampio nel Regno Unito già nel 1930 e negli Stati Uniti – dove la produttività del settore industriale era eccezionalmente alta – lo erano fin dal 1870. In Germania i servizi iniziarono a impiegare più persone dell'industria solo dopo il 1973, e l'Italia, dove i servizi sono diventati più importanti dell'industria poco prima del 1973, è più vicina al caso tedesco che a quello inglese. India e Giappone rappresentano un contrasto interessante con le economie europee qui considerate, dal momento che entrambi i Paesi mostrano un settore terziario relativamente ampio fin dalla fase iniziale dello sviluppo[14].

Da questa evidenza nella distribuzione settoriale del lavoro si possono trarre alcune conclusioni. Innanzitutto, poiché alla fine del XIX secolo l'agricoltura era l'attività economica predominante nella maggior parte delle economie, una lenta crescita della produttività nell'agricoltura in questo periodo significava una bassa crescita della produttività nell'economia nel suo complesso. In secondo luogo, anche se l'industria – a differenza dell'agricoltura – non ha mai raggiunto un ruolo dominante nel totale degli occupati, la sua importanza è chiaramente cresciuta nella prima metà del XX secolo, così che raggiungere un'elevata cre-

[14] Soprattutto in quei comparti in cui le barriere all'ingresso sono assenti, come il commercio ambulante e i servizi alla persona, e a causa della forte pressione della popolazione attiva che non riesce a trovare un impiego nell'agricoltura o nell'industria, il settore dei servizi può agire da spugna e assorbire la forza-lavoro in eccesso.

scita della produttività in questo settore è diventato un fattore importante della crescita della produttività complessiva. Infine, durante la seconda metà del XX secolo e nel corso del XXI, un'elevata crescita della produttività nei servizi è diventata essenziale per la produttività aggregata, dal momento che i servizi sono giunti a esercitare lo stesso predominio sull'attività economica che aveva l'agricoltura nel XIX secolo.

3.2. *La crescita della produttività del lavoro per settore*

Abbiamo già visto qual è stata l'evoluzione della crescita della produttività del lavoro in Italia. Durante il periodo precedente alla Seconda guerra mondiale, l'aumento del valore aggiunto totale per addetto è stato in generale piuttosto modesto, anche se in alcuni periodi lievemente più sostenuto che in altri. In Italia, una crescita annua elevata della produttività del lavoro fu registrata tra il 1881 e il 1911, a cui seguì un altro periodo di crescita intensa tra il 1951 e il 1973. Da allora, la crescita della produttività del lavoro in Italia ha fortemente rallentato, in particolare a partire dal 1993. Nello stabilire a quali settori sono da attribuire tali variazioni nella crescita della produttività aggregata in Italia nella sezione A della tabella 7.4, è importante tenere a mente le nostre precedenti osservazioni sulla dimensione relativa dei settori principali. Prima del 1881 l'agricoltura, oltre a essere il settore più importante, sperimentò la crescita della produttività più rapida, per cui non ci sono dubbi sul fatto che nel corso di questo periodo industria e servizi svolgessero un ruolo marginale. Tra il 1881 e il 1973 l'industria italiana invece registrò il tasso più alto di crescita della produttività del lavoro in tre sottoperiodi su quattro. Poiché proprio in questo arco temporale è aumentata la quota di occupati del settore, la conclusione è che questo periodo di sviluppo fu trainato dall'industria. A partire dal 1973, il rallentamento della crescita della produttività italiana può essere attribuito a un basso tasso di crescita della produttività del lavoro nel settore dei servizi, dove si è registrato un considerevole aumento della quota degli occupati.

Tuttavia, prima di concludere che i risultati raggiunti dall'agricoltura italiana prima del 1881 furono lodevoli, o di esaltare lo sviluppo dell'industria italiana tra il 1881 e il 1973 o ancora di

biasimare la scarsa crescita del settore dei servizi dal 1973 in poi, occorre valutare l'esperienza italiana in una prospettiva internazionale. È più facile crescere rapidamente quando anche l'economia globale sta crescendo, rispetto a quando è stagnante o in fase di contrazione. Il primo punto da considerare è che la crescita della produttività del lavoro dell'agricoltura italiana tra il 1861 e il 1881 non fu eccezionale se paragonata a quella degli altri Paesi. Quella del Regno Unito e degli Stati Uniti era decisamente più alta. Secondo, la crescita della produttività del lavoro dell'industria italiana si è dimostrata sensibilmente più intensa di quella degli altri Paesi solo nel corso di due sottoperiodi. L'Italia ha registrato il tasso di crescita della produttività del lavoro nell'industria più alto tra il 1881 e il 1911, ma nello stesso periodo la produttività del lavoro nell'industria tedesca aumentò a un ritmo comparabile. Inoltre, anche se in Italia la crescita della produttività del lavoro industriale durante il periodo 1951-1973 fu decisamente più intensa che nel Regno Unito, negli Stati Uniti, in India e in Germania, fu comunque superata dallo sviluppo eccezionale dell'industria estrattiva e manifatturiera giapponese. Un terzo punto degno di nota è che la crescita della produttività del lavoro nel settore dei servizi è stata in Italia decisamente più lenta che negli altri Paesi, in particolare dopo il 1993. Dato il crescente predominio dei servizi nell'attività economica, è difficile non concludere che deve essere stato proprio questo l'elemento decisivo della crescita più lenta della produttività del lavoro aggregata in Italia in questo periodo. Tuttavia, prima di concludere che il settore dei servizi in Italia è causa di ogni male occorre considerare i livelli della produttività del lavoro, poiché è ampiamente riconosciuto che l'arretratezza economica crea le opportunità per una rapida crescita di *catching-up*. Il rovescio della medaglia è che partire da livelli di produttività elevati rende più difficile registrare elevati tassi di crescita.

3.3. *I livelli della produttività del lavoro*

La tabella 7.5 illustra il livello della produttività del lavoro in Italia tra il 1871 e il 2007, disaggregata per settore. Il Regno Unito è il paese numerario, e il suo livello di produttività del lavoro

Tabella 7.4. *Tassi di crescita dell'output per addetto (numero di lavoratori), 1870-2007*

A. Italia	Agricoltura	Industria	Servizi	Economia totale
1861-1881	0,5	-0,1	0.0	0.4
1881-1911	0,8	1,9	1.6	1.3
1911-1938	1,3	1,1	-0.1	1.2
1938-1951	1,9	2,1	1.6	2.1
1951-1973	5,7	6,9	3.8	6.2
1973-1993	6,4	3,0	0.5	2.1
1993-2007	3,2	1,0	0.2	0.6
B. Regno Unito	Agricoltura	Industrie	Servizi	Economia totale
1861-1881	1,0	1,8	0.5	1.3
1881-1911	0,2	0,5	0.3	0.4
1911-1938	1,7	1,9	0.1	1.0
1938-1951	2,7	0,9	0.5	0.8
1951-1973	5,0	2,0	1.3	2.5
1973-1993	3,0	3,0	0.8	1.8
1993-2007	2,6	2,0	1.8	1.8
C. Stati Uniti	Agricoltura	Industria	Servizi	Economia totale
1869-1879	1,7	1,0	0.9	1.9
1879-1909	0,8	1,6	1.1	1.4
1909-1937	1,4	1,8	0.2	1.2
1937-1950	4,0	2,4	1.8	2.4
1950-1973	5,6	3,1	1.4	1.9

Tabella 7.4. *(segue)*

1973-1990	4,4	0,8	0.5	0.4
1990-2007	2,2	2,5	2.1	1.9
D. Germania	Agricoltura	Industria	Servizi	Economia totale
1871-1881	0,3	1,5	0.5	0.8
1881-1911	1,3	1,7	1.0	1.6
1911-1937	1,0	0,9	0.6	1.0
1937-1950	-0,4	0,1	0.0	0.1
1950-1973	6,3	4,9	3.1	4.2
1973-1990	6,0	2,0	1.5	1.8
1990-2007	4,1	3,9	1.2	2.0
E. India	Agricoltura	Industria	Servizi	Economia totale
1872/1873-1900/1901	0,4	1,1	0.0	0.4
1900/1901-1946/1947	0,0	1,4	1.0	0.5
1950/1951-1970/1971	0,9	3,4	2.8	1.9
1970/1971-1999/2000	0,9	2,7	2.3	2.5

F. Giappone	Agricoltura	Industria estrattiva/ manifatturiera	Costruzioni	Trasporti e comunicazioni/ *Utilities*	Servizi	Economia totale
1891-1920	2,3	0,4	4,9	2,3	2,5	2,6
1920-1950	3,2	1,4	8,9	4,0	3,4	1,0
1950-1973	0,3	1,3	4,3	1,5	-1,9	6,6
1973-1990	4,6	-0,2	7,7	2,6	1,4	2,8
1990-2007	0,3	1,0	3,1	1,9	0,9	1,5

Fonte: si veda tab. 7.3.

ha valore 100 per tutti gli anni e per tutti i settori. Nell'Appendice al capitolo è spiegata la metodologia sottostante il confronto tra livelli di produttività. Una parte importante della metodologia coinvolge l'uso di più di un benchmark per assicurare la coerenza tra le informazioni sui livelli e sui tassi di crescita della produttività del lavoro.

La colonna del PIL nella sezione A della tabella 7.5 mostra come al livello dell'economia aggregata l'Italia non guadagnò terreno rispetto al Regno Unito tra il 1871 e il 1936, iniziò a intraprendere una traiettoria di *catching-up* verso il 1951, e superò il Regno Unito nel 1973. Dopo il 1993, però, il Regno Unito ha riagganciato l'Italia. Quest'analisi dei livelli aggregati non giustificherebbe alcuni dei commenti più critici agli andamenti di produttività dell'Italia negli ultimi anni. La crescita più lenta della produttività dopo il 1993 infatti può essere considerata il risultato della fine del processo di *catching-up* e del raggiungimento da parte dell'Italia della frontiera tecnologica. L'analisi per settore rafforza questa conclusione, poiché i servizi, il cui tasso di crescita della produttività del lavoro è il più basso rispetto a quello degli altri Paesi, hanno raggiunto il vantaggio produttivo più alto nel corso degli anni Settanta.

Questa lettura ottimistica del recente andamento dell'economia italiana deve essere tuttavia inquadrata nel confronto Stati Uniti/Regno Unito presentato nella sezione B della tabella 7.5, da cui si può desumere che il vantaggio della produttività del lavoro statunitense su quella britannica resta considerevole. Inoltre, anche il vantaggio nei servizi è rimasto notevole, mentre il vantaggio della produttività italiana su quella britannica è svanito dopo il 1993. Un fattore spesso utilizzato per spiegare l'alto livello di produttività del lavoro del settore dei servizi negli Stati Uniti è l'utilizzo pervasivo delle tecnologie legate all'ICT, la cui adozione diffusa in Italia, invece, sembra essere di difficile attuazione (Timmer *et al.* 2010)[15]. Il confronto Stati Uniti/

[15] Lo sfruttamento nel Regno Unito delle opportunità offerte dalla tecnologia dell'informazione e delle comunicazioni è stato messo in relazione con la de-regolamentazione di quei servizi che ne fanno un uso intensivo (ad esempio, finanza e commercio al dettaglio). Si veda Crafts (2011a).

Regno Unito è utile anche per mettere in prospettiva i successi dell'industria italiana nel corso del XX secolo. Per buona parte della prima metà del secolo, l'operaio medio italiano produceva meno della metà dell'output del suo omologo britannico, che a sua volta produceva circa la metà dell'output dell'operaio medio americano. Questo divario tra le due sponde dell'Atlantico è stato principalmente attribuito a differenze tecnologiche, con tecniche di produzione a elevato rendimento o di produzione di massa sviluppate negli Stati Uniti ma di difficile applicazione in Europa per le differenze nei fattori produttivi e nelle condizioni della domanda (Hounsell 1984; Broadberry 1997a; Chandler 1990).

Il confronto tra Germania e Regno Unito – Paesi tra i quali il divario di produttività nell'agricoltura è rimasto piuttosto ampio fino a tempi relativamente recenti – suggerisce che la portata del divario anglo-italiano di produttività può essere meglio spiegato con l'andamento positivo dell'economia inglese piuttosto che con quello debole dell'economia italiana. Inoltre, la produttività italiana nell'agricoltura è stata significativamente più alta di quella in Asia per tutto il periodo considerato. La produttività del lavoro agricolo è infatti stata molto bassa in India, ma anche il divario negativo di produttività del Giappone rispetto all'Italia è stato molto ampio.

Tabella 7.5. *I livelli della produttività del lavoro per settore, 1870-2007 (Regno Unito = 100)*

A. Italia	Agricoltura	Industria	Servizi	Economia totale
1871	39,5	44,6	49,3	37,6
1881	40,8	33,8	46,0	35,0
1901	38,6	38,5	56,8	36,0
1911	42,4	47,7	64,0	41,3
1921	37,6	41,2	55,8	36,7
1931	36,5	39,2	61,1	39,5
1936	29,4	35,4	53,9	35,4
1951	30,1	42,2	68,5	46,5
1963	36,6	82,7	92,2	77,5
1973	34,5	117,4	119,4	101,6
1993	66,7	117,2	112,6	106,4
2007	73,1	102,2	90,0	89,6
B. Stati Uniti	Agricoltura	Industria	Servizi	Economia totale
1869/1871	86,9	153,6	85,9	89,8
1879/1881	98,1	149,8	87,9	95,9
1889/1891	102,1	164,1	84,2	94,1
1899/1901	106,3	174,7	104,0	108,0
1909/1911	103,2	193,2	107,4	117,7
1919/1920	128,0	198,0	118,9	133,3
1929	109,7	222,7	121,2	139,4
1937	103,3	190,6	120,0	132,6

Tabella 7.5. *(segue)*

1950	126,0	243,5	140,8	166,9
1960	153,1	250,4	137,7	167,9
1968	156,7	248,1	139,6	164,2
1973	131,2	214,8	137,4	152,3
1979	156,1	186,0	137,2	145,5
1985	146,9	161,1	134,1	134,8
1990	151,1	163,0	129,6	133,0
2007	196,4	166,2	125,1	127,7
C. Germania	Agricoltura	Industria	Servizi	Economia totale
1871	55,7	91,7	62,8	59,5
1881	54,7	93,7	61,3	57,3
1891	53,7	99,3	64,4	60,5
1901	67,2	105,0	71,9	68,4
1911	67,3	127,7	73,4	75,5
1925	53,8	92,3	76,5	69,0
1929	56,9	97,1	82,3	74,1
1935	57,2	99,1	85,7	75,7
1937	59,0	96,9	89,4	79,2
1950	41,2	91,8	83,2	74,4
1960	47,8	117,9	102,6	94,5
1968	48,6	121,9	115,9	107,1
1973	50,8	121,1	120,1	114,0
1979	65,5	132,8	131,8	126,5

Tabella 7.5. *(segue)*

1985	62,1	114,8	131,6	120,9
1990	75,4	111,0	134,9	125,4
2007	92,4	105,2	117,5	114,6

D. India	Agricoltura	Industria	Servizi	Economia totale
1871/73	11,2	18,2	18,1	15,0
1881/83	11,3	16,8	15,9	14,1
1890/91	10,4	17,3	15,6	13,8
1900/01	10,5	18,6	15,6	13,2
1910/11	11,1	24,2	17,7	14,4
1920/21	9,8	21,1	21,1	13,4
1929/30	8,3	25,3	25,2	14,2
1935/36	7,1	21,8	23,2	12,8
1946/48	7,0	18,1	23,5	11,7
1950/51	5,4	14,6	17,5	9,3
1960/61	4,3	16,4	20,0	9,7
1970/71	2,3	17,3	22,6	8,9
1980/81	1,6	16,1	29,3	10,2
1990/91	0,9	18,3	33,0	11,0
1999/2000	1,0	15,8	32,8	11,4

E. Giappone	Agricoltura	Industria estrattiva/ manifatturiera	Costruzioni	Trasporti e comunicazioni/ *Utilities*	Servizi	Economia totale
1891	20,5	14	75	32,4	33,5	16,5
1901	24,7	16,6	64,7	50,8	36,6	19,7
1911	27,8	20,5	94	65,5	33,5	22,5

Tabella 7.5. *(segue)*

1920	29,7	30,9	74,4	95,9	31,9	29,1
1929	28	35,5	59,3	121	33,1	31,6
1935	25,2	35,9	89,8	124,2	30,5	32,0
1950	15,5	25,4	75,1	49,2	46,1	28,8
1960	18,9	46,6	109,4	80,7	45,2	43,6
1973	15,1	86,8	147,3	109,2	76,4	75,5
1979	13,2	98,1	156,4	107,7	83,7	83,9
1990	12,7	94,6	162,8	108,5	97,9	92,4
1997	14,2	89	92,9	79,6	95	86,2
2007	13,4	96,2	94,5	65,9	88,1	84,9

Fonte: si veda tab. 7.3.

4. *La contabilità della crescita per l'economia italiana*

In questa sezione eseguiremo un esercizio standard di contabilità della crescita, con un duplice obiettivo. Primo, un ulteriore approfondimento sulle dinamiche della produttività del lavoro può essere ottenuto esaminando l'evoluzione in Italia dell'intensità di capitale e della produttività totale dei fattori (PTF) nell'intero periodo 1861-2010. Secondo, il residuo calcolato nell'esercizio rispecchia a grandi linee lo sviluppo in Italia della capacità di innovazione, insieme con i cambiamenti organizzativi e istituzionali. Oltre all'evidenza circa i diversi contributi apportati nel tempo dagli input primari alla crescita del PIL, l'analisi fornisce uno sguardo ulteriore sul processo di ristrutturazione dell'economia italiana in una prospettiva storica. Potrebbe quindi fornire un punto di riferimento rispetto al quale confrontare l'insoddisfacente andamento dell'economia italiana negli anni più recenti, per meglio valutarne intensità e durata.

4.1. *Il quadro teorico*

Allo scopo di identificare i diversi contributi del lavoro, del capitale e del progresso tecnologico allo sviluppo dell'economia italiana si segue il riferimento teorico standard, rappresentato dal modello neoclassico della crescita descritto in Solow (1957). In particolare, si assume che l'output segua una funzione di produzione standard neutrale *à la* Hicks. La crescita della PTF ($\hat{A}/A_t$; dove l'accento circonflesso indica la derivata rispetto al tempo), è quindi calcolata a residuo, come differenza tra la crescita dell'output ($\hat{Y}/Y_t$) e quella media ponderata dei fattori di produzione, lavoro (L_t) e capitale (K_t), come rappresentato nell'equazione (2):

$$\hat{A} / A_t = \hat{Y} / Y_t - [\alpha_t \hat{L}_t / L_t + (1 - \alpha_t) \hat{K} / K_t] \quad (2)$$

dove $\alpha_t = w_t L_t/Y_t$ è la quota del lavoro sul valore della produzione, w_t è il salario unitario e $(1-\alpha_t)$ è la quota del capitale nelle ipotesi di concorrenza perfetta e rendimenti costanti di scala.

Nonostante si concordi che le distorsioni dovute a concorrenza imperfetta, le esternalità, l'omissione di alcuni input e i rendimenti variabili di scala compromettano l'interpretazione di

questo residuo come una pura misura della tecnologia, esso «resta tuttavia un utile indicatore dei fattori tecnologici di fondo» (Stiroh 2001). Basu e Fernald (2002), ad esempio, riscontrano un'elevata correlazione tra il residuo di Solow e un più sofisticato indicatore tecnologico, che tiene conto delle imperfezioni di mercato. Tuttavia, un ulteriore elemento di cautela per la nostra analisi è dovuto all'ampiezza dell'orizzonte temporale considerato: dal 1861 la struttura del mercato e la cornice istituzionale hanno subito radicali cambiamenti in Italia come nel resto del mondo, comportando fattori di disturbo addizionali nella misurazione a residuo della PTF.

Per svolgere l'esercizio di contabilità della crescita è stata innanzitutto ricostruita dagli autori una serie storica dello stock di capitale fisso in Italia a partire dal 1861. Per una discussione delle fonti e della metodologia utilizzata si rinvia a Broadberry, Giordano e Zollino (2011). Lo stock di capitale netto e lordo è stato calcolato a prezzi correnti e a valori concatenati, per quattro diverse componenti (macchinari, attrezzature e impianti; mezzi di trasporto; costruzioni non residenziali; abitazioni); le serie sono pubblicate per intero in Broadberry, Giordano e Zollino (2013). Data l'assenza di informazioni sugli investimenti per settore produttivo nel corso dell'intero periodo, è stato possibile calcolare lo stock di capitale solamente per l'intera economia, includendo anche il settore pubblico.

In base alle stime così ottenute, l'Italia ha registrato importanti cambiamenti nella composizione del capitale al procedere dello sviluppo economico. In una prima fase, la sostituzione tra i diversi cespiti ha avuto luogo soprattutto a danno delle costruzioni – in particolare di quelle non residenziali – a favore di quelli di macchinari e impianti e, in minor misura, mezzi di trasporto. Nel primo decennio del XX secolo si avviò una fase di espansione dell'edilizia residenziale, contro un costante ridimensionamento della quota delle costruzioni non residenziali e una sostanziale stabilità di quella delle altre componenti del capitale. Il quadro cambiò alla fine degli anni Sessanta, quando macchinari, impianti e mezzi di trasporto ripresero una tendenza crescente, controbilanciata dal declino dell'edilizia residenziale a fronte di un'interruzione di quello delle altre costruzioni. Tuttavia, ai fini dell'esercizio di contabilità della crescita l'attenzione è sta-

ta concentrata sui cespiti produttivi, escludendo pertanto l'edilizia abitativa sia, di nuovo, dal lato della produzione, sia dal lato degli input.

In secondo luogo, seguendo Jorgenson (2001) è stato stimato il costo d'uso dei singoli cespiti produttivi per tenere conto delle tendenze nella qualità dei servizi produttivi da essi forniti nel corso del tempo. A tal fine, per ogni cespite *i* si è innanzitutto calcolato il costo d'uso u_{it}[16] e quindi si sono ottenute le variazioni nell'input complessivo di capitale come un indice Divisia:

$$\hat{k}_t / k_t = \sum_{i=1}^{n} v_{i,t} \hat{s}_{i,t} / s_{i,t} \quad (3)$$

Dove:

$$v_{i,t} = \frac{1}{2}\left(u_{i,t-1} S_{t-1} \Big/ \sum u_{i,t-1} S_{t-1} + u_{i,t} S_t \Big/ \sum u_{i,t} S_t \right)$$

e s_i è il logaritmo dei valori concatenati dello stock netto dell'asset *i* (S_i), v_{it} è la rispettiva quota sul rendimento totale del capitale, e gli accenti circonflessi ancora una volta indicano le derivate rispetto al tempo. Piuttosto che sommare semplicemente il valore dello stock delle varie componenti, l'indice Divisia dell'input di capitale controlla il possibile miglioramento della sua qualità in quanto implicitamente assegna pesi relativamente maggiori alle variazioni dei cespiti più produttivi (o di breve durata) che a quelle dei cespiti meno produttivi (o di lunga durata)[17].

In terzo luogo sono state calcolate le quote fattoriali, colmando il gap statistico tra il 1861 e il 1951, il primo anno per cui sono disponibili stime in letteratura. A tal fine gli autori hanno

[16] Nell'ipotesi standard che il costo d'uso non si modifichi tra i vari *vintage* di un cespite *i* esso è ottenuto come $u_{(i,t)}=q_{(i,t-1)}r_{(t)}+q_{(i,t)}\delta_{(i,t)}-(q_{(i,t+1)}-q_{(i,t)})$, dove q_{it} è il prezzo di mercato del cespite *i*, r_t misura il costo-opportunità, approssimato dal tasso d'interesse nominale a lungo termine sui titoli di Stato, δ_{it} è lo stesso tasso di deprezzamento adottato nello stimare lo stock di capitale e i termini tra parentesi rappresentano la rivalutazione attesa, calcolata come una media mobile a tre termini del prezzo di mercato.

[17] A causa della scarsità di dati relativi alla scomposizione di salari e occupati secondo il livello di qualifica professionale o di istruzione, non si possono effettuare gli stessi calcoli per l'input di lavoro, che continua a essere misurato in termini di ULA.

ricostruito una serie dei salari unitari aggregando tutte le informazioni disponibili per le singole attività nel corso dei diversi periodi (per le fonti primarie utilizzate si rinvia nuovamente a Broadberry, Giordano, Zollino 2011). Sulla base delle serie dei salari unitari e dell'occupazione totale, si sono ricavate le quote dei salari e dei profitti sul complesso del valore aggiunto, considerando che le due sommano all'unità sotto le ipotesi standard di rendimenti costanti di scala e di concorrenza perfetta. Le stime indicano che la quota dei profitti in Italia negli anni immediatamente successivi all'Unità era decisamente elevata, in un'epoca in cui il rapporto tra capitale e output e quello tra capitale e lavoro erano bassi. Pur con delle oscillazioni, particolarmente pronunciate nei periodi di guerra, la quota dei profitti si stabilizzò dalla fine degli anni Novanta dell'Ottocento, su valori pari a circa la metà di quelli iniziali. Un'ulteriore correzione verso il basso iniziò all'inizio degli anni Settanta del secolo scorso, che fu temporaneamente, e solo in parte, compensata nel corso degli anni Novanta. Negli anni intermedi l'intensità di capitale e il rapporto tra capitale e output hanno mostrato un chiaro trend positivo.

4.1.1. *L'andamento della PTF in Italia.* Limitando l'attenzione all'intera economia al netto dei servizi di locazione immobiliare dal lato dell'output e dello stock residenziale dal lato dell'input per via del loro contributo trascurabile al potenziale di crescita, i risultati presentati nella tabella 7.6 mostrano che nei vent'anni successivi all'Unità l'accumulazione di capitale ha fornito il principale contributo alla crescita del PIL, in parte grazie al considerevole miglioramento nella qualità dei cespiti produttivi. Anche la creazione di occupazione contribuì positivamente alla crescita dell'output, compensando il freno derivante da un calo della PTF. Poiché quest'ultima approssima il progresso tecnico non incorporato nei beni capitali e i guadagni di efficienza nei processi produttivi, un suo andamento negativo potrebbe segnalare tensioni temporaneamente causate dalla revisione delle pratiche organizzative e manageriali a fronte della crescente migrazione di lavoratori dal settore agricolo e dell'espansione della forza lavoro.

Tabella 7.6. *Le fonti della crescita dell'economia italiana, 1861-2010 (variazioni percentuali; medie annue nei periodi)*

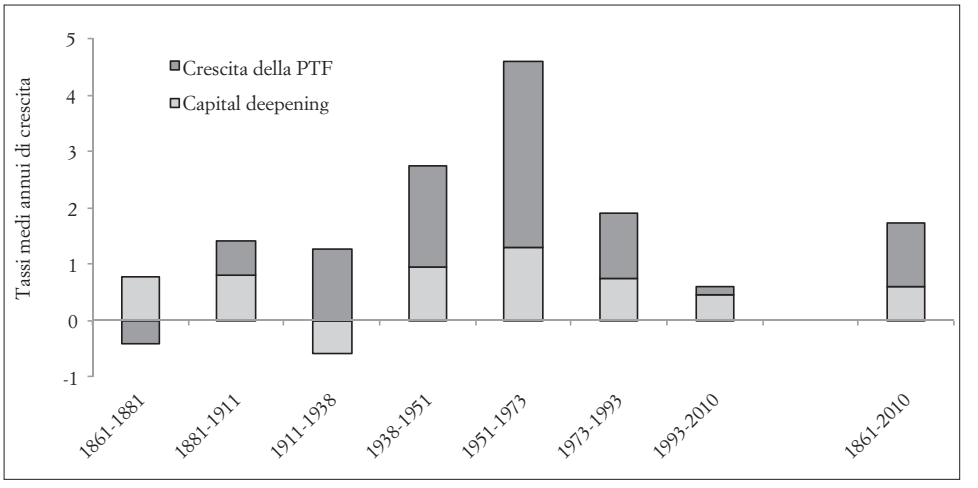
Anni	Variazioni nel PIL	Contributo del lavoro	Contributo dei servizi del capitale	di cui sostituzione tra gli asset	Variazioni nella PTF
1861-1881	1,3	0,7	1,1	0,4	-0,5
1881-1911	1,8	0,3	0,9	0,1	0,6
1911-1938	1,7	0,6	-0,3	-0,1	1,3
1938-1951	3,1	0,0	1,0	0,2	2,1
1951-1973	6,0	1,0	1,7	0,0	3,3
1973-1993	2,5	0,5	0,9	0,1	1,2
1993-2010	1,1	0,2	0,6	0,1	0,3
1861-2010	2,5	0,5	0,8	0,1	1,2

Fonte: Broadberry, Giordano, Zollino (2013).

La PTF si è rafforzata negli anni successivi e ha spiegato un terzo della crescita complessiva del PIL tra il 1881 e il 1911; allo stesso tempo, i contributi di capitale e lavoro si sono attenuati, anche se l'accumulazione di capitale ha continuato a fornire il principale apporto alla crescita (0,9% all'anno). In una differente prospettiva (fig. 7.4), la più decisa crescita della produttività del lavoro in questi tre decenni (1,4% all'anno) è stata sostenuta dall'intensificazione capitalistica delle tecniche (0,8%) e dal miglioramento della PTF (0,6%).

L'Età dell'Oro dell'Italia, avviatasi negli anni immediatamente successivi alla fine della Seconda guerra mondiale, ha riflesso una decisa ripresa dell'accumulazione di capitale e, in misura più intensa, della crescita della PTF. Questo era già evidente nel sottoperiodo 1938-1951 – soprattutto per la forte ripresa dopo il 1945 – ma fu ancora più chiaro negli anni 1951-1973, quando i contributi positivi alla crescita forniti dall'accumulazione di capitale e dalla PTF furono nell'ordine di 1,7 e 3,3%, rispettivamente. Con il rafforzarsi anche della creazione di occupazione (con un contributo alla crescita dell'1%), l'economia italiana entrò in una fase di espansione straordinaria per intensità e durata: anche prescindendo dalla fiorente edilizia residenziale, il PIL crebbe del 6% all'anno. La produttività del lavoro aumentò di quasi il 5% annuo, beneficiando di una maggiore intensità di capitale, ma ancor più dell'accelerazione della PTF.

Figura 7.4. *Contributo della PTF e dell'intensità di capitale alla crescita della produttività del lavoro (variazioni percentuali; medie annue nei periodi)*



Fonte: si veda la tab. 7.6.

Risentendo del rapido, progressivo recupero del ritardo di sviluppo dell'economia italiana e del primo manifestarsi delle strozzature strutturali – tra il primo shock petrolifero e la crisi dei primi anni Novanta – la crescita del PIL scese al 2,5% nel periodo 1973-1993. Ancora più preoccupante fu il rallentamento particolarmente pronunciato della PTF, il cui tasso di crescita diminuì all'1,2%. Anche l'accumulazione di capitale perse vigore (diminuendo quasi della metà), ma continuò a spiegare ancora circa un terzo della crescita complessiva dell'economia italiana. Inoltre, l'aumento dell'intensità di capitale, pur attenuandosi, continuò a sostenere in modo significativo la produttività del lavoro, che decelerò a circa il 2% annuo soprattutto a causa del peggioramento della PTF.

Infine, i segnali di debolezza strutturale dell'economia italiana si fecero ancora più evidenti verso la metà degli anni Novanta, con particolare riferimento al deludente andamento della PTF, che segnò il tasso di crescita minimo tra tutti i diversi periodi considerati (0,3%; 0,6 se si escludono gli anni dopo l'avvio della crisi globale). Rispetto alla tendenza di lungo periodo, approssimata dalla variazione media nel corso dell'intero periodo a partire dal 1861, negli anni recenti il divario di crescita del PIL (1,1 contro 2,5%) può essere spiegato quasi completamente dal so-

stanziale ristagno della PTF, in aggiunta al contributo leggermente inferiore di lavoro e capitale[18]. Il divario nella produttività del lavoro è meno accentuato (0,6 contro 1,7%) poiché negli ultimi anni l'aumento dell'intensità di capitale delle tecniche di produzione è proseguito pressoché allo stesso ritmo osservato nel corso dell'intera storia dell'Italia unita (0,5 in confronto allo 0,6%).

Ancora una volta, tuttavia, se scomponiamo il periodo 1993-2010 in tre sottoperiodi, il peggioramento della produttività dell'Italia è particolarmente evidente negli anni Duemila, più grave dalla recessione a partire dal 2008. La crescita della PTF, pari all'1,3% negli anni Novanta, è diventata negativa nel periodo 2000-2007 (-0,1%), peggiorando ulteriormente nel triennio 2008-2010 (-0,5%).

L'evidenza riportata nella tabella 7.6 e nella figura 7.4 consente di concludere che dopo l'unificazione politica dell'Italia nel 1861 l'accumulazione di fattori produttivi è stata predominante nei primi stadi di sviluppo del Paese, mentre la crescita della PTF è diventata il motore di sviluppo decisivo dopo la Seconda guerra mondiale, potenzialmente comportando un percorso più sostenibile. Questo risultato è simile a quello riscontrato da Collins e Bosworth (1996) per l'Asia orientale e da Prados de la Escosura e Rosés (2009) per la Spagna. Nel periodo più recente, tuttavia, la crescita della PTF è tornata a essere la ragione di maggiore debolezza della crescita economica dell'Italia, rappresentando in prospettiva un motivo di preoccupazione. Di nuovo è tuttavia opportuno considerare il contesto internazionale per valutare se le caratteristiche del processo di sviluppo dell'Italia – soprattutto a partire dal 1993 – siano

[18] Tuttavia, Bassanetti, Torrini e Zollino (2010) mostrano che prendendo in considerazione la prolungata moderazione salariale e l'intenso processo di privatizzazione in atto dall'inizio degli anni Novanta, che hanno avuto come risultato una caduta della quota dei salari sul valore aggiunto, la PTF in Italia avrebbe segnato un aumento più moderato tra la metà degli anni Ottanta e la fine degli anni Novanta, a cui sarebbero seguite dinamiche meno negative tra il 2000 e il 2005, l'ultimo anno coperto dall'analisi, rispetto a quanto emerge dai conti nazionali ufficiali. È interessante notare che lo stesso fenomeno non si riscontra negli altri principali paesi dell'area dell'euro, a conferma del fatto che parte del recente ritardo nella crescita della produttività in Italia è stata causata dalla struttura competitiva dei mercati e dal loro sviluppo nel corso del tempo.

comuni ad altri paesi e se le nostre preoccupazioni abbiano pieno fondamento.

4.1.2. *L'andamento della PTF in una prospettiva internazionale.* A causa dell'assenza di dati sui salari nell'intero periodo in esame per tutti i Paesi del campione di riferimento, in questa sezione si è deciso di fissare le quote del lavoro e del capitale, rispettivamente, a 0,65 e 0,35 del valore aggiunto. Ipotesi simili sono già state assunte in precedenti analisi *cross-country* (Broadberry, Gupta 2010; Carreras, Josephson 2010; Crafts, Toniolo 2010, per menzionare solo alcuni tra i contributi più recenti). Sebbene tale ipotesi sia criticabile, una rassicurazione proviene dal fatto che studi come quello di Aiyar e Dalgaard (2005) hanno riscontrato che una funzione di produzione Cobb-Douglas con una quota costante di capitale pari a un terzo è un'approssimazione molto buona di funzioni di produzione più generali, che assumono ipotesi meno restrittive di quelle del modello neoclassico standard. Inoltre, confrontando le due stime per l'Italia qui presentate (con quote variabili oppure fisse) non si riscontrano grandi differenze nelle principali tendenze. In questa sezione si usano quindi quote fattoriali costanti e si valutano i tassi di crescita della PTF nell'intera economia per Italia, Regno Unito, Stati Uniti, Germania, Giappone e India, riportati nella tabella 7.7 insieme con i tassi di crescita del PIL[19].

[19] Di nuovo, a scopo di confronto, si usa il numero di occupati come misura dell'input di lavoro e il PIL al lordo delle costruzioni residenziali.

Tabella 7.7. *Crescita del PIL e della PTF in un campione di Paesi (variazioni percentuali; media annua nei periodi indicati)*

A. Italia	PIL	PTF	B. Regno Unito	PIL	PTF
1861-1881	1,3	0,0	1871-1891	1,8	0,6
1881-1911	1,7	0,4	1891-1911	1,7	0,3
1911-1938	1,7	0,7	1911-1950	1,3	0,6
1929-1938	1,1	-0,8	1929-1937	2,3	1,1
1938-1951	3,2	2,6	1950-1973	2,7	1,2
1951-1973	5,8	3,3	1973-1990	1,1	0,3
1973-1993	2,6	1,0	1990-2007	2,6	0,7
1993-2007	1,7	0,3			
C. Stati Uniti	PIL	PTF	D. Germania	PIL	PTF
1869-1889	4,3	0,0	1871-1891	2,4	0,7
1889-1909	4,2	0,8	1891-1911	2,1	0,8
1909-1950	3,0	1,3	1911-1950	-0,3	0,6
1929-1937	0,6	0,3	1929-1935	0,1	0,7
1950-1973	3,6	1,4	1950-1973	5,4	7,0
1973-1990	1,5	0,0	1973-1990	4,6	2,3
1990-2007	3,1	0,9	1990-2007	0,6	1,5
E. India	PIL	PTF	F. Giappone	PIL	PTF
1890/1891 a 1900/1901	0,4	-0,7	1891-1911	2,9	1,1
1900/1901 a 1946/1947	0,9	0,0	1911-1950	2,4	0,4
1950/1951 a 1970/1971	3,8	1,2	1929-1935	2,3	-0,3
1970/1971 a 1999/2000	4,8	1,5	1950-1973	8,7	4,2
			1973-1990	3,8	0,8
			1990-2007	1,4	1,1

Fonti: Broadberry, Giordano, Zollino (2013) per l'Italia; Broadberry, Giordano, Zollino (2011) per gli altri Paesi.

Il ristagno della PTF nei vent'anni successivi all'Unità d'Italia sembra meno preoccupante se paragonato all'andamento assai simile riscontrato negli Stati Uniti negli stessi anni. I successivi andamenti della PTF non sono stati molto diversi da quelli os-

servati negli altri Paesi del nostro campione, India esclusa. È interessante notare che Italia e Giappone sono state le uniche due economie a registrare una diminuzione della PTF negli anni della Grande Depressione[20].

Anche se Italia, Germania e Giappone uscirono sconfitti dalla Seconda guerra mondiale, il recupero delle loro economie fu notevolmente rapido, come mostrano i tassi di crescita del PIL già nel periodo 1938-1951, ma soprattutto nel periodo 1951-1973, in linea con l'analisi effettuata in Boltho *supra*, cap. 4. Il secondo periodo rappresenta una fase di crescita eccezionale della PTF nella storia italiana, anche se è messo in ombra dai risultati di Germania e Giappone negli stessi anni. Per contro, nel corso degli ultimi anni il progresso tecnologico non incorporato nei beni capitali e quello organizzativo è stato molto modesto in Italia rispetto agli standard internazionali (con una crescita della PTF pari allo 0,3% all'anno), il più lento nel campione.

[20] Guardando la tabella 7.7, il lettore può verificare che i tassi di crescita della PTF negli Stati Uniti nel periodo 1929-1937 furono bassi (0,3% all'anno). Tuttavia, la recente interpretazione della Grande Depressione statunitense di Alexander Field, che si è concentrato su un periodo più lungo (1929-1941), ha portato alla conclusione che questi sono stati in realtà «gli anni dei maggiori progressi tecnologici nella storia economica americana» (Field 2011, p. 19), con tassi di crescita della PTF del 2,3% (p. 43). In altri termini «Kendrick [per esempio Kendrick (1961), i cui dati usiamo anche noi] ci ha portato fuori strada scegliendo il 1937 come picco di riferimento per calcolare la crescita della produttività negli anni Trenta» (Field 2011, p. 41). La ragione di questa eccezionale impennata nella crescita della PTF fu ancora una volta la conseguenza di un rapido progresso nell'industria manifatturiera, unito alle esternalità nei trasporti e nella distribuzione attivate dalla costruzione della rete stradale. Questa nuova interpretazione dell'economia statunitense negli anni Trenta non altera le nostre conclusioni sulla performance relativa dell'Italia negli stessi anni. Innovazioni simili furono adottate anche in Italia, soprattutto dopo la Seconda guerra mondiale, quando i tassi di crescita della PTF si impennarono. Un altro aspetto degno di nota è che nel periodo 1911-1938 le differenze tra i tassi di crescita della PTF in Italia, calcolati nelle tabelle 7.6 e 7.7, sono le più ampie. Questo è dovuto in particolare agli anni della Grande Depressione, per i quali utilizzare quote costanti per lavoro e capitale crea alcune distorsioni. La stima presentata nella tabella 7.6 è dunque la più affidabile tra le due.

Mentre Regno Unito e Stati Uniti non hanno mai registrato accelerazioni di particolare rilievo della PTF nel corso dei 150 anni considerati, la Germania ha continuato a mostrare una crescita sostenuta (2,3%) anche nei due decenni successivi al miracolo economico, crescita che si è stabilizzata all'1,5% annuo tra il 1990 e il 2007. L'India, Paese più arretrato, mostra di nuovo un diverso modello di sviluppo, con tassi di crescita della PTF negativi (o vicini allo zero), che sono diventati positivi solo dopo il 1950, contribuendo negli anni successivi per un terzo alla crescita complessiva sino al 2000.

In sintesi l'andamento della PTF in Italia è stato in linea con la media del campione di riferimento fino al 1951, al di sopra di quella media nell'Età dell'Oro e decisamente al di sotto negli anni recenti. Mentre la modesta crescita della PTF nei primi vent'anni dopo l'Unità non appare particolarmente allarmante nel confronto internazionale, il più recente calo rappresenta una rilevante eccezione rispetto agli altri Paesi ed è la causa principale della scarsa crescita dell'economia italiana.

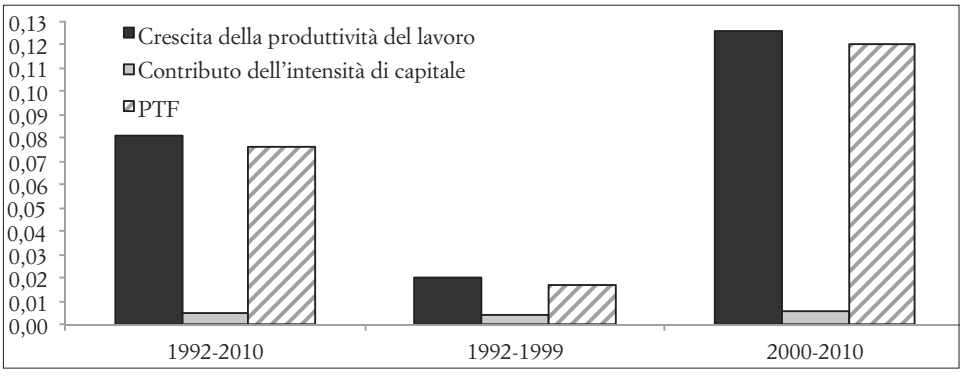
5. *Un breve aggiornamento sul periodo più recente (1992-2010)*

Nell'ottobre 2011 l'ISTAT ha pubblicato nuovi dati sui conti nazionali italiani che hanno rivisto le precedenti stime per il periodo 1992-2010. I nuovi conti (ISTAT 2011b) non sono stati recepiti da Baffigi (*supra*, cap. 6); tuttavia, data la rilevanza delle revisioni, in questa sezione si fornisce un'evidenza preliminare circa l'impatto dei nuovi dati sulle stime della produttività finora presentate.

La figura 7.5 illustra la differenza in punti percentuali tra le stime costruite sui dati ISTAT (2011b) e quelle sinora descritte in questo capitolo. Le revisioni al rialzo nel periodo 1992-2010 hanno comportato maggiore crescita della produttività del lavoro per lo 0,08% all'anno, in larga misura per via del più elevato contributo della PTF (0,075%). L'apporto della maggiore intensità di capitale è cambiato solo in misura modesta. Se però si scompone il periodo in due decenni separati – come nella parte destra della figura 7.5 – si vede chiaramente come l'aggiornamento dei dati riguardi soprattutto gli anni 2000-2010.

La crescita della produttività del lavoro aumenta di circa 0,13% all'anno rispetto alle stime presentate nelle sezioni precedenti, di nuovo in seguito a una dinamica più sostenuta della PTF (per 0,12%). Ciò implica che nel decennio più recente (2000-2010) la crescita della PTF nell'intera economia in Italia ha ristagnato piuttosto che subire il calo stimato sulla base dei precedenti conti nazionali.

Figura 7.5. *Andamento dell'economia totale dell'Italia negli anni più recenti (differenze in punti percentuali tra le stime basate sui nuovi e sui vecchi conti nazionali; medie annue nei periodi)*



Fonte: Broadberry, Giordano, Zollino (2013).

La scomposizione settoriale della produttività del lavoro sarebbe a questo stadio eccessivamente onerosa. Tuttavia alcuni calcoli preliminari suggeriscono che il principale miglioramento si è avuto nell'industria, in particolare nelle attività manifatturiere. La crescita media annua del valore aggiunto per addetto a tempo pieno è stata pari al 2,8% nell'agricoltura, 0,7 nell'industria, 0,6 nei servizi e 0,8 nell'intera economia[21]. In particolare, la crescita della produttività nel settore manifatturiero è salita all'1,4% annuo, nei settori dei trasporti, comunicazioni, credito e assicurazioni al 2,1%. Negli altri settori (con l'esclusione di agricoltura, *utilities* e servizi alla persona) la produttività del la-

[21] Sfortunatamente, i dati per i servizi e l'economia totale sono confrontabili solo parzialmente con quelli presentati nell'ultima riga della tabella 7.1, poiché il valore aggiunto non è stato calcolato al netto del settore residenziale e di quello dei servizi pubbici.

voro mostra un miglioramento assai limitato in seguito alla recente revisione dei dati.

Di nuovo, se si suddividono gli anni 1993-2010 in tre sottoperiodi, la crescita della produttività del lavoro nei diversi settori tra il 1993 e il 2000 non cambia in misura apprezzabile rispetto ai dati presentati in precedenza. Invece, nei sette anni successivi si riscontra che la crescita della produttività del lavoro nell'industria diventa positiva, anche se rimane contenuta (0,3% annuo). Infine, negli anni successivi all'avvio della recente crisi globale (2008-2010) la produttività del lavoro è scesa nell'industria e nei servizi, ma a un ritmo più contenuto (-1,0 e -0,1%, rispettivamente) di quanto indicavano i dati precedenti, comportando un calo per l'intera economia dello 0,3% all'anno.

I nuovi conti nazionali tratteggiano quindi un quadro meno cupo degli ultimi vent'anni dell'Italia, soprattutto degli ultimi dieci. Tuttavia, il rallentamento rispetto al passato del nostro Paese e negli stessi anni rispetto alle altre economie continua a essere evidente e merita grande attenzione.

6. *Conclusioni: un'analisi settoriale dello sviluppo italiano (1861-2010)*

In questo capitolo è stato presentato un esercizio di contabilità della crescita che permette di gettare luce sulle determinanti dello sviluppo dell'economia italiana nel corso del tempo e in confronto con altri paesi. La crescita della produttività del lavoro in Italia è stata modesta prima della Seconda guerra mondiale, malgrado l'arretratezza economica in cui versava il Paese nel 1861, con il risultato che, nonostante l'inversione di tendenza rispetto a un lungo periodo di declino, il recupero del ritardo di sviluppo rispetto alle economie leader dell'epoca fu decisamente scarso. Il periodo 1881-1911 è stato relativamente migliore della media (e ancora di più quello 1901-1911), ma lo sviluppo del Paese si è presto arrestato, invertendo la rotta, a causa di trent'anni di guerra e recessione. La crescita modesta è attribuibile in larga parte alla lenta dinamica della PTF prima della Prima guerra mondiale e a un'inadeguata accumulazione del capitale nel periodo tra le due guerre. Benché gli anni bellici e quelli interme-

di siano difficili da valutare in una prospettiva comparata a causa della carenza di dati, è da sottolineare che i tassi di crescita della PTF dell'Italia sono diventati negativi nel corso degli anni Trenta, come è accaduto solo in Giappone. Poiché a quel tempo gli Stati Uniti stavano sopravanzando il Regno Unito, l'Italia si stava allontanando sempre di più dalla frontiera tecnologica. Come altri paesi europei, il nostro fu ostacolato nell'adottare le tecniche di produzione ad alto rendimento in uso nell'industria americana per via dell'abbondanza di forza lavoro a basso costo e della frammentazione dei mercati.

Un'intensa crescita della produttività del lavoro fu realizzata durante l'Età dell'Oro degli anni Cinquanta e Sessanta, sostenuta soprattutto dal rialzo della PTF, anche se un rilevante contributo fu apportato anche dai servizi del capitale. Insieme con Germania e Giappone, l'Italia in quegli anni rappresentò un modello di successo. Nel 1973 l'economia italiana aveva agganciato quella del Regno Unito e si apprestava a superarla, in particolare nell'industria. A questo stadio la crescita rallentò, come è prevedibile in un quadro di *catching-up*. Nonostante la Germania continuasse a crescere a ritmi sostenuti, la parabola di successo dell'Italia si invertì rapidamente dopo gli shock petroliferi degli anni Settanta. Dopo il 1973, la crescita della produttività del lavoro diminuì, soprattutto per il rallentamento della PTF, ma anche per un minor contributo del capitale. Il peggioramento della dinamica della PTF nell'ultimo periodo, in particolare negli ultimi dieci anni, è ancora più rimarchevole, seppur meno preoccupante alla luce degli ultimi dati dell'ISTAT. L'accumulazione dei fattori di produzione è tornata a essere il principale motore della crescita in Italia, come era accaduto nei primi stadi di sviluppo del Paese.

Una migliore valutazione delle tendenze della produttività in Italia tuttavia richiede un approfondimento sugli andamenti settoriali. A questo stadio, in assenza di dati che consentano una scomposizione settoriale dello stock di capitale, l'analisi deve essere condotta sulla base di un indicatore parziale della produttività (produttività del lavoro) piuttosto che sulla PTF. Prima della Seconda guerra mondiale, anche se la crescita della produttività del lavoro era positiva, l'Italia realizzò progressi modesti per agganciare il Regno Unito a causa della bassa crescita della produttività nell'agricoltura, all'epoca il settore più ampio. L'indu-

stria fu senza dubbio il motore della prima espansione economica dell'Italia (1881-1911), ma negli stessi anni anche il settore dei servizi registrò un'accelerazione.

La crescita della produttività del lavoro italiana aumentò in maniera decisiva durante l'Età dell'Oro (1951-1973), ancora una volta trainata soprattutto dall'industria, consentendo all'Italia di allinearsi ai paesi leader in Europa. Un fattore di primaria importanza nel processo di convergenza nel corso di questo periodo fu il passaggio strutturale di lavoratori da un settore a bassa produttività, come l'agricoltura, a settori ad alta produttività, come l'industria e i servizi. Dopo il 1973, la produttività del lavoro italiana rallentò. Un tale risultato era in parte fisiologico dato l'approssimarsi dell'Italia alla frontiera tecnologica. Tuttavia, l'analisi per settore fa emergere alcuni fattori di debolezza, soprattutto per il periodo successivo al 2000. Tra l'Italia e gli Stati Uniti continua a persistere un notevole divario di produttività, in particolare nei servizi, dove l'Italia sembra avere tratto guadagni minori rispetto alle altre economie industriali dagli incrementi di produttività legati alle tecnologie dell'informazione e delle comunicazioni.

Approfondendo ulteriormente le tendenze della produttività del lavoro in Italia, il settore manifatturiero è stato un motore importante dell'industrializzazione del Paese per tutti i 150 anni della sua storia unitaria. Viceversa, i settori non manifatturieri hanno presentato maggiori fluttuazioni nei loro andamenti, ma date le loro dimensioni hanno contribuito in minor misura alla crescita dell'economia italiana nel complesso.

Nell'ambito del settore dei servizi, il ramo dei trasporti e comunicazioni è stato il solo ad aver registrato tassi di crescita della produttività del lavoro positivi nel corso dell'intero periodo, con intense accelerazioni soprattutto dopo il 1938. È interessante notare come questo comparto, raggiunto un certo grado di sviluppo, tende ad assomigliare all'industria molto più di altri per quanto riguarda la scala della produzione e l'intensità di capitale. Anche commercio e turismo hanno registrato buoni risultati dopo quella data (come tra il 1881 e il 1911), con l'eccezione del periodo più recente. La produttività del lavoro nel ramo del credito e assicurazioni ha alternato fasi di crescita molto sostenuta e fasi di pesante flessione. In particolare, queste ultime hanno coinciso con i vent'anni immediatamente successivi all'Unità, quando

il sistema bancario e finanziario era molto frammentato e sottosviluppato, con gli anni della Seconda guerra mondiale e con quelli 1970-1993. Il comparto del credito e assicurazioni è comunque il più piccolo tra quelli considerati, con la conseguenza che il suo contributo alla produttività complessiva del comparto dei servizi è stato limitato. Infine, la produttività dei servizi alla persona ha registrato tassi elevati di crescita solo in un periodo (1951-1970); dal 1970 è iniziata una fase di flessione, che date le ampie dimensioni del ramo ha notevolmente contribuito al rallentamento della produttività negli anni più recenti (1993-2010). Anche il commercio non è esente dall'avere contribuito alle attuali dinamiche della produttività del lavoro nel settore dei servizi.

Infine, è opportuno esprimere una nota di cautela circa la qualità dei dati impiegati. La solidità dell'analisi presentata in questo capitolo dipende dall'affidabilità delle statistiche sottostanti, su cui pesano alcune imperfezioni nonostante il massimo impegno profuso dall'ISTAT e dai ricercatori che si sono incaricati delle ricostruzioni dei dati storici. Ciononostante, si ritiene improbabile che future revisioni dei dati possano ribaltare le nostre conclusioni principali, in particolare circa la lentezza del recupero del ritardo di sviluppo dell'economia italiana prima della Seconda guerra mondiale, la straordinaria performance di produttività dell'Italia durante l'Età dell'Oro negli anni Cinquanta e Sessanta e il suo rallentamento a partire dai primi anni Novanta. Anche le più recenti revisioni dei conti nazionali da parte dell'ISTAT (ISTAT 2011b) hanno solo in parte migliorato il quadro della produttività degli ultimi dieci anni.

7. *Appendice*

In aggiunta ai tassi di crescita, la terza sezione presenta un confronto tra i livelli della produttività del lavoro nei diversi paesi. In questa Appendice si illustrano i metodi impiegati per stimare tali livelli sotto forma di numero indice.

Per individuare il livello della produttività del lavoro è stato usato un benchmark disaggregato per settori per il 1997, derivato dal database EU KLEMS (Timmer, Ypma, van Ark 2007). La stima del benchmark è costruita sui dati di valore aggiunto no-

minale (in valuta nazionale), deflazionato per i relativi rapporti di prezzo di ciascun settore corretti per la PPA, per occupato in ciascun Paese[22]. Questa procedura di deflazione è necessaria poiché il tasso di cambio può non riflettere in maniera accurata le differenze nei prezzi tra i diversi Paesi, soprattutto a livello di beni e servizi individuali, o di settori particolari. In linea di principio, le discrepanze tra i prezzi tendono allo zero nei settori aperti al commercio internazionale, ma pratiche monopolistiche, reazioni ritardate alle variazioni dei tassi di cambio, barriere commerciali e altri fattori possono generare una persistenza delle differenze. Per di più, è noto che i tassi di cambio, essendo soggetti a fluttuazioni sostanziali nel breve periodo e ai movimenti internazionali di capitale, possono convertire le valute comuni in misura inesatta, anche per i beni e i servizi *tradable*[23]. Nel caso di confronti internazionali, le misure del valore aggiunto devono essere corrette per le differenze nei prezzi relativi. Inoltre, si devono usare PPA settoriali, poiché è stata dimostrata l'esistenza di notevoli differenze nelle PPA tra settori (Inklaar, Timmer 2008, pp. 16-17). Si ritiene tuttavia che la PPA per i servizi in Italia sia sottostimata da EU KLEMS, poiché implica un livello particolarmente elevato di produttività del lavoro nel contesto internazionale, soprattutto nel settore dei servizi *non-market*, evidenza difficilmente giustificabile alla luce della letteratura sull'argomento[24]. La PPA di EU KLEMS dei servizi è stata pertanto sostituita dalla media geometrica della PPA dell'industria e della PPA dell'agricoltura. A sua volta, la PPA dell'economia totale è stata calcolata come la media ponderata delle tre PPA settoriali.

Sfruttando la dinamica delle serie storiche della produttività del lavoro ricostruite dagli autori, si è così retropolato e portato in avanti il livello della produttività dall'anno benchmark

[22] La PPA può essere definita come «la quantità di unità monetarie richieste per acquistare beni equivalenti a ciò che può essere acquistato con l'unità monetaria di un paese base» (Kravis, Heston, Summers 1982).

[23] Si veda ad esempio Taylor, Taylor (2004) per un esame del dibattito sulle PPA.

[24] Si veda ad esempio Bripi, Carmignani, Giordano (2011) per una rassegna degli studi sulla (scarsa) qualità ed efficienza dei servizi pubblici in Italia negli anni recenti in un contesto internazionale.

(1997) sul periodo aggregato 1861-2010. Diversi studi (Prados de la Escosura 2000; Ward, Devereux 2003) hanno messo in discussione il ricorso alle retropolazioni di serie storiche da un singolo anno benchmark per estesi archi temporali – la metodologia da noi utilizzata – poiché solleva potenziali problemi legati ai numeri indice. Il tema è stato oggetto di dibattito tra Broadberry (2003) e Ward e Devereux (2004). Si può minimizzare il problema utilizzando le stime di anni benchmark aggiuntivi così da verificarne la coerenza con i livelli di produttività del lavoro ottenuti con le proiezioni delle serie storiche. Broadberry (1993), in uno studio comparato della produttività nell'industria manifatturiera, ha suggerito l'uso di benchmark aggiuntivi per effettuare controlli di robustezza, mentre Broadberry (1997a; 1997b; 1998; 2006) ha applicato il metodo ai confronti sulla produttività settoriale totale nel periodo 1870-1990 tra Regno Unito da una parte e Stati Uniti e Germania dall'altra, e ha riscontrato per questi Paesi un'ampia corrispondenza tra l'evidenza dei benchmark e quella delle serie storiche. Broadberry e Irwin (2006; 2007) trovano una coerenza simile tra le proiezioni delle serie storiche e i benchmark nel confronto tra Regno Unito e Stati Uniti nel XIX secolo e in quello tra Regno Unito e Australia nel corso del periodo 1861-1948. Più di recente, Broadberry e Gupta (2010) hanno applicato la stessa metodologia in un confronto anglo-indiano tra il 1870 e il 2000, così come Broadberry *et al.* (2012) in un confronto anglo-giapponese tra il 1870 e il 2007. Nel presente capitolo è stata adottata la stessa metodologia e si conclude che, sebbene non si possa negare l'esistenza di problemi legati ai numeri indice, mediante un attento trattamento delle proiezioni delle serie storiche a partire da un benchmark fisso si può giungere a un quadro coerente.

In particolare, in questo lavoro le proiezioni delle serie storiche sono state confrontate con benchmark diretti costruiti in altri studi, presentati nella tabella 7.8. Il primo benchmark in ordine cronologico si riferisce al 1905 ed è tratto da Broadberry e Klein (2012). A loro volta, le PPA sono tratte da uno studio di Williamson (1995) e si basano sui prezzi di un paniere di beni di consumo. Non è la soluzione ideale, poiché il reddito nazionale include altri beni oltre a quelli di consumo, ma i secondi sono comunque molto rilevanti. Inoltre, il benchmark fa riferimento al reddito

pro capite e non alla produttività del lavoro aggregata. Tuttavia, è comunemente accettato che queste due misure siano strettamente collegate. La differenza tra il benchmark e la proiezione è relativamente ridotta, evidenza rassicurante alla luce degli studi che sottolineano l'esistenza di inevitabili e ampie divergenze tra le proiezioni delle serie storiche e le stime dirette (si veda il già citato Ward, Devereux 2003). O'Brien e Toniolo (1991) hanno prodotto una stima comparata diretta per l'agricoltura nel 1910 basata sulle ULA in Regno Unito/Italia. La si ritiene comunque confrontabile con il livello di produttività calcolato sul numero degli occupati nello stesso settore. Come mostra la tabella 7.8, anche nel 1910 la proiezione temporale differisce dalla stima diretta solo di circa l'1,5%. In conclusione, le proiezioni dal benchmark nel 1997 concordano sostanzialmente con le stime dirette esistenti per il 1905 e il 1910, il che avvalora ulteriormente la tecnica di proiezione da un benchmark fisso da noi adottata.

Tabella 7.8. *Controlli di robustezza sulle proiezioni delle serie storiche*

Anni	Benchmark diretti	Proiezioni delle serie storiche
1905	43,7	38,5
1910	43,0	42,4
2007	83,8	89,6

Fonte: Broadberry, Giordano, Zollino (2013).

Infine, per gli ultimi anni, l'OECD (2011c) fornisce dati sul PIL pro capite comparabili tra Paesi. Si è così confrontata anche con questa serie la stima Italia-Regno Unito della produttività del lavoro per il 2007 (l'unico anno per cui esiste una sovrapposizione). Il confronto è presentato nella tabella 7.8, da cui emerge con chiarezza che la proiezione in avanti delle serie storiche dal 1997 è relativamente vicina alle stime dell'OECD. In conclusione, anche se le proiezioni delle serie storiche a partire da un benchmark fisso non sono prive di problemi, soprattutto per l'ampio arco temporale affrontato nel presente studio, il fatto che le stime siano simili a quelle ricavate da benchmark diretti ricostruiti in altri studi accademici o pubblicate da fonti internazionali è alquanto rassicurante.

* * *

Gli autori ringraziano Federico Barbiellini Amidei, Nicholas Crafts, Herman de Jong, Stefano Fenoaltea, Matteo Gomellini, Paolo Malanima, Leandro Prados de la Escosura, Guido Maria Rey e Gianni Toniolo per i loro preziosi commenti e suggerimenti. Sono inoltre grati a tutti coloro che hanno partecipato alla conferenza *L'Italia e l'economia mondiale, 1861-2011* presso la Banca d'Italia, Roma, nell'ottobre 2011, e al workshop *Italy's International Economic Position, 1861-2011*, svoltosi alla Banca d'Italia, Perugia, nel dicembre 2010, per le loro domande. Le opinioni espresse in questo capitolo sono da riferirsi agli autori e non coincidono necessariamente con quelle delle istituzioni rappresentate.

8.
IL BENESSERE DEGLI ITALIANI

di Andrea Brandolini e Giovanni Vecchi

1. *Introduzione*

Nel 1861, la speranza di vita alla nascita di un italiano era pari a 29 anni. Nel 2011 ha raggiunto gli 82 anni, 84,5 per le donne e 79,4 per gli uomini. Con un guadagno di oltre 50 anni nel corso di un secolo e mezzo, gli italiani hanno raggiunto la vetta della classifica mondiale della speranza di vita alla nascita, rendendo l'Italia una delle nazioni più longeve del globo. La speranza di vita è un indicatore efficace come pochi altri per riassumere in un singolo numero i progressi di una popolazione e, da questo punto di vista, l'Italia è un'indubbia storia di successo.

Il benessere è tuttavia un concetto con molte dimensioni. Vivere più a lungo rappresenta un risultato positivo in sé, ma è anche necessario tenere conto di come le persone vivono. Sono importanti, ad esempio, l'accesso ai beni di consumo e il tempo libero. Ancora più importante è la possibilità di scegliere come condurre la propria vita. Per quanto sia un indicatore significativo, la speranza di vita alla nascita non può dar conto di questi differenti aspetti del benessere, così come non può farlo un altro popolare indicatore di progresso: il reddito pro capite. A ciò si aggiunge che qualunque giudizio basato sul solo benessere medio porta a ignorare come si distribuisca nella popolazione. La valutazione dei progressi nella prevenzione della morbilità evitabile, per esempio, è diversa se questi sono diffusi nell'intera popolazione o se invece sono concentrati solo tra le classi più alte.

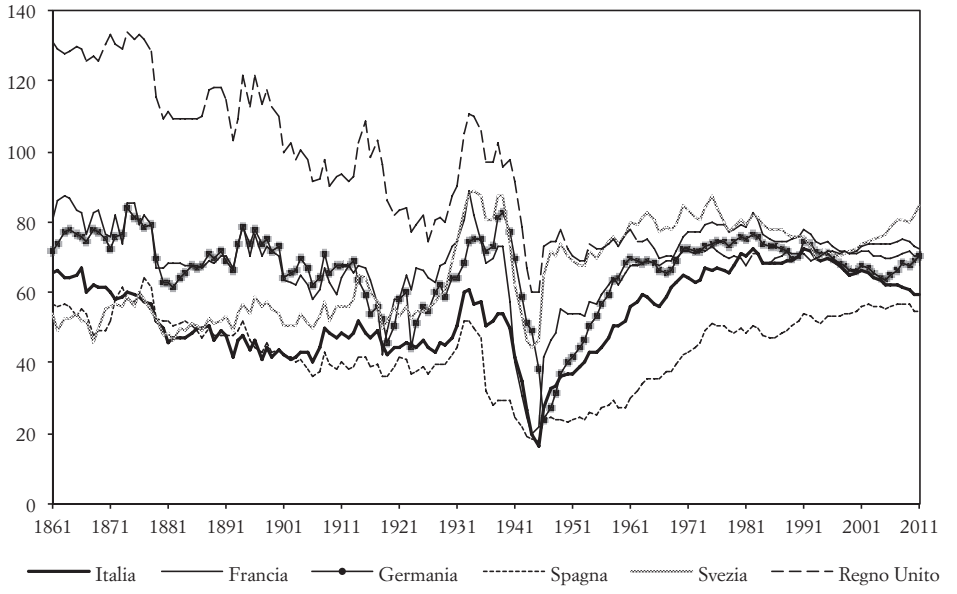
Multidimensionalità e distribuzione sono le due parole chiave che guideranno la nostra analisi del benessere degli italiani dall'Unità a oggi. Inizieremo considerando l'evoluzione secolare del reddito per abitante e integreremo questa descrizione con l'analisi della sua distribuzione. Il reddito fornisce una buona misura del controllo che le persone hanno sulle risorse, ma non riesce a cogliere le varie dimensioni del benessere umano. Noi intendiamo così andare «oltre il PIL» (European Commission 2009; Stiglitz, Sen, Fitoussi 2009), considerando anche l'evoluzione dei tempi di lavoro e dei progressi nelle condizioni di salute e formativi nei livelli di istruzione. Questo insieme di variabili ci permette non solo di dipingere un quadro ricco di sfumature del progresso umano nell'Italia unita, ma anche di indagarne in profondità le dinamiche. Si è trattato del lento dispiegarsi di tendenze di lungo periodo, meccaniche e ineludibili, o è stato il risultato di una successione di episodi (Atkinson 1997) in cui si sono alternate fasi di avanzamento, di stasi e forse anche di regressione? L'Italia ha navigato sospinta dalla marea internazionale o è riuscita a cavalcare l'onda lunga del benessere economico grazie all'abilità dei suoi esperti timonieri (Toniolo 2007)?

2. *Reddito e popolazione*

Identificare il benessere con il reddito è certo una forzatura, ma non c'è dubbio sul fatto che il comando sulle risorse contribuisca in maniera fondamentale a determinare lo standard di vita. Come osservato da Anand e Sen, «in modo indiretto – sia come prima approssimazione sia come antecedente causale – il reddito può dirci molto sulla possibilità di una persona di fare le cose cui attribuisce importanza. In quanto mezzo principale per raggiungere molti obiettivi importanti, il reddito ha un grande significato anche nel dar conto dello sviluppo umano» (2000, p. 100). Allo stesso modo, a livello aggregato, il reddito complessivo prodotto o disponibile in un paese, espresso in termini pro capite, è una misura importante della prosperità della sua popolazione. La contabilità nazionale utilizza vari concetti di reddito aggregato, ma, tenuto conto dei dati a nostra disposizione, la nostra attenzione è qui rivolta al prodotto interno lordo (PIL). La no-

stra serie di riferimento è tratta dalla ricostruzione della contabilità nazionale storica riportata in Baffigi *supra*, cap. 6 (ma si veda anche Vecchi 2011), mentre per i confronti internazionali faremo affidamento sulle serie elaborate da Maddison (2001; 2010), aggiornate dal Conference Board (2012)[1].

Figura 8.1. *PIL pro capite in alcuni paesi (indice: USA = 100)*



Fonte: elaborazione degli autori su dati tratti da Maddison (2010) e Conference Board (2012); i valori sottostanti sono in dollari internazionali Geary-Khamis 1990. I dati per l'Italia nel periodo 1914-1922 sono stati modificati sulla base della nuova ricostruzione della contabilità nazionale esposta in Baffigi *supra*, cap. 6.

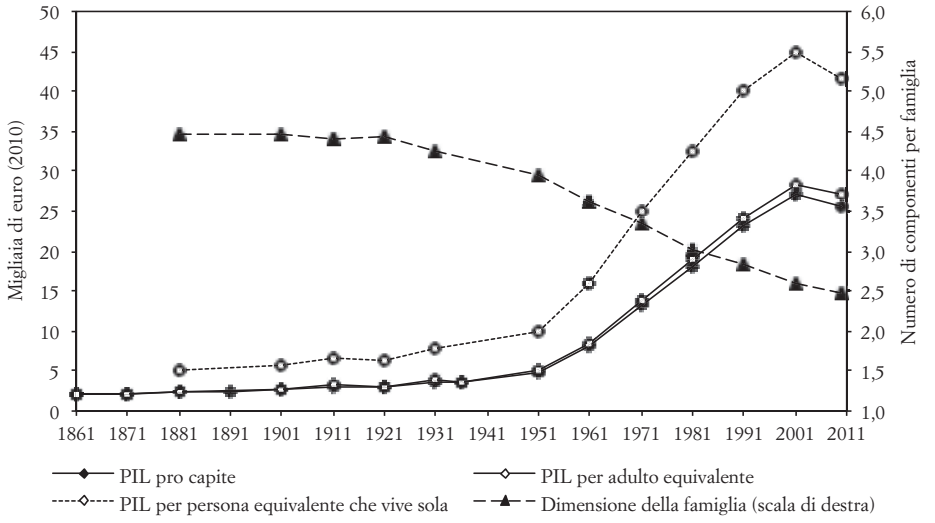
La crescita del reddito medio è stata piuttosto lenta dopo l'Unità e sono serviti circa ottant'anni affinché il PIL pro capite raddoppiasse. Completata la ricostruzione del secondo dopoguerra, il ritmo di crescita è aumentato considerevolmente e il reddito è raddoppiato una volta nel corso degli anni Cinquanta e una seconda volta nel quindicennio successivo. Questo an-

[1] Le nuove serie ricostruite del PIL pro capite e le serie di Maddison mostrano alcune differenze locali, ma dinamiche simili sul lungo periodo. La differenza più significativa si riscontra per gli anni intorno alla Prima guerra mondiale, quando la prima serie non mostra i decisi alti e bassi esibiti invece dalla seconda. Per il periodo 1914-1922 abbiamo corretto la dinamica delle serie di Maddison per riprodurre quella delle nuove serie.

damento storico non è qualitativamente diverso da quello di altri paesi avanzati, ma l'Italia è comunque assai più indietro delle economie più avanzate. In base alle stime di Maddison (fig. 8.1), nel 2011 il PIL italiano pro capite era pari al 59% di quello americano, poco sopra quello spagnolo (55% del PIL degli Stati Uniti), ma ben al di sotto di quello di altri paesi dell'OCSE, come Germania (70%), Francia (71%), Regno Unito (72%) o Svezia (84%). Questa classifica ha subito nei decenni alcuni cambiamenti – in particolare, il declino relativo del Regno Unito – ma l'Italia ha complessivamente condiviso gli alti e bassi degli altri paesi (Crafts, Toniolo 2010). In termini comparati ci sono poche indicazioni che giustifichino l'enfasi sulla natura «miracolosa» della crescita dell'Italia.

Dividere il reddito aggregato per il numero delle persone fornisce un'indicazione parziale dello standard medio di vita. Due persone che vivono insieme non hanno bisogno di un reddito doppio rispetto a quello di cui avrebbe bisogno ciascuna di esse se vivesse sola. Vivere in famiglia genera economie di scala nei consumi, poiché certi beni, come lo spazio abitativo e il riscaldamento, possono essere condivisi. Inoltre, i bisogni variano con l'età e tendono a essere per i bambini e gli anziani minori che per gli adulti, almeno per quello che riguarda il fabbisogno calorico. Tanto per una società quanto per una famiglia, quindi, la struttura demografica condiziona lo standard di vita raggiungibile a fronte di un dato reddito. Nel corso degli ultimi 150 anni i cambiamenti avvenuti nella composizione per età e nelle dimensioni medie delle famiglie sono stati particolarmente marcati. Tra la fine del 1861 e la fine del 2009, la quota delle persone con meno di 15 anni è scesa dal 34% al 14% della popolazione totale, mentre quella degli ultrasessantaquattrenni è quintuplicata, dal 4% al 20%. L'«indice di invecchiamento», calcolato in base al numero di persone di 65 e più anni ogni cento persone di età non superiore a 14 anni, è aumentato di dodici volte tra il 1861 e il 2011 (dal 12% al 145%), «facendo [dell'Italia] il Paese "più vecchio" del mondo» all'inizio del nuovo millennio (Kinsella, Phillips 2005, p. 7). La dimensione media delle famiglie si è ridotta da 4,5 persone per nucleo nel 1861 a 2,4 nel 2010 (fig. 8.2).

Figura 8.2. *PIL pro capite per persona equivalente in Italia*



Fonte: elaborazione degli autori su dati ISTAT. Il numero degli adulti equivalenti è calcolato pesando gli individui in base al loro fabbisogno nutrizionale relativo in base all'età (tratto da ISTAT 2009b). Il numero di persone equivalenti che vivono da sole è calcolato pesando gli individui attraverso un fattore in grado di cogliere le economie di scala frutto della coabitazione (uguale alla radice quadrata delle dimensioni del nucleo familiare).

Per dar conto di questi trend demografici, abbiamo stimato il numero di «persone equivalenti», ovvero il numero degli individui resi confrontabili in termini di bisogni (Coulter, Cowell, Jenkins 1992), e abbiamo calcolato il PIL per persona equivalente invece che pro capite (fig. 8.2). Mancando le informazioni necessarie a livello delle singole famiglie, l'aggiustamento è effettuato separatamente per l'età e le dimensioni della famiglia. In entrambi i casi, il PIL per persona equivalente supera il PIL pro capite. Nella correzione per la struttura dell'età ai bambini e agli anziani è attribuito un peso minore che agli adulti, ma malgrado i considerevoli cambiamenti nel tempo la differenza tra PIL pro capite e PIL per adulto equivalente è modesta; aumenta leggermente negli ultimi decenni, ma non tanto da modificare i tratti della dinamica complessiva del reddito. L'evoluzione secolare della struttura familiare sembra avere più importanza. I vantaggi della condivisione di beni e servizi all'interno della famiglia, che spiegano la differenza tra PIL in termini di adulto equivalente e non, diminuiscono dagli anni Venti in poi. L'aumento di undici volte del PIL pro capite tra il 1881 e il 2010 si trasformerebbe

quindi in un aumento di otto volte del PIL per persona equivalente. Non bisogna però esagerare l'importanza di questo risultato. Nelle fasi iniziali di sviluppo, le spese per i beni caratterizzati da basse economie di scala, come gli alimenti, sono più alte rispetto a quelle per i beni caratterizzati da maggiori economie di scala, come l'abitazione (Deaton 1997). Supponendo che le economie di scala nei consumi crescano nel tempo, invece di essere costanti come nel calcolo alla base della figura 8.2, la discrepanza tra il PIL per adulto equivalente e quello pro capite sarebbe proporzionalmente più bassa all'inizio del periodo che alla fine e la conclusione sarebbe diversa. Più sostanzialmente, il passaggio a una famiglia di dimensioni più ridotte rispecchia una scelta degli individui. Presumibilmente, le minori economie di scala nei consumi sono più che controbilanciate, in termini di benessere, dalla maggiore indipendenza permessa dal vivere in nuclei familiari più piccoli. Sulla decisione di uscire dalla famiglia di origine e di formarne una propria incidono sia fattori culturali sia fattori economici (Reher 1998; Giuliano 2007). In breve, anche se la riduzione delle dimensioni della famiglia è una caratteristica importante dell'evoluzione della qualità della vita in Italia, come in altri paesi avanzati, è difficile coglierne appieno le implicazioni in termini di benessere mediante un'applicazione meccanica delle scale di equivalenza.

3. *Tempi di lavoro e lavoro minorile*

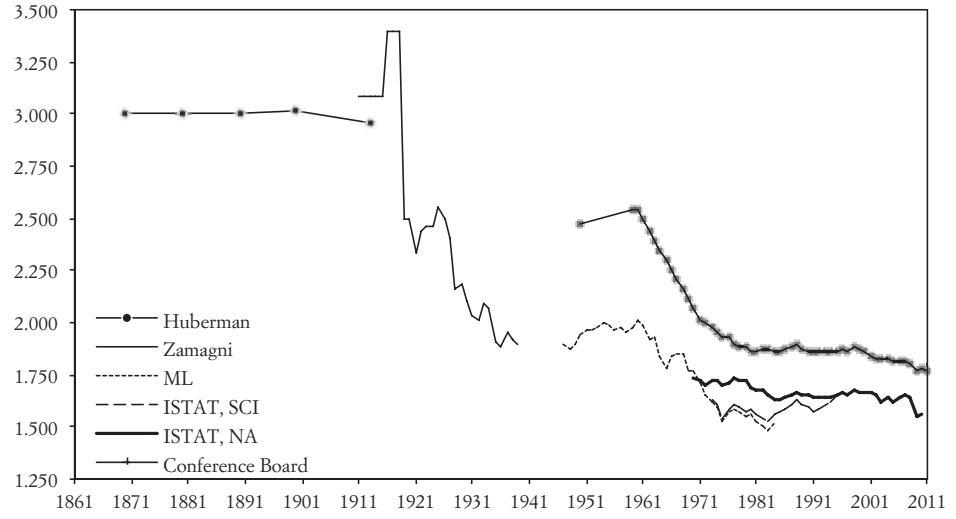
Già nel 1952, Kuznets osservava come la riduzione nel lungo periodo delle ore lavorate, e parallelamente l'aumento del tempo libero, fosse un aspetto che gli economisti avevano «trascurato o, se anche lo avevano considerato, lo avevano poi allontanato da sé con sufficienza, poiché situato oltre i confini della disciplina economica in senso stretto. Negare o trascurare questi problemi è probabilmente molto più dannoso alla comprensione del processo della crescita economica di qualunque tentativo, per quanto rozzo, di analizzarla» (1952, pp. 63-64). Analogamente, Nordhaus e Tobin hanno affermato che «l'omissione del tempo libero e dell'attività produttiva *non-market* dalle misure della produzione comunica l'impressione che gli economisti siano cie-

camente materialisti. La teoria economica insegna che il benessere può aumentare anche quando il PNN [prodotto nazionale netto] scende per il risultato della scelta volontaria di lavorare meno ore alla settimana, meno settimane all'anno, o meno anni durante la vita» (1972, p. 9).

La riduzione del numero di ore lavorate può assumere forme diverse: può essere conseguenza dell'ingresso posticipato nel mercato del lavoro al crescere del numero di anni dedicati all'istruzione; di giorni o settimane lavorative più brevi; di periodi di ferie più lunghi; del pensionamento anticipato rispetto all'aspettativa di vita residua. Tutti questi cambiamenti – a cui dobbiamo aggiungere una maggiore longevità – sono andati verso una riduzione del tempo dedicato al lavoro, una riduzione della fatica e un aumento del tempo libero. I dati attualmente disponibili non sono sufficienti per compiere una correzione sistematica del PIL in base alla riduzione delle ore lavorate lungo le linee suggerite da Kuznets e da Nordhaus e Tobin, ma si possono comunque prendere in considerazione due aspetti: il lavoro minorile e le ore di lavoro.

Le statistiche a nostra disposizione indicano come nel corso del XIX secolo il lavoro minorile fosse ampiamente diffuso nella maggior parte dei paesi europei (Cunningham, Viazzo 1996). L'Italia non faceva eccezione: al tempo dell'Unità l'80% dei bambini tra i 10 e i 14 anni erano classificati come economicamente attivi (Vecchi 2011), ma, a differenza di altri paesi, l'industrializzazione italiana è stata accompagnata da una riduzione del lavoro minorile (Goldin, Sokoloff 1982; Horrell, Humphries 1995; Tuttle 1998). Tale riduzione è stata rapida in tutto il periodo, se si escludono il rallentamento tra le due guerre mondiali e in particolare l'aumento tra il 1931 e il 1936 associato alla Grande Depressione. Queste stime, basate sui dati dei censimenti, contraddicono la conclusione pessimistica della Commissione parlamentare di inchiesta sulla disoccupazione che «nel corso dello sviluppo economico dell'Italia, l'impiego dei bambini sui posti di lavoro è cresciuto continuamente durante tutta la sua fase iniziale» (Spesso 1953, p. 171) e sono considerevolmente più basse di quelle riportate in alcuni raffronti internazionali sul lavoro minorile (International Labour Organization 1996; Basu 1999).

Figura 8.3. *Ore annue lavorate in Italia*



Fonte: elaborazione degli autori sui dati contenuti in Huberman (2004, p. 982, tab. 6), lavoratori manuali dell'industria; 1911-1918, Zamagni (1975, p. 532, tab. 1), lavoratori manuali dell'industria, ore mensili lavorate moltiplicate per 12; indagine del Ministero del lavoro (ML) sugli stabilimenti industriali con almeno 10 dipendenti (50 dal 1978), lavoratori manuali dell'industria; indagine dell'ISTAT sulle imprese con almeno 50 dipendenti, lavoratori manuali dell'industria (SCI); contabilità nazionale dell'ISTAT (da EU KLEMS per il periodo 1970-1979), tutti gli addetti dell'industria (NA); Conference Board (2012), economia totale, tutti gli occupati.

Per quanto riguarda il tempo di lavoro, non è facile ricostruirne l'andamento di lungo periodo, anche alla luce dell'ampia variabilità tra i settori economici e le occupazioni. I dati riportati nella figura 8.3 fanno riferimento, principalmente, agli operai dell'industria, edilizia inclusa. Il tempo trascorso al lavoro non è variato molto nel periodo dell'Italia liberale, il che implica che i guadagni di benessere misurati dal PIL pro capite non furono vanificati, in media, da un contemporaneo aumento dello sforzo richiesto per produrli. Le stime di Vera Zamagni (1975; 1994) mostrano un aumento (temporaneo) dell'orario lavorativo durante la Prima guerra mondiale, a cui fece seguito una decisa diminuzione intorno al 1919, in corrispondenza dell'introduzione della giornata lavorativa di otto ore. Il tempo di lavoro aumentò leggermente subito dopo la Seconda guerra mondiale, si stabilizzò nel corso degli anni Cinquanta e quindi scese fino ai primi anni Ottanta. In seguito, le serie della contabilità nazionale dell'ISTAT per tutti gli occupati, e non solo per gli operai, indicano un trend piatto, eccetto per il crollo improvviso duran-

te la Grande Recessione del 2008-2009. Le serie del Conference Board (2012) per l'economia nel suo complesso mostrano un profilo simile, ma con livelli più elevati poiché vengono inclusi nel conto anche i lavoratori autonomi, che tradizionalmente lavorano per un numero di ore superiore. L'andamento storico delle ore lavorate dagli italiani segue, a grandi linee, quello della maggior parte dei paesi europei (Ausubel, Grübler 1995), anche se attualmente il lavoratore medio lavora più a lungo in Italia che negli Stati Uniti, nel Regno Unito, in Francia o in Germania.

Quando consideriamo lo sforzo lavorativo dell'intera popolazione piuttosto che dei soli occupati, ci attendiamo di osservare tendenze simili, ma rafforzate da un calo nella partecipazione al mercato del lavoro (Zamagni 1987; Daniele, Malanima 2011a). Occorre inoltre considerare che la riduzione del lavoro minorile e l'invecchiamento della popolazione non accompagnato da un corrispondente aumento dell'età pensionabile portano a un calo ulteriore delle ore lavorate per persona, che si aggiunge a quello già indotto da un orario lavorativo più breve. Kuznets (1967a, p. 75) identifica una significativa diminuzione sul lungo periodo, fino ai primi anni Cinquanta, nel numero di ore-uomo pro capite in tredici economie avanzate, dall'1,1% per decennio in Gran Bretagna (1870-1952) al 4,5% in Olanda (1900-1952), fino a un «eccezionale» 7,5% in Italia (1901-1953). In base ai dati del Conference Board (2012), tale calo è proseguito fino agli anni Settanta; il processo si è poi invertito alla metà degli anni Novanta, quando la partecipazione al mercato del lavoro ha ripreso a salire. Il trend del dopoguerra nelle ore lavorate in Italia è simile a quello degli altri principali paesi europei, anche se leggermente meno pronunciato.

4. *Oltre il reddito medio*

Il benessere di una comunità dipende non soltanto dal livello del PIL per abitante, ma anche da come il reddito totale si distribuisce tra i suoi componenti. Come afferma Dalton (1920, p. 349), «la principale obiezione a un'elevata disuguaglianza dei redditi è la perdita di benessere economico potenziale che ne deriva». Nell'approccio utilitaristico di Dalton, il benessere sociale

è misurato dalla somma delle «utilità» degli individui, dove l'utilità è rappresentata da una funzione concava e uguale per tutti del reddito. Il benessere sociale è quindi massimo quando il reddito è distribuito equamente e la disuguaglianza può essere identificata con la distanza del benessere effettivo da questo valore massimo. Misurare il benessere nella metrica dell'utilità non è però immediato e dobbiamo ad Atkinson (1970) l'intuizione che questa perdita di benessere possa essere valutata in termini di reddito utilizzando il concetto di «reddito equivalente equamente distribuito». Quest'ultimo è il livello di reddito medio che genererebbe lo stesso livello di benessere sociale della distribuzione data, qualora fosse equamente assegnato a tutti gli individui; in virtù della definizione analitica di benessere sociale, questo livello è inferiore al reddito medio effettivo. Ne segue che il reddito equivalente equamente distribuito può essere visto come una misura del benessere economico consentito da un certo reddito aggregato, al netto della perdita di benessere che discende dalla sua distribuzione diseguale tra le persone. Sen (1976) deriva, sulla base di presupposti non-utilitaristici, un indicatore di benessere economico analiticamente identico, ma in cui la disuguaglianza è misurata con l'indice di Gini invece che con quello di Atkinson. In questa sezione, documenteremo i cambiamenti avvenuti nella distribuzione del reddito e ne valuteremo le implicazioni per il benessere economico, costruendo alcune serie del PIL pro capite corrette per il grado di disuguaglianza come suggerito da Atkinson e Sen.

4.1. *Problemi di dati e il database dei bilanci delle famiglie italiane*

Le moderne indagini sui bilanci di famiglia sono iniziate dopo la Seconda guerra mondiale, una volta sviluppate la teoria statistica e la metodologia per costruire campioni rappresentativi e consolidatisi gli uffici nazionali di statistica (Stapleford 2009). Prima della Seconda guerra mondiale, i dati individuali o familiari necessari per stimare l'evoluzione della distribuzione del reddito erano scarsi e inadeguati, tanto nel grado di copertura della popolazione quanto nella definizione (non esaustiva) di reddito. È il caso dei dati di fonte tributaria, originariamente usati da Pareto (1895) per studiare la curva delle entrate. L'ag-

giustamento di questi dati mediante fonti esterne, sviluppato originariamente da Kuznets (1953) e recentemente riproposto da Atkinson e Piketty (2007; 2010), ne migliora la rappresentatività, ma non risolve del tutto i problemi, *in primis* il fatto che la disuguaglianza venga misurata solo attraverso la quota di reddito totale che va ai più ricchi. Altri autori hanno usato fonti e approssimazioni assai ingegnose (Williamson, Lindert 1980; Williamson 1985; Milanovic, Lindert, Williamson 2010), ma l'eclettismo e l'originalità delle fonti e dei metodi non sono riusciti a ovviare a una scarsità di dati che ha seriamente ostacolato l'analisi delle variazioni sul lungo periodo della disuguaglianza dei redditi.

Per quanto riguarda l'Italia, le informazioni di fonte tributaria hanno una copertura temporale limitata e sono dunque poco utili per l'analisi secolare svolta in questo capitolo. Facciamo quindi affidamento su una fonte nuova e innovativa, il database dei bilanci delle famiglie italiane, costruito raccogliendo migliaia di bilanci familiari, disponibili a partire dall'unificazione del Paese (Niceforo 1933; Somogyi 1959; Vecchi 1994). La prima versione di questo database comprendeva circa 4.700 bilanci del periodo 1881-1961 e si concentrava soprattutto sulle spese familiari (Rossi, Toniolo, Vecchi 2001); la nuova versione, che qui usiamo, copre anche i redditi e include poco meno di 20.000 bilanci familiari (Vecchi 2011). I bilanci sono usati per costruire «campioni» centrati sugli anni in cui si svolsero i censimenti della popolazione. I dati censuari forniscono le informazioni necessarie a calcolare i pesi (o «fattori di espansione») necessari per post-stratificare le informazioni sul reddito e correggere la potenziale distorsione dovuta alla mancanza di un disegno campionario probabilistico (Holt, Smith 1979; Little 1993)[2]. Utilizziamo le informazioni tratte dal database dei bilanci delle famiglie italiane per il periodo 1861-1931, insieme con i dati raccolti dall'Istituto Doxa per il 1948 e quelli provenienti dall'indagine della Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie italiane dal 1967 al 2008 (dati tabulati fino al 1976 e microdati in seguito; su queste fonti si veda Brandolini

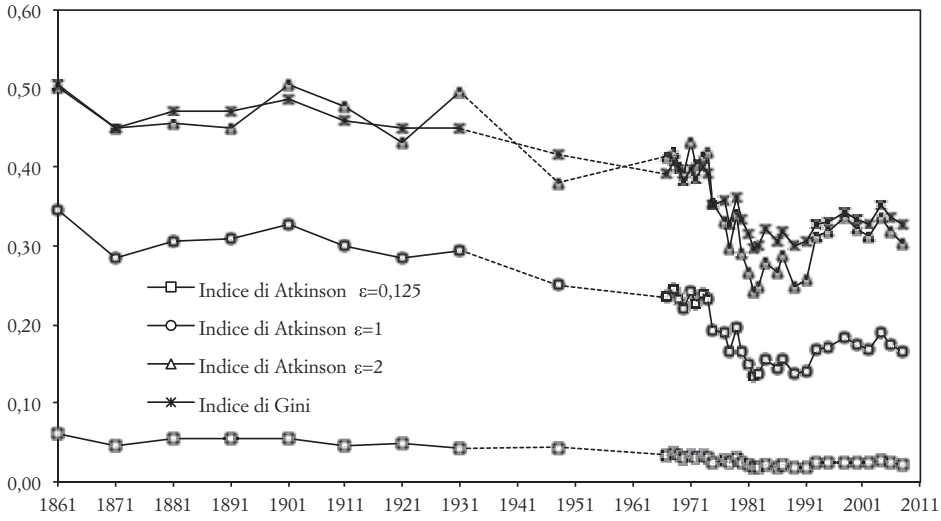
[2] I pesi sono le quote di popolazione risultanti dalla scomposizione per area di residenza (Nord-Ovest, Nord-Est, Centro, Sud e Isole) e settore di occupazione del capofamiglia (agricoltura, industria e servizi).

1999). L'indice di Gini e l'indice di Atkinson per la distribuzione dei redditi pro capite sono stimati adattando, per ogni anno, una forma funzionale con quattro parametri, la funzione Generalizzata Beta di secondo tipo discussa da Jenkins (2009).

4.2. *Dinamiche della disuguaglianza nel lungo periodo e PIL pro capite corretto per la distribuzione*

La figura 8.4 mostra il trend della disuguaglianza dei redditi in Italia, in base all'indice di Gini e all'indice di Atkinson. Il calcolo di quest'ultimo richiede di specificare il parametro ε, che misura l'avversione alla disuguaglianza: quanto più alto è ε, tanto maggiore è il peso attribuito ai cambiamenti che avvengono nella parte bassa della distribuzione del reddito rispetto a quelli che avvengono nella parte alta; nel caso estremo in cui ε tenda all'infinito, si dà peso solo al reddito dell'individuo più povero. Consideriamo tre valori di ε (0,125, 1, e 2), che coprono un ampio ventaglio di preferenze sociali. Ci sono divergenze locali nel movimento dei quattro indici, in particolare tra l'indice di Atkinson più sensibi-

Figura 8.4. *Indice di Gini e indice di Atkinson del reddito pro capite in Italia (percentuale)*



Fonte: elaborazione degli autori. Le linee tratteggiate aiutano a identificare le tre fonti principali: (1) il database dei bilanci delle famiglie italiane fino al 1931, (2) l'indagine dell'Istituto Doxa per il 1948 e (3) l'indagine della Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie italiane dal 1967 in avanti.

le ai cambiamenti nella parte bassa della distribuzione del reddito ($\varepsilon = 2$) e gli altri. Tuttavia, se si eccettua il periodo 1921-1931, tra i quattro indici si riscontra una sostanziale coerenza.

Nei settant'anni successivi all'Unità, l'indice di Gini ha oscillato all'interno di una fascia piuttosto stretta, tra il 45% e il 50%; queste variazioni non sono statisticamente significative. Ottant'anni più tardi, l'indice è sceso di quasi un terzo, a circa il 33%, anche se il minimo storico, il 30%, è stato toccato negli anni Ottanta. Anche ammettendo la presenza di errori statistici, il trend di lungo periodo verso il basso è chiaro: la crescita economica moderna dell'Italia è stata accompagnata da una diminuzione delle disparità di reddito. Questo processo non è stato tuttavia lineare ed è meglio descritto come un'alternanza di fasi, di improvvise cadute seguite da altrettanto repentine risalite, coerentemente con la tesi di Atkinson per cui «è fuorviante parlare di "trend" nel descrivere l'evoluzione della distribuzione del reddito nel dopoguerra», mentre «sarebbe meglio [...] pensare in termini di "episodi" in cui la disuguaglianza è diminuita o è aumentata» (1997, p. 303).

Nei primi stadi dell'industrializzazione l'indice di Gini è rimasto stagnante. L'aumento tra il 1871 e il 1901 non è trascurabile, ma nemmeno statisticamente significativo, ed è in larga parte compensato dalla riduzione registrata tra il 1901 e il 1921. Le stime non forniscono sostegno all'ipotesi di curva a U rovesciata che, secondo Kuznets (1955), dovrebbe emergere nel corso del processo di industrializzazione. Le prove sembrano invece coerenti con l'ipotesi di «industrializzazione benigna» avanzata da Toniolo (2003) e Vecchi (2003). Da questo punto di vista, l'esperienza dell'Italia appare diversa da quelle degli Stati Uniti e del Regno Unito, così sintetizzate da Lindert: «le disuguaglianze dei redditi e del benessere sono senza dubbio aumentate nei primi 150 anni della storia americana. Anche in Gran Bretagna si è verificato un periodo di disuguaglianze crescenti, ma il periodo in cui queste sono probabilmente aumentate in misura maggiore (1740-1810) è precedente a quanto ipotizzato dalla maggior parte degli studiosi» (2000, p. 169; ma si veda Feinstein 1988 per una diversa valutazione dell'esperienza britannica).

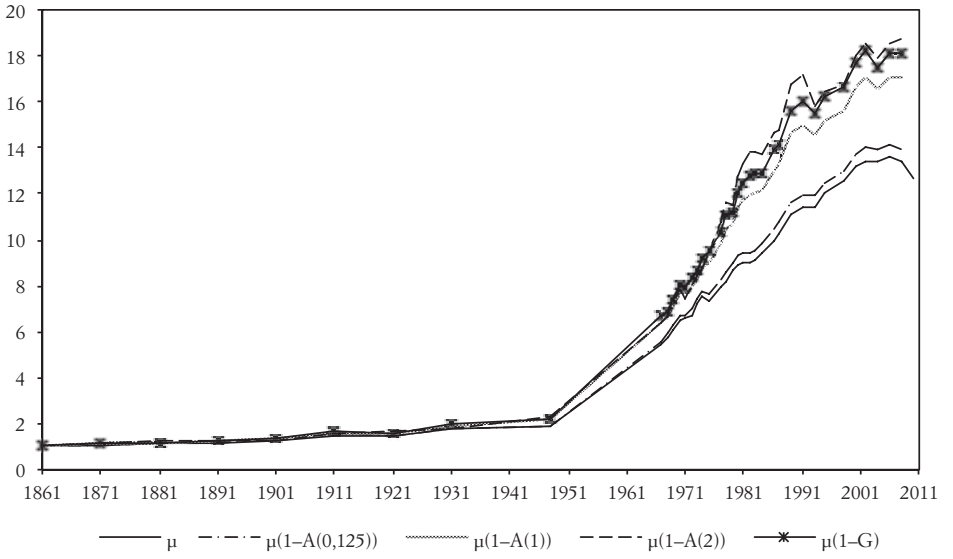
Anche se la disuguaglianza nella distribuzione del reddito è andata diminuendo durante le due fasi di crescita economica più

intensa (l'età giolittiana precedente alla Prima guerra mondiale e gli anni del cosiddetto «miracolo economico» nel secondo dopoguerra), è stato tra la fine degli anni Sessanta e i primi anni Ottanta che la diminuzione è stata più pronunciata, con una caduta verticale dell'indice di Gini di oltre 10 punti percentuali. Tale diminuzione è stata guidata da una forte compressione nella distribuzione dei redditi da lavoro, rafforzata dall'ampliamento dello stato sociale (si veda anche Crafts, Magnani *supra*, cap. 3). Questa «fase egualitaria» non è stata una peculiarità dell'Italia: cambiamenti nella stessa direzione, anche se non necessariamente della stessa portata, si sono avuti in Francia, Germania, Svezia e Finlandia (Brandolini, Smeeding 2008).

Il trend discendente si è invertito negli anni Ottanta. La disuguaglianza è aumentata soprattutto durante la grave crisi economica e valutaria dei primi anni Novanta, quando l'indice di Gini tornò improvvisamente ai livelli della fine degli anni Settanta; non si sono invece verificate variazioni significative nel periodo successivo, incluso il periodo della Grande Recessione del 2008-2009. La tendenza a un aumento della disuguaglianza dagli anni Ottanta è tuttavia meno pronunciata che in altri paesi: Stati Uniti e Regno Unito in particolare, ma anche Svezia e Finlandia.

La diminuzione della disuguaglianza amplifica la portata del progresso economico dell'Italia dall'Unità. Come mostra la figura 8.5, l'aumento complessivo del benessere economico è sempre maggiore per le misure corrette per la distribuzione del reddito. Il miglioramento è modesto se si prende il reddito equivalente equamente distribuito di Atkinson con ε uguale a 0,125, il che non sorprende alla luce del minor peso assegnato alla disuguaglianza nella funzione del benessere sociale. Per valori più alti di ε o per l'indice di Gini, l'aumento del PIL pro capite corretto per la distribuzione è decisamente più cospicuo. La misura di Sen, che incorpora l'indice di Gini, segnala un aumento di diciotto volte del benessere economico tra il 1861 e il 2008 invece dell'aumento di tredici volte indicate dal PIL pro capite.

Figura 8.5. *Misura corretta per la distribuzione del reddito reale in Italia (indice: 1861 = 1)*

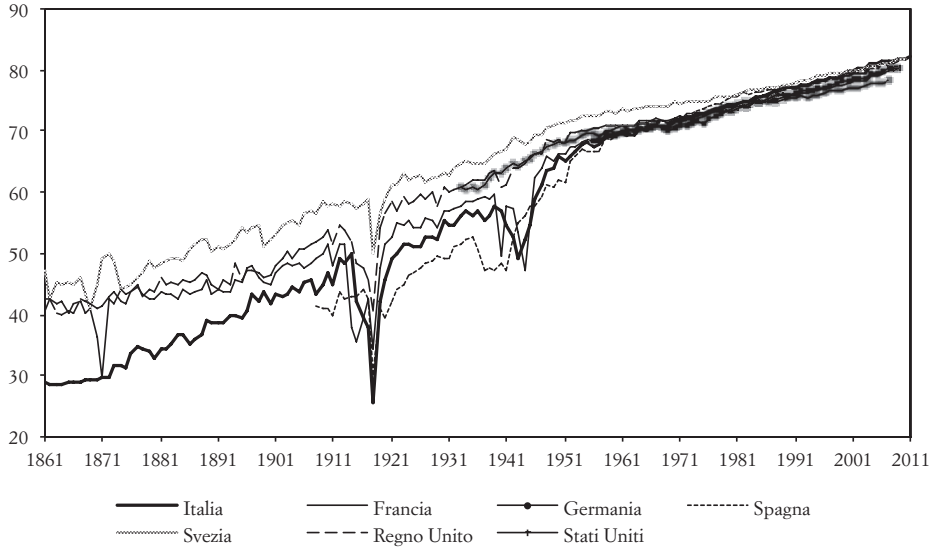


Fonte: elaborazioni degli autori come descritte nel testo. μ è il PIL pro capite, A è l'indice di Atkinson calcolato per il valore di ε indicato tra parentesi e G è l'indice di Gini. Le linee collegano gli anni per cui sono disponibili le statistiche sulla disuguaglianza.

5. *Speranza di vita e misure del PIL aumentato*

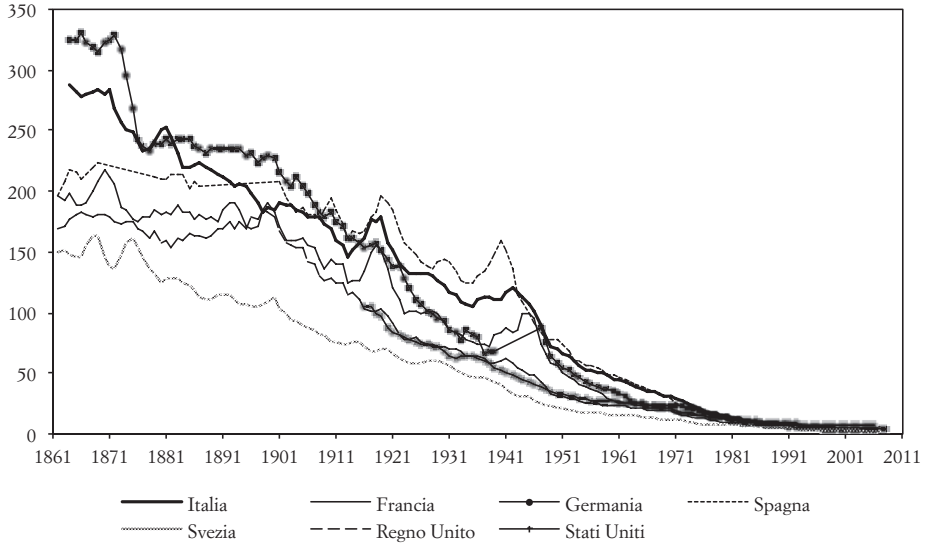
Abbiamo già detto dello straordinario aumento della speranza di vita degli italiani dall'Unità, un dato eccezionale anche nel confronto internazionale (fig. 8.6). In epoca liberale, dal 1861 al 1913, il progresso fu rapido e considerevole e l'Italia riuscì quasi ad agganciare la Francia. Durante il periodo fascista, i miglioramenti furono in linea con quelli degli altri paesi, mentre dopo la Seconda guerra mondiale furono più sostanziali che altrove e l'Italia riuscì a superare la maggior parte degli altri paesi. In base alle più recenti stime della World Health Organization (2012), la vita attesa degli italiani alla nascita è seconda solo a quella dei giapponesi.

Figura 8.6. *Speranza di vita alla nascita in alcuni paesi*



Fonte: elaborazione degli autori sulla base di Vecchi (2011) per l'Italia e University of California Berkeley, Max Planck Institute for Demographic Research (2012) per gli altri paesi. Le cifre relative al Regno Unito si riferiscono solo a Inghilterra e Galles dal 1861 al 1921.

Figura 8.7. *Tasso di mortalità infantile in alcuni paesi (decessi nel primo anno di vita ogni 1.000 nati vivi, media mobile centrata per tre anni)*



Fonte: elaborazione degli autori sulla base di ISTAT (2012), University of California Berkeley, Max Planck Institute for Demographic Research (2012) e Mitchell (2008). Le serie provengono dal database sulla mortalità umana per Francia, Svezia e Regno Unito (Inghilterra e Galles per il periodo 1861-1921); le serie del database sulla mortalità umana sono retropolate con le serie di ISTAT (2012) per l'Italia (1963-1971) e di Mitchell (2007) per Germania (1863-1955), Spagna (1861-1907) e Stati Uniti (1915-1932).

Fino agli anni Sessanta l'aumento della speranza di vita è stato conseguenza, soprattutto, della diminuzione della mortalità infantile. Nella figura 8.7 confrontiamo per alcuni paesi le serie di lungo periodo relative al tasso di mortalità infantile, definito come il numero di decessi nel primo anno di vita ogni 1.000 nati vivi. Nel 1863, questo tasso in Italia era pari a 290, leggermente inferiore a quello della Germania, ma decisamente superiore a quelli della Francia e dell'Inghilterra e del Galles. La mortalità infantile diminuì rapidamente dopo l'Unità, soprattutto grazie alla riduzione della mortalità provocata dalle malattie infettive, anche se nel 1910 risultava ancora superiore ai livelli osservati oggi nei paesi più poveri del pianeta, come Sierra Leone, Liberia o Angola. Alla fine del XIX secolo le infrastrutture sanitarie pubbliche erano ancora sottosviluppate e questo probabilmente impedì una più rapida diminuzione dell'eccesso di mortalità, soprattutto tra le coorti più giovani: il numero di decessi causati da diarrea ed enterite (patologie correlate con l'assenza di strutture sanitarie pubbliche) era decisamente più alto in Italia che in altri paesi (Caselli 1991). La convergenza verso il dato francese o britannico rallentò durante le guerre mondiali e ancora alla metà degli anni Settanta il tasso di mortalità infantile era maggiore di quello delle altre nazioni più ricche. Nel 2008 il tasso era pari a 3,3, un valore superiore a quelli di Giappone, Svezia e Finlandia (intorno a 2,5), ma inferiore a quelli di Germania (3,5), Francia (3,6), Regno Unito (4,7) e Stati Uniti (6,7) (University of California Berkeley, Max Planck Institute for Demographic Research 2012). Fino a oggi, la mortalità infantile è stata ostinatamente più alta per le nascite fuori dal matrimonio, il che può indicare condizioni sanitarie meno adeguate tra le classi più povere, dove questo genere di nascite è più comune (Manfredini, Pozzi 2004; Tizzano 1965).

I dati sull'altezza delle persone possono fornire uno sguardo ulteriore sul benessere di una popolazione, in particolare per i periodi per i quali mancano fonti più significative (Fogel, Engerman, Trussel 1982). Anche se l'altezza degli individui è condizionata dalla distribuzione casuale del patrimonio genetico, le variazioni nel corso del tempo o tra gruppi con caratteristiche socioeconomiche differenti sono il frutto di differenze sistematiche nella dieta, nei fattori ambientali, nel carico di lavoro e nell'assi-

stenza sanitaria. L'evoluzione dell'altezza fornisce, per quanto riguarda l'Italia, una conferma indiretta del miglioramento delle condizioni di vita (Vecchi 2011; Federico 2003a; A'Hearn 2006): l'altezza media delle reclute è aumentata regolarmente di quasi un centimetro a decennio tra la generazione nata nel 1861 e quella nata nel 1980, un aumento in linea con quanto avvenuto in altri paesi europei (Hatton, Bray 2010). È interessante notare come in Italia non sembra esserci stato alcun periodo in cui si è avuta una diminuzione dell'altezza media, contrariamente a quanto osservato durante il processo di industrializzazione nel Regno Unito e negli Stati Uniti (Williamson 1981; Komlos 1998; Steckel 2008).

Come possiamo combinare l'aumento della speranza di vita con i miglioramenti negli standard materiali di vita per ottenere una valutazione complessiva del progresso nel benessere? Usher (1973) ha suggerito che il valore attribuito dagli individui a una vita più lunga deriva dai maggiori consumi che si aspettano di effettuare nel corso dell'esistenza. Pertanto, il valore della longevità si può calcolare come la differenza tra i (maggiori) consumi nel corso dell'esistenza necessari a generare lo stesso livello di utilità se i tassi di mortalità fossero rimasti costanti e i consumi effettivi. Prendendo una funzione di utilità isoelastica, la crescita del PIL pro capite aumentato da un termine in grado di cogliere l'aumento della longevità rispetto a un anno base può approssimare l'incremento del benessere economico[3]. Usando le tavole di mortalità dell'ISTAT raccolte nel database sulla mortalità umana (University of California Berkeley, Max Planck Institute for Demographic Research 2012) è possibile calcolare questa misura del PIL corretto per la longevità per l'Italia. Per valori standard dei parametri, il progresso nel benessere economico così misurato aumenterebbe considerevolmente rispetto a quanto accadrebbe se considerassimo soltanto il PIL pro capite. L'impatto è più forte nel corso del periodo liberale, in seguito al rapido aumento della speranza di vita: tra il 1873 e il 1913, il PIL pro capite

[3] Il secondo termine è scontato per l'inverso dell'elasticità costante dell'utilità al consumo. La ragione dello sconto è che quanto più è elastica l'utilità, tanto minore è la riduzione nel flusso di consumo necessario a mantenere il livello di utilità invariato e quindi il valore misurato della longevità.

corretto crebbe a un ritmo doppio del PIL pro capite. L'aumento della speranza di vita contribuì in misura minore all'aumento del benessere negli anni del fascismo e della Seconda guerra mondiale. Queste conclusioni sono valide anche guardando alle stime al netto dei miglioramenti endogeni nella mortalità attribuibili all'aumento dei redditi (Crafts 1997a).

6. *Livello d'istruzione e indice di sviluppo umano*

L'istruzione costituisce un'altra dimensione fondamentale del benessere umano. Il titolo di studio è un fattore decisivo per la capacità di generare reddito di un individuo e per determinare il suo status sociale, ma in un senso più ampio coglie anche la capacità di una persona di operare nell'ambiente esterno, per comprenderlo e per agire in modo da portare a termine gli obiettivi cui si dà valore.

Nel confronto internazionale, i livelli attuali d'istruzione in Italia sono mediocri, sia che vengano misurati attraverso i titoli di studio conseguiti sia attraverso i punteggi di *proficiency* in indagini quali il PISA (Programme for International Student Assessment) o il TIMSS (Trends in International Mathematics and Science Study) (si veda Bertola, Sestito *infra*, cap. 9). Secondo Morrisson e Murtin (2009), nel 1870 la situazione era anche peggiore e l'Italia era in fortissimo ritardo rispetto alla maggior parte dei paesi con cui ha senso effettuare il confronto: con una media di meno di un anno di istruzione nella popolazione tra i 15 e i 64 anni, l'Italia era lontana dai paesi leader (Stati Uniti, 5,6 anni; Germania, 5,5 anni; Francia e Regno Unito, 4 anni), ma anche dai paesi arretrati (Spagna, 2,4 anni; Giappone, 1,7 anni; Grecia, 1,5 anni). Tale quadro è coerente non solo con altri studi nella letteratura (Checchi 1997; Zamagni 2002a), ma anche con la testimonianza dei commentatori dell'epoca. Gli storici inglesi Bolton King e Thomas Okey affermavano nel 1901: «L'istruzione è il capitolo più fosco nella storia sociale dell'Italia, un capitolo di progressi dolorosi, di indifferenza nazionale a un bisogno primario, di una persistente arretratezza, che conferisce all'Italia (dopo il Portogallo) il triste primato dell'analfabetismo nell'Europa occidentale» (1901, p. 233).

Ci si può rendere conto della performance deludente dell'Italia confrontando le nuove stime del tasso lordo di iscrizione alla scuola elementare rese disponibili da Vecchi (2011) con quelle raccolte da Lindert (2004) per un certo numero di paesi. Nel periodo 1860-1930, l'Italia si colloca stabilmente in fondo alla classifica, ben al di sotto di Francia, Germania, Regno Unito e Stati Uniti, ma anche dietro la Spagna, malgrado il livello più alto di PIL pro capite. Durante questo periodo, anche la Grecia, il cui PIL pro capite era circa la metà di quello dell'Italia nel 1860, riuscì a conseguire risultati migliori dell'Italia, dapprima raggiungendola e poi superandola. King e Okey non ebbero esitazioni nell'identificare le cause di questo risultato: «Dal 1860 si sono succeduti trentatré ministri dell'Istruzione, ciascuno desideroso di distinguersi ribaltando il lavoro del predecessore. I fondi sono stati bloccati, e lo Stato e i comuni, assai prodighi per quanto riguarda il resto, hanno fatto economia proprio nel più fruttifero degli investimenti nazionali» (1901, p. 233).

La legge Casati, che promuoveva l'istruzione primaria obbligatoria e gratuita sin dal giorno successivo all'Unità, restò lettera morta. «Le denunce per chi non frequenta sono probabilmente cosa sconosciuta e un ispettore capo sostiene di non averne nemmeno mai sentito parlare» (King, Okey 1901, p. 235). Mancano serie di lungo periodo sui tassi di frequenza, ma le informazioni raccolte da Vecchi (2011) suggeriscono che alla fine del XIX secolo circa il 20% dei bambini iscritti a scuola in realtà non la frequentava, con differenze minime tra maschi e femmine. Cruciale era la scarsità di risorse a disposizione delle amministrazioni locali, ma un esame delle relazioni degli ispettori ministeriali rivela che incidevano anche l'inerzia e la mancanza di incentivi, in particolar modo al Sud; al Centro-Nord, la carenza di infrastrutture e le condizioni climatiche erano un ulteriore importante impedimento alla frequenza scolastica.

I dati sul tasso di alfabetizzazione confermano questo quadro. All'epoca dell'Unità il tasso di analfabetismo era vicino all'80%, con un divario di genere di circa 14 punti percentuali a favore dei maschi; all'Italia servì un tempo incredibilmente lungo per raggiungere il livello degli altri paesi. In base al censimento del 2001, l'analfabetismo è stato sradicato dal Paese, anche se molti osservatori guardano con preoccupazione alle forme di analfabetismo

«funzionale», più appropriate per valutare la situazione attuale (De Mauro 2010).

Una misura del progresso umano che dà conto del livello d'istruzione – insieme con il reddito e la speranza di vita – è l'Indice di sviluppo umano (HDI, Human Development Index). Dalla sua introduzione nel 1990 (United Nations Development Program 1990), l'HDI è diventato un modo assai diffuso di riassumere le dimensioni essenziali del benessere in un singolo indice, facilmente comprensibile al grande pubblico, nonostante le controversie sui suoi fondamenti concettuali (Klugman, Rodríguez, Choi 2011; Ravallion 2012). Secondo l'United Nations Development Program (2011, tab. 1), nel 2011 l'Italia era al ventiquattresimo posto su 187 paesi, dietro Stati Uniti, Canada, Giappone, Corea del Sud e la maggior parte dei paesi occidentali, comprese Irlanda e Spagna, ma davanti a Lussemburgo, Regno Unito, Grecia e Portogallo. La posizione dell'Italia nella classifica internazionale è cambiata poco nel corso dei precedenti trent'anni.

L'HDI è la semplice media non ponderata di tre indicatori: (1) reddito pro capite (in logaritmo); (2) speranza di vita alla nascita; (3) istruzione. La sua formula è cambiata in più di un'occasione da quando fu concepita e nella letteratura specialistica sono state discusse diverse altre formule alternative. In questo capitolo abbiamo ricostruito le serie annuali dell'HDI per l'Italia unita usando la formula proposta da Prados de la Escosura (2010), così da essere in grado di confrontare le nostre serie con le sue stime per i paesi dell'OCSE (Europa occidentale più Australia, Canada, Giappone, Nuova Zelanda e Stati Uniti), America Latina, Asia (escluso il Giappone) e Africa[4]. Tutte le serie sono mo-

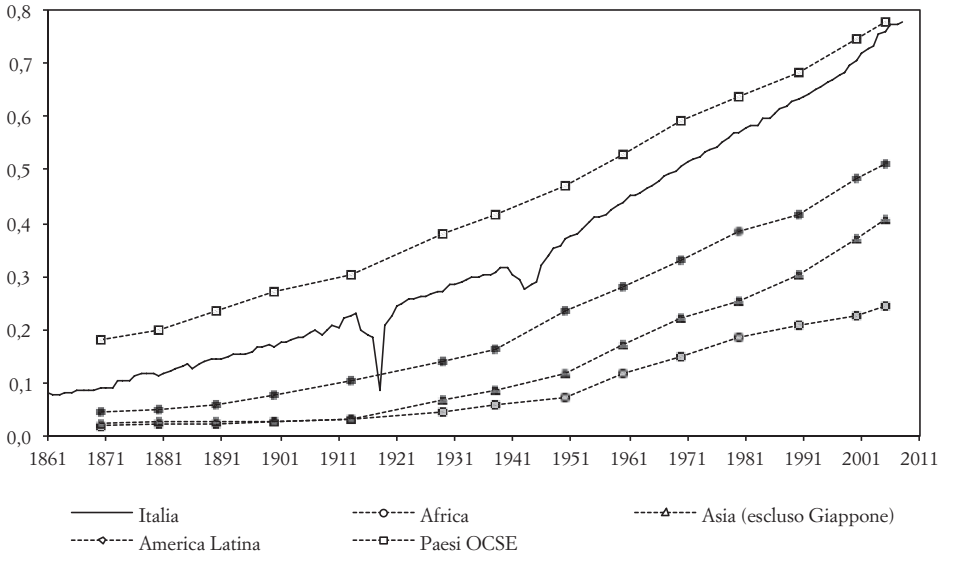
[4] Come l'HDI dal 2010 (United Nations Development Program 2010), questa formula considera la media geometrica dei tre indicatori elementari, invece della media aritmetica usata in origine, per abbandonare l'ipotesi di sostituibilità perfetta e penalizzare gli sviluppi squilibrati nelle tre dimensioni. La formula qui usata segue invece la vecchia pratica dell'HDI di costruire l'indicatore dell'istruzione come la media dell'alfabetizzazione degli adulti, con un peso di due terzi, e dei tassi lordi di iscrizione alle scuole primarie, secondarie e terziarie, con un peso di un terzo. Nel nuovo HDI introdotto nel 2010, l'indicatore dell'istruzione combina, con pesi uguali, gli anni medi di scolarizzazione e gli anni di scolarizzazione «attesi» (ovvero gli anni di istruzione scolastica che

strate nella figura 8.8. I cali improvvisi nelle serie relative all'Italia corrispondono a grandi linee alle guerre mondiali, periodi che non sono coperti dalle altre serie.

Nel 1870, il divario nello sviluppo umano tra l'Italia e gli altri paesi dell'OCSE era decisamente ampio, circa il 50%, una distanza maggiore di quanto suggerirebbe il confronto del PIL pro capite. Andare oltre il PIL significa, insomma, sottolineare l'arretratezza dell'Italia agli inizi dello sviluppo economico moderno. La secolare convergenza dell'Italia verso i paesi più avanzati è evidente nella figura 8.8, ma il passo è lento. Ci sono voluti più di quarant'anni per dimezzare il divario, mentre non ci sono stati miglioramenti significativi nei venticinque anni successivi, dal 1913 al 1938. Il *catching-up* successivo alla Seconda guerra mondiale ha permesso di restringere ulteriormente il divario, che però è sceso sotto il 10% solo dopo il 1980. L'Italia raggiunse nel 1921 il livello attuale (2005) dell'Africa; nel 1955 quello dell'Asia (escluso il Giappone); e nel 1971 quello dell'America Latina. I risultati nei tre componenti dello sviluppo umano sono tuttavia diversi. Nel 2005, i paesi non-OCSE nel loro complesso avevano all'incirca lo stesso valore di HDI stimato per l'Italia nel 1954, ma il valore italiano registrato in quell'anno era il frutto di un livello di reddito ben più alto (38%) di quello osservato nel mondo non-OCSE e da un livello di istruzione proporzionalmente più basso (mentre la speranza di vita era sostanzialmente identica). Più della metà dell'aumento complessivo dell'HDI dall'Unità è da attribuire all'aumento nella speranza di vita, quasi i due quinti al miglioramento del livello di istruzione e solo un decimo alla crescita dei livelli di reddito.

un bambino all'età di ingresso a scuola potrebbe aspettarsi di ricevere se i tassi di iscrizione prevalenti a ciascuna età restassero costanti). Tutti gli indicatori elementari sono normalizzati prendendo il livello di istruzione proporzionale di un paese su una scala prefissata; per gli indicatori non monetari questa distanza è soggetta anche a una trasformazione logaritmica. Una volta prese in considerazione le differenze metodologiche, i nostri calcoli indicano un progresso più lento di quello stimato da Crafts (1997a), ma sostanzialmente in linea con quello riscontrato da Felice (2007b).

Figura 8.8. *Indice di sviluppo umano in Italia e nelle regioni del mondo*



Fonte: elaborazione degli autori sulla base di Vecchi (2011) e ISTAT (2012); paesi dell'OCSE (Europa occidentale, Australia, Canada, Giappone, Nuova Zelanda e Stati Uniti), Africa, Asia (escluso Giappone) e America Latina: Prados de la Escosura (2010, tab. 3).

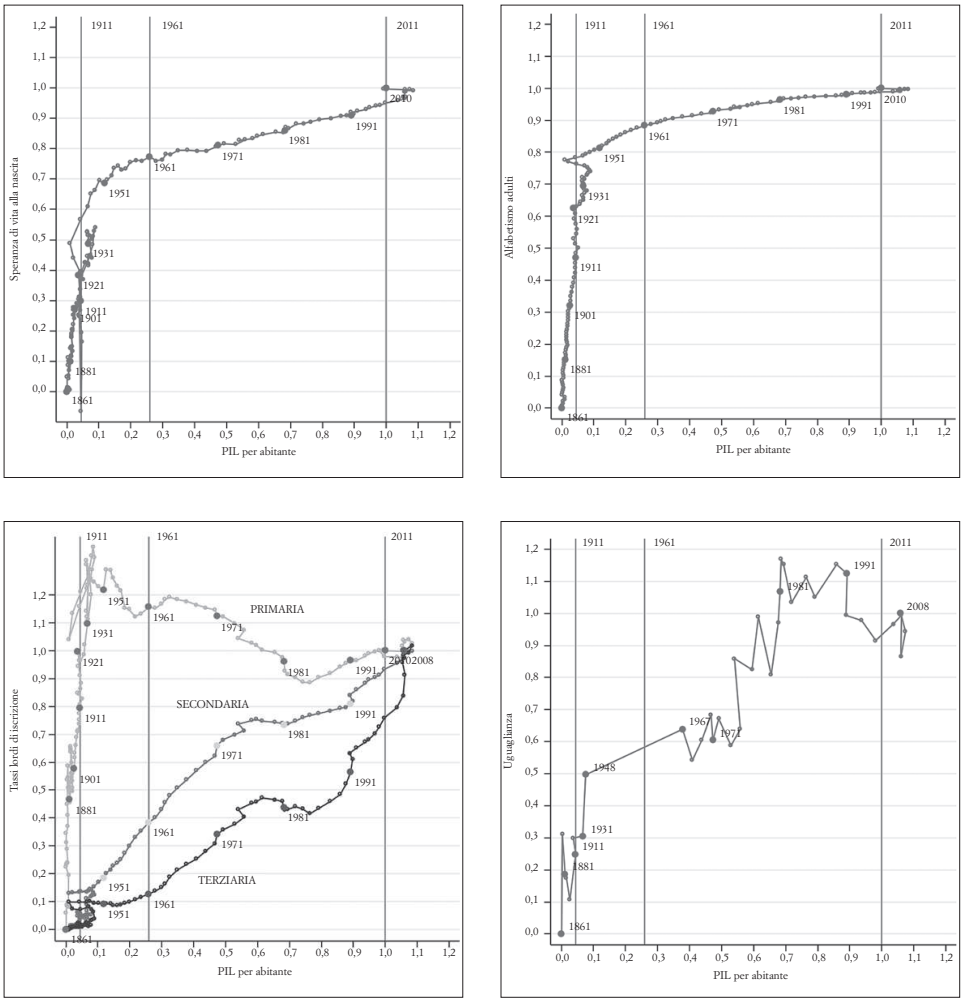
7. *Quando sono diventati benestanti gli italiani?*

La discussione dell'HDI illustra quanto la considerazione delle dimensioni non reddituali possa modificare la valutazione del progresso dell'Italia basata esclusivamente sul PIL pro capite. Il problema con l'HDI, e con le misure del PIL modificato secondo i criteri discussi in precedenza, è che tutte assumono uno specifico grado di sostituzione tra le diverse dimensioni: lo stesso livello di benessere può essere raggiunto scambiando x unità del PIL pro capite con y unità della speranza di vita e così via. Questo grado di sostituibilità rispecchia giudizi di valore che possono cambiare nel tempo ed essere legittimamente diversi tra le persone. Piuttosto che proseguire lungo questa linea di indagine, in questa sezione faremo uso della nostra batteria di indicatori per identificare i diversi stadi evolutivi del benessere degli italiani a partire dall'Unità. Misureremo il progresso in base a un aumento «normalizzato» tra zero e uno, dove zero è il valore dell'indicatore del benessere nel 1861 e uno è il suo valore nell'anno più recente disponibile. Il valore dell'indicatore normalizzato in un

dato anno rappresenta la proporzione dell'aumento complessivo *assoluto* raggiunto tra il 1861 e quell'anno. La figura 8.9 mostra questi indicatori normalizzati del benessere contro il PIL pro capite normalizzato. La forma delle curve risultanti rivela il grado di «equilibrio» del progresso. Una curva (o una sezione di curva) prossima a una linea di 45 gradi – linea che va dall'angolo in basso a sinistra a quello in alto a destra – indica che i movimenti dell'indicatore del benessere sull'asse verticale sono paralleli a quelli del PIL pro capite sull'asse orizzontale; se la curva tende alla concavità l'indicatore del benessere migliora più rapidamente del PIL pro capite sull'asse orizzontale, mentre se tende alla convessità accade il contrario.

Nel riquadro in alto a sinistra è mostrato il confronto tra l'aumento della speranza di vita e quello del PIL pro capite. Prendendo i cinquantennali dall'Unità come riferimento (le linee verticali nei grafici), notiamo che la conquista della longevità è stata molto più rapida della conquista della prosperità economica: nel 1911 il PIL pro capite era aumentato solo del 5% dell'aumento complessivo tra il 1861 e il 2010, mentre la speranza di vita aveva guadagnato circa il 30%; nel 1961, il progresso era stato del 25% e del 75%, rispettivamente. Il grafico mostra con efficacia come, nei 100 anni successivi all'Unità, i miglioramenti nel PIL pro capite portino a sottostimare quelli nel benessere, poiché non riescono a cogliere il rapido aumento di longevità della popolazione. Il grafico ci spinge anche a rivalutare l'aumento del benessere dopo l'Età dell'Oro: tra il 1971 e oggi è stata coperta la metà esatta della distanza totale coperta dal PIL pro capite nel corso degli ultimi 150 anni. La curva della sopravvivenza infantile, qui non mostrata, sarebbe molto simile a quella della speranza di vita, confermando quindi la correlazione tra le due variabili.

Figura 8.9. *Profili temporali di alcuni indicatori di benessere* versus *il PIL pro capite in Italia*



Fonte: elaborazione degli autori sulla base dei dati tratti dalle fonti indicate nel testo. In ciascun riquadro è presente un confronto tra la dinamica di un indicatore di benessere (asse verticale) e quella del PIL pro capite (asse orizzontale); tutte le variabili sono normalizzate in base alla formula $(x\text{-}x_{1861})/(x_{2010}\text{-}x_{1861})$, dove x_{1861} è il valore nel 1861 e x_{2010} è il valore nell'ultimo anno disponibile.

Quanto all'istruzione, consideriamo l'alfabetizzazione della popolazione adulta (riquadro in alto a destra) e l'iscrizione scolastica (riquadro in basso a sinistra). Lo sradicamento dell'analfabetismo tra gli adulti ha richiesto un tempo lunghissimo per essere completato. Nel 1951, ancora il 14% degli adulti italiani non sapeva né leggere, né scrivere e si era ancora soltanto ai quattro quinti del percorso; sono serviti altri cinquant'anni per portare

l'analfabetismo vicino allo zero. La pronunciata concavità della curva mostra come questo processo sia stato largamente indipendente dall'aumento del reddito. I tassi lordi di iscrizione scolastica raccontano una storia diversa, a seconda del livello scolastico. Tra il 1861 e il 1931 i tassi di iscrizione alla scuola primaria aumentarono in maniera incredibilmente più rapida del reddito. Dopo la Prima guerra mondiale l'iscrizione alla scuola primaria della popolazione tra i 6 e i 10 anni era ormai universale; i tassi superiori a 100 riscontrabili in diversi decenni, dagli anni Venti ai primi anni Ottanta, indicano la presenza di alunni bocciati e l'iscrizione a scuola di individui più vecchi della normale età scolastica. I tassi di iscrizione alla scuola secondaria mostrano una stretta correlazione positiva con il PIL pro capite. Al contrario, il progresso nei tassi di iscrizione all'istruzione terziaria non sembra essere riuscito a tenere il passo con quello del reddito medio. Nel 1961, con un valore del 5%, il tasso di iscrizione alla scuola terziaria aveva compiuto solo un decimo del miglioramento complessivo a fronte di un quarto per il PIL pro capite. Negli ultimi due decenni, tuttavia, si è verificata una decisa accelerazione nelle iscrizioni all'università (si veda Bertola, Sestito *infra*, cap. 9).

Nel riquadro in basso a destra viene confrontata la dinamica dell'uguaglianza (il complemento a uno dell'indice di Gini) con quella del PIL pro capite. La curva frastagliata rispecchia la natura discreta dell'indicatore di uguaglianza. Su questo fronte, oltre la metà dei progressi sono stati raggiunti nel corso degli anni Settanta, mentre circa un quinto di tale avanzamento è stato eroso nel periodo successivo. La scansione temporale del progresso cambia se la dinamica del reddito è letta congiuntamente a quella della sua distribuzione.

8. *Osservazioni conclusive*

«Arretratezza» è forse il termine che meglio riassume le condizioni socioeconomiche dell'Italia al momento della sua unificazione politica e amministrativa (Gerschenkron 1962a; Toniolo 1988). Il benessere degli italiani non solo era lontanissimo dai livelli odierni, ma anche da quello dei cittadini dei paesi più sviluppati. Da allora, il progresso è stato considerevole in tut-

te le dimensioni, ma il processo di sviluppo non è stato privo di scossoni.

Il progresso del benessere degli italiani durante l'Italia liberale (1861-1913) sarebbe seriamente sottostimato se lo si misurasse solo in base al PIL pro capite. Molti indicatori, compresi i risultati raggiunti nei livelli di salute e istruzione, presentano un miglioramento netto rispetto all'aumento più modesto del reddito nazionale medio. Si sono avuti miglioramenti sia in termini assoluti (per esempio, l'Italia del 1911 *versus* l'Italia del 1861) sia in termini relativi (l'Italia *versus* altri paesi a essa confrontabili). Negli stadi iniziali dell'industrializzazione italiana non abbiamo trovato traccia dei *dark satanic mills* (Williamson 1981) di cui parla William Blake, quantomeno non negli indicatori aggregati. Se prendiamo il PIL come parametro degli standard di vita, l'Italia non sembra avere sfruttato appieno i movimenti, su scala senza precedenti storici, di capitale e forza lavoro che si sono associati alla globalizzazione di fine XIX secolo (Williamson 1996) per convergere verso le nazioni leader. Tuttavia, se guardiamo alle misure non-monetarie del benessere si può giungere alla conclusione contraria: l'Italia è riuscita ad agganciare le nazioni leader nella speranza di vita e nella mortalità infantile. Chiedersi «quale convergenza?» è quindi tutt'altro che banale quando si cerca di identificare i vincitori e i perdenti del processo di globalizzazione. Infine, le condizioni medie di vita degli italiani sono migliorate senza che ci fosse un aumento della disuguaglianza nella distribuzione del reddito e il miglioramento delle condizioni di vita si è diffuso in tutte le regioni del Paese, Mezzogiorno compreso (Vecchi 2011). Questi risultati riguardano alcune delle questioni chiave sollevate da Federico (1996) e gettano nuova luce sullo sviluppo economico dell'Italia: non possiamo più dire, con Federico, che la storia di successo dell'Italia è una storia poco nota.

La Prima guerra mondiale interruppe il processo di rincorsa dell'Italia. Negli anni tra le due guerre, l'Italia fascista imboccò la strada autarchica, condividendo così il processo globale di de-globalizzazione. Il benessere degli italiani non trasse benefici da questa scelta; anche se il PIL pro capite continuò ad aumentare, più o meno in parallelo con quello degli altri paesi, vi fu un rallentamento della marcia verso migliori standard di vita, che arrivò talora anche a fermarsi: ci fu ad esempio un aumento del

lavoro minorile negli anni di ripresa dalla Grande Depressione (1931-1936). Anche la disuguaglianza sembra essere cresciuta, di poco secondo le stime basate sui redditi familiari, in maniera più consistente in termini di consumi (Rossi, Toniolo, Vecchi 2001). La crescita modesta dei redditi familiari registrata tra il 1921 e il 1931 riguardò solo le persone tra il cinquantesimo e il novantesimo percentile, mentre tutti gli altri (nella parte più bassa della distribuzione e in cima) soffrirono un calo del reddito; si allargò il divario tra Nord e Sud nella speranza di vita alla nascita, nella mortalità infantile e nell'altezza delle reclute (Vecchi 2011). La combinazione di due guerre mondiali, della più grave crisi economica dei tempi moderni e della svolta autarchica ebbe conseguenze negative, ma nel complesso il benessere degli italiani continuò ad aumentare, anche se più lentamente. Naturalmente, non fu questo il caso delle libertà civili e dei diritti politici, dimensioni che dovrebbero a loro volta essere prese in considerazione all'interno di una concezione di benessere più completa (Dasgupta, Weale 1992; Crafts 1997b).

Al termine della Seconda guerra mondiale gli standard di vita in Italia si deteriorarono in modo drammatico. La fame divenne un fenomeno diffuso: stando alle stime di Vecchi (2011), nel 1946-1947 metà della popolazione era denutrita. I risultati di una Commissione parlamentare varata nel 1951 dipinsero un quadro della diffusione e della natura della povertà nel Paese fosco quanto quello delle indagini della fine del XIX secolo, a prescindere dall'indicatore usato per misurare l'incidenza e la profondità della miseria. L'Italia era senza dubbio ripiombata nel passato. La ripresa fu tuttavia incredibilmente rapida, e si svolse in parallelo con profonde trasformazioni della società e degli stili di vita degli italiani. Negli anni Cinquanta e Sessanta, la performance economica fu straordinaria se misurata con il metro della storia dell'Italia unita, meno se si utilizza quello internazionale. Il divario di reddito tra Nord e Sud si restrinse in maniera significativa; è il solo episodio di convergenza nei 140 anni per cui sono disponibili stime del PIL su base regionale (Vecchi 2011).

I risultati di questo capitolo conducono a riconsiderare l'esperienza degli anni Settanta. Malgrado gli aspri conflitti sociali, il terrorismo, le turbolenze politiche, due importanti crisi petrolifere e un'elevata instabilità internazionale, la crescita economica

rimase ben al di sopra del 3% annuo e fu caratterizzata da una decisa inclinazione «a favore dei poveri»; la disuguaglianza dei redditi e la povertà assoluta diminuirono, nonostante l'aumento dell'inflazione e della disoccupazione. Non si deve dimenticare che sono gli stessi anni Settanta che hanno lasciato sul campo molti problemi non risolti, tra cui alcune delle più importanti debolezze strutturali che avrebbero frenato la crescita economica nei decenni successivi (Rossi, Toniolo 1996; si vedano Crafts, Magnani *supra*, cap. 3 e Boltho *supra*, cap. 4). L'aumento della spesa per il welfare (Ferrera 1984) ha sostenuto gli ulteriori miglioramenti negli standard di vita avvenuti nel corso degli anni Ottanta, ma al prezzo di un'impennata del debito pubblico, passato dal 51% del PIL nel 1982 al 102% nel 1990. Il benessere di quelle generazioni fu barattato con quello delle generazioni future.

La crisi valutaria del 1992 ha segnato un punto di svolta. Dopo 130 anni di crescita economica accompagnata da una diminuzione complessiva della disuguaglianza nella distribuzione del reddito, l'Italia è entrata in una fase di bassa crescita, di disuguaglianza elevata e persistente e accresciuta vulnerabilità economica (Boeri, Brandolini 2004; Rossi, Vecchi 2011). Non è detto che il benessere raggiunto a 150 anni dall'Unità possa essere goduto anche dalle future generazioni. La sensazione di avere portato con successo il Paese «dalla periferia al centro» (Zamagni 1993b) si mescola ora alla preoccupazione che le conquiste di oggi non siano «per sempre» (Ciocca 2007).

* * *

Gli autori ringraziano per le molte utili osservazioni Nicola Amendola, Tony Atkinson, Luisa Minghetti, Gianni Toniolo e i partecipanti alla conferenza *L'Italia e l'economia mondiale, 1861-2011* (Banca d'Italia, Roma, 12-15 ottobre 2011). Le idee espresse in questo saggio sono da attribuire esclusivamente agli autori; in particolare, non rispecchiano necessariamente quelle della Banca d'Italia.

9.
IL CAPITALE UMANO

di Giuseppe Bertola e Paolo Sestito

1. *Introduzione*

Come molti altri aspetti della storia d'Italia, l'accumulazione di capitale umano e lo sviluppo economico sono stati plasmati dalla posizione del nuovo Stato all'interno, ma non certo all'avanguardia, del processo di industrializzazione dell'Europa occidentale, nonché dall'interazione di leggi e riforme nazionali con le caratteristiche eterogenee degli Stati regionali preunitari.

Obiettivo di questo capitolo è determinare il ruolo del sistema scolastico nelle diverse fasi dello sviluppo dell'Italia, ponendo a confronto la sua struttura e la performance nel tempo con quelle di un gruppo di paesi con comuni radici storiche e influenzati da shock esterni molto simili. Si esamineranno inoltre le differenze tra regioni interne all'Italia, chiarificatrici in quanto l'unificazione stessa fu un importante esperimento di integrazione economica. Le trasformazioni – sia tra le diverse regioni, sia nel tempo – della struttura e dell'efficacia della scuola italiana sono inoltre utili per evidenziare i meccanismi che legano accumulazione di capitale umano e performance economica.

L'istruzione è in grado di promuovere la crescita economica e culturale e la convergenza (o può essere causa di divergenza) attraverso diversi meccanismi teorici ormai ben noti (Checchi 2006). La scuola contribuisce alla produttività economica fornendo non solo *skills* specifici, ma anche generali, che possono agevolare la formazione sul campo e, al livello primario, capacità

comunicative e relazionali che consentono agli individui di operare in una società caratterizzata da un'ampia divisione del lavoro. L'istruzione scolastica primaria ha un ruolo essenziale nell'assicurare la sostenibilità politica di un'entità statuale nazionale, poiché un'istruzione elementare obbligatoria, gratuita e uniforme può aiutare a rimpiazzare i legami solidaristici a livello familiare e di piccola comunità con quelli basati su una comunanza di valori «nazionali».

Nei gradi scolastici successivi, indirizzare i giovani verso percorsi diversi può aiutarli a sviluppare competenze specifiche, consentendo ai migliori di accedere a una formazione di élite. Mentre è incerto l'effetto di una così accentuata differenziazione dei percorsi sull'efficacia media dell'istruzione, è molto probabile che così si aumentino le disuguaglianze economiche e sociali, poiché il rischio di fallire nei percorsi più impegnativi può distogliere dal tentativo i ragazzi, soprattutto quelli che provengono dalle famiglie più disagiate. Esaminando le conseguenze e soprattutto le motivazioni alla base delle politiche e delle istituzioni scolastiche italiane, occorre tenere a mente tali preoccupazioni distributive, determinate a loro volta da fini sociali e distributivi mutati nel tempo a livello nazionale. I loro effetti sulla crescita economica dell'Italia e delle singole regioni sono stati influenzati significativamente da diverse condizioni iniziali e da circostanze specifiche differenti.

Nel paragrafo successivo del capitolo si passerà dunque in rassegna l'evoluzione del sistema scolastico italiano, guardando in particolare alla legislazione rilevante e ai dettagli pratici degli aspetti organizzativi (finanziamento, regolamentazione e implementazione, criteri di accesso e selezione, *tracking*) che pesano sulla capacità del sistema stesso di formare in modo efficiente un idoneo capitale umano.

Nella terza sezione saranno invece presi in esame – confrontando l'Italia nel suo assieme con un set di paesi relativamente simili e confrontando tra loro le diverse regioni italiane – i principali trend temporali degli input (iscrizioni e spesa) e dell'output (misurato dalle statistiche di alfabetizzazione e, in tempi più recenti, dai risultati dei test standardizzati) del sistema scolastico. Si interpreterà poi tale evidenza empirica alla luce delle varie riforme della scuola italiana – riforme frequenti ma spesso non pie-

namente attuate e guidate da una congerie di meccanismi politico-economici. La quarta sezione tratterà il ruolo delle dinamiche dello stock di capitale umano, e la loro eterogeneità a livello regionale, in quanto determinanti della performance economica dell'Italia, sottolineando in particolare come alcuni aspetti della sua recente stagnazione economica riflettano la struttura e la performance del suo sistema scolastico.

2. *Struttura ed evoluzione del sistema scolastico italiano*

Nei suoi 150 anni di vita, il sistema scolastico italiano è stato caratterizzato da una continua evoluzione di caratteristiche discendenti dalla combinazione da un lato delle eredità differenziate degli Stati regionali preesistenti, dall'altro dell'influenza delle riforme promosse negli Stati nazionali confinanti. Questa sezione offre una breve e necessariamente incompleta storia della struttura e dell'evoluzione della scuola italiana, oltre a un abbozzo di alcuni dei tratti più importanti dell'esperienza di altre nazioni europee. Si evidenzieranno discrepanze fondamentali tra la lettera delle norme formalmente vigenti e la loro attuazione effettiva, che è sempre stata fortemente eterogenea nelle varie regioni italiane.

2.1. *La situazione nel 1860*

Due tratti delle istituzioni scolastiche degli Stati preunitari hanno influito sull'evoluzione successiva del nuovo Stato unitario. Il primo è che, in generale, tali istituzioni erano molto meno sviluppate che nella maggior parte dei paesi occidentali (Lindert 2004); il secondo riguarda la presenza di ampie differenze tra regioni (D'Amico 2010). Solo in Lombardia e Veneto – entrambi sotto la casa d'Austria, nei cui domini la scuola primaria era controllata dallo Stato già dal 1774, anche se si dovette attendere il 1869 perché l'obbligo scolastico arrivasse a otto anni –, in Toscana e nel Regno di Savoia, in Piemonte e in Liguria, la scuola primaria iniziava ad avvicinarsi agli standard della Prussia – che aveva stabilito già nel 1763 un'istruzione primaria obbligatoria di otto anni –, dei Paesi Bassi – in cui la scuola elementare era sotto

il controllo statale sin dal 1806 – e dei Paesi scandinavi. Gli altri Stati regionali erano molto più indietro in termini di misure a favore dell'istruzione di primo grado.

Le differenze tra gli Stati preunitari erano meno pronunciate al livello della scuola secondaria. I licei erano stati introdotti in tutta la penisola all'inizio del XIX secolo, durante il dominio di Napoleone. Al Nord erano presenti anche i ginnasi, strutturati sul modello austriaco, sia nel Lombardo-Veneto che nelle regioni nordoccidentali del Regno dei Savoia. È possibile tuttavia riscontrare una certa eterogeneità rispetto al minore o maggiore orientamento di tipo accademico dei vari curricula scolastici (D'Amico 2010; Genovesi 2010). Nel Regno di Napoli le scuole secondarie erano in gran parte gestite dai Gesuiti, le cui prerogative erano state ripristinate nel 1814, e pensate per le élite. In Toscana e Piemonte i governi dimostrarono una presa maggiore sul sistema, facendo affidamento su ordini religiosi ideologicamente meno conservatori e fautori di un orientamento formativo di tipo più pratico, quale quello degli Scolopi (si veda D'Amico 2010 sul diverso orientamento pedagogico dei vari ordini religiosi).

Riguardo all'istruzione terziaria, infine, occorre notare che l'Italia è la patria di alcune delle più antiche e prestigiose università del mondo occidentale; solo una si trovava però nel Sud continentale, a Napoli (mentre in Sicilia ce n'erano tre).

2.2. *Le origini del sistema scolastico italiano (1860-1900)*

Sin dalla sua promulgazione nel novembre 1859 (quando la Lombardia, Parma e Modena avevano già votato a favore dell'annessione al Regno dei Savoia), la legge Casati fu intesa come un piano generale per le istituzioni scolastiche della nuova Nazione anziché come la riforma di un singolo Stato regionale, e infatti nel marzo 1861 fu velocemente estesa a tutti i territori del Regno d'Italia. L'ampia portata della riforma segnò il sistema scolastico italiano per molto tempo. La riforma era esplicitamente ispirata al sistema tedesco, in cui l'istruzione era sotto il controllo dello Stato (Canestri, Ricuperati 1976; Zamagni 2002a). In linea di principio – diversamente dal sistema inglese, che non prevedeva alcun coinvolgimento pubblico nella scuola, o dal sistema belga, che prevedeva invece la concorrenza tra pubblico e privato –, si

concedeva agli istituti privati la possibilità di coesistere accanto a quelli pubblici, ma sottomettendo entrambi a un comune orientamento e quadro normativo.

Riguardo all'istruzione primaria, la legge prevedeva due anni obbligatori e completamente gratuiti, un provvedimento conforme alle nuove ambizioni nazionali e alla necessità di fornire almeno una conoscenza di base della lingua ufficiale del nuovo Regno: nel 1861, infatti, meno del 3% dei cittadini parlava italiano (Scotto di Luzio 2007). Nel 1877, la legge Coppino estese poi a tre gli anni di istruzione obbligatoria (con provvedimenti per farla rispettare e multe per i genitori inadempienti) e introdusse un curriculum di cinque anni per la scuola elementare.

Nella sostanza, tuttavia, in questa fase l'Italia non sviluppò un sistema di istruzione primaria davvero comune e obbligatorio. Il finanziamento era lasciato quasi interamente nelle mani delle singole municipalità; anche formalmente, le comunità rurali (quelle cioè con meno di 4.000 abitanti) rimasero obbligate a provvedere soltanto per i primi due anni. Ciò portò a enormi differenze nella qualità e persino nell'esistenza fisica delle scuole primarie, che dipendevano dalla propensione sociopolitica locale a stanziare risorse per l'istruzione (A'Hearn, Auria, Vecchi 2011). Per i primi cinquant'anni di vita del nuovo Stato, si ebbe così una cristallizzazione delle ampie disparità regionali ereditate dal periodo preunitario.

L'istruzione secondaria era invece concepita per essere totalmente regolata e in gran parte anche finanziata dal potere centrale. Si riteneva che il controllo dello Stato potesse promuovere la coesione ideologica nazionale (delle future classi dirigenti) e ridurre il ruolo della Chiesa cattolica, ostile al nuovo Regno che le aveva sottratto i territori pontifici. L'Italia concentrò la sua attenzione in particolare sui licei, i cui precedenti – e concorrenti al tempo – erano le scuole basate sull'insegnamento del latino dei Gesuiti. Licei furono istituiti e diretti dallo Stato in pressoché tutte le province. Con cinque anni di ginnasio e tre di liceo classico, offrivano un curriculum orientato al proseguimento degli studi nell'università, teso a forgiare la cultura dell'élite del nuovo Regno. In accordo con il modello tedesco, la legge Casati stabilì però anche un percorso parallelo, meno orientato all'università, attraverso le scuole tecniche. Nonostante il nome, il loro obiet-

tivo era di offrire agli studenti un capitale umano generale piuttosto che conoscenze e pratiche di tipo settoriale. Nel 1872 vennero dunque introdotti gli istituti tecnici, della durata di quattro anni; uno dei quattro curricula disponibili era centrato su matematica e fisica. Diversamente dai licei, le scuole tecniche offrivano un aiuto finanziario agli studenti, in gran parte sostenuto da fonti private e locali, ed erano amministrati dal Ministero dell'agricoltura, dell'industria e del commercio anziché da quello dell'istruzione. Un percorso più chiaramente orientato al mondo del lavoro prese poi forma nelle scuole professionali, che rimasero sotto il controllo del Ministero dell'agricoltura, dell'industria e del commercio anche dopo il passaggio delle scuole tecniche sotto l'egida del Ministero dell'istruzione nel 1878. Offerta e domanda di questa istruzione pratica di secondo livello erano influenzate molto di più dai tratti socioeconomici e culturali dei diversi territori e dalle risorse finanziarie localmente disponibili, tanto che la rilevanza delle scuole professionali era piuttosto diversa tra le regioni e tra i vari settori (Zamagni 1996). Nelle aree urbane, i giovani della classe operaia potevano iscriversi anche a nuove scuole religiose, quali per esempio gli istituti gestiti dai Salesiani, che offrivano una formazione pratica e culturale insieme.

Per quanto riguarda l'istruzione terziaria, la legge Casati incaricò le antiche e prestigiose istituzioni accademiche della nuova Nazione di trasmettere conoscenze specifiche, pratiche e professionali e di provvedere al mantenimento e all'avanzamento della cultura. Nessuna università fu chiusa, mentre l'Ateneo di Napoli rimase l'unico del Sud. Anche a questo livello, la legge predispose un percorso formativo applicato, parallelo alla tradizionale istruzione universitaria, istituendo le scuole tecniche superiori. Le scuole commerciali furono aperte nel 1868, e nel 1878 fu istituita la Scuola Superiore di Agricoltura a Portici, seguita poi da altre.

Il sistema formativo previsto, ma non completamente realizzato, dalla struttura istituzionale italiana verosimilmente rifletteva gli equilibri politici e sociali della «democrazia di élite» che costituiva la trama sociale e politica della nuova Nazione. Poiché le classi più povere avevano scarso o nullo potere politico, i fondi pubblici furono in gran parte destinati all'istruzione secondaria e terziaria di stampo più accademico, mentre l'istruzione elemen-

tare e quella tecnica professionale erano finanziate e organizzate perlopiù a livello locale.

2.3. *Ampliamento e* tracking *(1900-1970)*

Dopo un periodo di turbolenza politica intorno agli anni Novanta dell'Ottocento, il clima del Paese si assestò su posizioni più progressiste. La legge Orlando del 1904 ampliò gli obiettivi della scuola primaria (in termini di anni di istruzione obbligatoria, per tutte le diverse tipologie di municipalità) e aumentò ulteriormente il sostegno finanziario a supporto dell'effettività degli stessi da parte dello Stato centrale. In seguito ai risultati dell'inchiesta Corradini del 1908, la legge Daneo-Credaro del 1911 assegnò al bilancio statale l'intero costo del personale e dei materiali per la scuola primaria, lasciando ai governi locali il solo compito di fornire strutture adeguate (compito che essi tuttora hanno).

La svolta culturale che portò a questa importante riforma suscitò anche ampi dibattiti riguardo all'organizzazione e ai programmi di studio della scuola italiana. Dopo la guerra, alcuni dei protagonisti e dei temi emersi in quei dibattiti portarono infine alla riforma Gentile, promulgata nel 1923, all'avvio del regime fascista. Molti aspetti della riforma richiamavano la legge Casati; altri, invece, avevano come obiettivo (in via alquanto polemica, anche a causa della forte personalità del ministro Gentile) il rafforzamento del ruolo dello Stato centrale, la previsione di un *tracking* precoce nella scuola italiana e l'attribuzione di un ruolo apicale al liceo classico, inteso come una scuola per pochi, caratterizzata da programmi difficili e da impegnativi standard di valutazione (Scotto di Luzio 2007). Il curriculum della scuola elementare fu ridotto a cinque anni e il ruolo dello Stato esteso oltre il semplice finanziamento, con l'istituzione di un forte controllo amministrativo sugli insegnanti e l'adozione di un programma comune. Questi nuovi principi erano tesi a promuovere la lealtà politica e l'omogeneità della Nazione. L'obbligo scolastico fu esteso a quattordici anni ma, dopo la scuola elementare, la struttura fortemente differenziata del sistema fu rafforzata, istituendo la scuola complementare – che non consentiva agli studenti di proseguire oltre la secondaria inferiore – e la scuola media, che invece permetteva l'accesso alle scuole secondarie superiori

(compresi gli istituti tecnici, che tornarono di nuovo sotto il controllo del Ministero delle attività produttive). Con tutta probabilità per rafforzare la connotazione di élite del liceo classico, la riforma introdusse però anche nuove tipologie di scuole secondarie, in particolare il liceo scientifico (una versione annacquata del liceo classico, che nel tempo sarebbe però diventata la scelta più diffusa nel segmento secondario superiore) e un liceo femminile (mai davvero decollato e successivamente eliminato). Gli standard, e non solo del percorso d'élite orientato al proseguimento degli studi ma di tutte le scuole, furono potenziati da controlli centrali, attraverso il monitoraggio e la certificazione della performance con esami statali alla fine del ciclo delle elementari, della scuola secondaria inferiore e di quella superiore.

Il sistema che ne risultò fu dunque molto segmentato e con una segmentazione tra percorsi che interveniva piuttosto precocemente lungo il ciclo di vita del ragazzo. La pluralità di percorsi nella scuola secondaria era pensata in modo da mantenere l'alta qualità e la «purezza» del liceo classico e degli studenti universitari che, nelle parole di Gentile, dovevano essere «pochi ma buoni». La riforma portò inoltre a una frammentazione dell'educazione terziaria, che distingueva i titoli universitari dell'élite dalla formazione professionalizzante. Chi conseguiva un diploma liceale aveva la possibilità di iscriversi in qualsiasi facoltà, mentre i titoli conseguiti negli istituti tecnici consentivano di proseguire solo in aree specifiche, stabilite attraverso l'esame di Stato finale.

Già sotto il fascismo i tempi e l'esclusività del *tracking* si dimostrarono molto controversi. Nel 1928, il nuovo ministro, Belluzzo, sostituì la scuola complementare con l'avviamento al lavoro, una scuola secondaria inferiore che consentiva agli studenti di accedere alle scuole tecniche. Ulteriori riforme furono poi previste dal piano Bottai, che cercava di collegare quest'istruzione fortemente canalizzata ai principi del corporativismo fascista, ma che non furono mai attuate in seguito alla caduta del regime durante la guerra.

Dopo il secondo conflitto mondiale, il sistema scolastico italiano era perciò ancora modellato sui principi della legge Casati, con una struttura a controllo centrale e un *tracking* precoce. Tale struttura fu ulteriormente irrigidita durante la guerra attraverso strumenti amministrativi, quali la definizione e l'imposizio-

ne a livello centrale delle qualifiche dei maestri della scuola primaria (la legge 675/1942 sul ruolo unico nazionale dei maestri) e in particolare l'istituzione degli esami di Stato alla fine di ogni corso di studi.

La struttura concepita dalle disposizioni legislative era tuttavia ben lontana dall'essere realizzata in modo completo e uniforme. L'istruzione era obbligatoria fino ai quattordici anni, ma fu effettivamente garantita solo quando, nel 1962, la scuola secondaria inferiore fu unificata nella scuola media unica – successiva al ciclo della scuola primaria – permettendo così di posticipare il momento del *tracking*. Solo nel 1968 lo Stato istituì inoltre la scuola materna, a cui si era provveduto fino a quel momento solo privatamente o, in alcuni casi, attraverso le municipalità (che ancora gestiscono gran parte di tale segmento).

Il rapporto tra la nuova scuola media, la scuola elementare e la secondaria superiore – queste ultime non toccate dalla riforma del 1962 – non fu però esplicitamente risolto. Pur essendo entrambe parte dello stesso percorso di scuola dell'obbligo, scuola media unica e scuola elementare rimasero ben poco collegate; il dibattito, originato dalle pressioni dei diversi sindacati e associazioni a favore o contro il fatto che i docenti qualificati per la scuola elementare potessero insegnare anche nella scuola secondaria inferiore, rimase focalizzato sugli aspetti di tipo più strettamente sindacale. I legislatori (e la società italiana) mantennero un atteggiamento ambivalente rispetto all'intensità e alla configurazione del *tracking* da preferirsi, e la nuova scuola media unica consentì di posticipare ma non di preparare alla scelta tra i diversi indirizzi successivi. I licei (più prestigiosi e di orientamento più accademico, sempre con il liceo classico in posizione apicale) e gli istituti tecnici (con un modello di governance più decentrata) continuarono così a coesistere con un'ampia varietà di istituti professionali, legati alle industrie locali (e nazionali) e, a partire dagli anni Cinquanta, con gli istituti organizzati internamente da grandi aziende come l'Olivetti, modellati sulla formazione aziendale di stampo americano.

3. *Maturità e deterioramento (dal 1970 a oggi)*

La transizione verso un nuovo periodo di evoluzione istituzionale è segnata dalle rivolte studentesche e dagli scioperi del 1969. Nel 1973 riforme di ampia portata consentirono ai diplomati di qualsiasi scuola secondaria di accedere liberamente alle facoltà universitarie. Si ebbe così un boom di iscrizioni nei vari atenei; il numero dei titoli conseguiti iniziò a crescere solo qualche anno dopo, ma l'afflusso di laureati nel mercato del lavoro fu ridotto da un alto tasso di abbandono e dai tempi lunghi nel completamento degli studi, poiché le università erano scarsamente attrezzate per educare grandi masse di studenti non selezionati. L'accesso libero alle università avrebbe dovuto essere accompagnato da riforme adeguate, eppure solo nel 1980 si iniziò a mettere in atto una riforma volta a sostituire il precedente sistema di tipo tedesco di istituti, docenti e assistenti con tre cariche accademiche organizzate in dipartimenti. Quasi tutti coloro che negli anni Settanta avevano contratti temporanei di insegnamento e ricerca passarono in massa in posizioni di ruolo, senza un adeguato *screening*; ne risentì la qualità media e ne risultò un intasamento quantitativo tale da rendere difficile alle generazioni successive intraprendere una carriera accademica. L'amministrazione del personale universitario e la struttura dei corsi di laurea rimasero completamente centralizzate fino agli anni Novanta, quando furono aperte numerose nuove università in tutta Italia. Attorno al 2000, fu infine garantita agli atenei ampia libertà di assumere e promuovere il personale accademico (quest'ultima opzione era la più frequente, a causa dei minori costi di bilancio che essa implicava), così come di istituire nuovi corsi, che negli anni immediatamente successivi furono ridefiniti secondo il cosiddetto modello del «3+2».

A livello di istruzione secondaria superiore, il sistema basato su licei, istituti tecnici e istituti professionali ha mantenuto fino a tempi recenti la configurazione tracciata nel periodo prebellico. Importanti modifiche sono però emerse sottotraccia. Molti dei legami istituiti a livello locale tra gli istituti tecnici e professionali e il mondo dell'imprenditoria si ruppero già a metà degli anni Settanta. All'inizio degli anni Novanta, le sperimentazioni hanno introdotto alcune modifiche sostanziali negli ormai obsoleti cur-

ricula delle scuole superiori, ma tali innovazioni non sono mai state inserite in un adeguato contesto sperimentale né sottoposte a valutazione. Non hanno dunque modificato la caratteristica dei licei come scuole orientate verso il proseguimento degli studi, caratteristica sempre meno adeguata alla più ampia e meno selezionata popolazione studentesca. Se fino agli anni Ottanta l'aumento del numero di iscrizioni alla scuola superiore era stato trainato dagli istituti tecnici e, almeno inizialmente, da quelli professionali, a partire dagli anni Novanta si è avuta invece un'accresciuta preferenza per i licei, percepiti come più prestigiosi soprattutto perché più facilmente atti a conseguire un successivo accesso all'università. Una struttura semplificata – e meno costosa – è stata introdotta solo di recente e messa in atto a partire dal 2010.

Il fatto che tutte le scuole secondarie superiori dovessero preparare gli studenti a un possibile accesso all'istruzione terziaria complicò ulteriormente l'inconcludente dibattito che si aprì in seguito alla riforma del 1962 da cui uscì la scuola media unica. Il fine delle scuole secondarie inferiori non fu pienamente chiarito: da scuole preparatorie e parte di percorsi già differenziati divennero istituti che dovevano fornire un'istruzione universale e obbligatoria, ma non era chiaro se dovessero porsi come un completamento della scuola primaria o un'introduzione a un livello superiore che nei fatti stava diventando anch'esso gradualmente universale. Oggi, gli insegnanti delle scuole secondarie inferiori sembrano essere più indietro rispetto ai colleghi di altri gradi nelle indagini sulla soddisfazione sul lavoro (Argentin, Cavalli 2010).

Nel segmento primario, dove fino a tempi molto recenti ai maestri non era richiesto di possedere un titolo universitario, il numero degli insegnanti è cresciuto più velocemente delle iscrizioni, anche in seguito all'introduzione, nel 1971, del tempo pieno e, nel 1977, della figura dell'insegnante di sostegno per gli studenti con disabilità fisiche e disturbi dell'apprendimento, prima confinati in classi differenziali. Tra il 1985 e il 1990 fu riformato il curriculum della scuola elementare, assegnando più insegnanti a ogni classe. Dopo il calo nel numero delle nascite successivo al picco raggiunto nel 1964, il rapporto studenti-insegnante scese insieme con i tassi di iscrizione: nelle scuole elementari pubbliche tale rapporto era pari a 27,3 nel 1950, 22,2 nel 1960, 21,4

nel 1970 e 15,7 nel 1980 (Brunello, Checchi 2005). Nel 1992 raggiunse il livello di 10,8, il dato più basso dell'International Indicators Project dell'OCSE.

Sull'efficacia dell'organizzazione delle scuole italiane possono aver influito negativamente non solo la dissonanza tra curricula dei diversi gradi non riformati e frequenza scolastica di massa, ma anche innovazioni di tipo amministrativo e legislativo. L'assunzione e il trattenimento in servizio degli insegnanti ha gradualmente perso ogni residuo tratto selettivo; alla mancanza di selettività in entrata si è poi aggiunta l'erosione del prestigio sociale e lo scarso appeal economico della professione. I concorsi pubblici per posizioni di ruolo sono divenuti sempre più rari e affollati. Si è rigonfiata la figura dell'insegnante precario, con incarichi temporanei e in attesa di un passaggio in ruolo, legato all'accumulo di anni di anzianità in apposite liste e senza la selezione meritocratica dei concorsi ufficiali: l'insegnamento è divenuto sempre più un'occupazione per individui disposti ad attendere a lungo un posto fisso, o perché molto motivati o perché privi di altre opportunità di impiego. L'assenza di *screening* – e più in generale di *feedback* anche tra pari – caratterizza pure la successiva carriera in ruolo. Questa è poco significativa dal punto di vista retributivo, ma una volta ottenuto l'incarico di ruolo, gli insegnanti guadagnano il diritto a trasferirsi in altre scuole in base all'anzianità. Risultato di questo stato di cose è che il rapporto insegnanti/studenti e l'anzianità dei docenti sono più alti al Sud (la regione i cui laureati con maggior probabilità aspirano alla professione di insegnante per via della mancanza di alternative occupazionali) e, all'interno di ogni distretto locale, nelle scuole inserite in contesti socioeconomici più favorevoli e dove è più «facile» svolgere il mestiere di insegnante. Viceversa, nelle scuole con necessità più pressanti finiscono con l'operare gli insegnanti con meno esperienza; soprattutto, molti sono lì giusto in attesa di potersi presto trasferire altrove, finendo con l'avere una più bassa motivazione all'assolvimento dei loro incarichi attuali (Barbieri, Rossetti, Sestito 2011).

Le conseguenze di questi meccanismi di selezione, allocazione e governo dei docenti si sono sommate a quelle delle procedure di valutazione degli studenti, che nel periodo considerato hanno visto un affievolirsi degli standard e una scarsa comparabi-

lità tra scuole dei risultati degli esami. Tale processo, iniziato per molti versi con la riforma dell'esame di maturità all'inizio degli anni Settanta, ha raggiunto un picco tra il 1995 e il 2006, quando agli studenti che risultavano insufficienti in alcune materie non era più richiesto di recuperare le lacune durante le vacanze estive. Già a giugno, gli insegnanti dovevano decidere se bocciarli o consentire loro di passare all'anno successivo: quest'ultima scelta finiva con l'essere quella più preferibile per gli insegnanti, in un contesto in cui genitori ansiosi – anziché ispettori ministeriali, una categoria ormai pressoché scomparsa nella scuola italiana – mettevano in discussione le loro decisioni. Dal 1997 al 2005 lo stesso esame di Stato è stato inoltre gestito da commissioni interne alla scuola, con un unico membro esterno nominato dal Ministero.

4. *Input e output dell'istruzione*

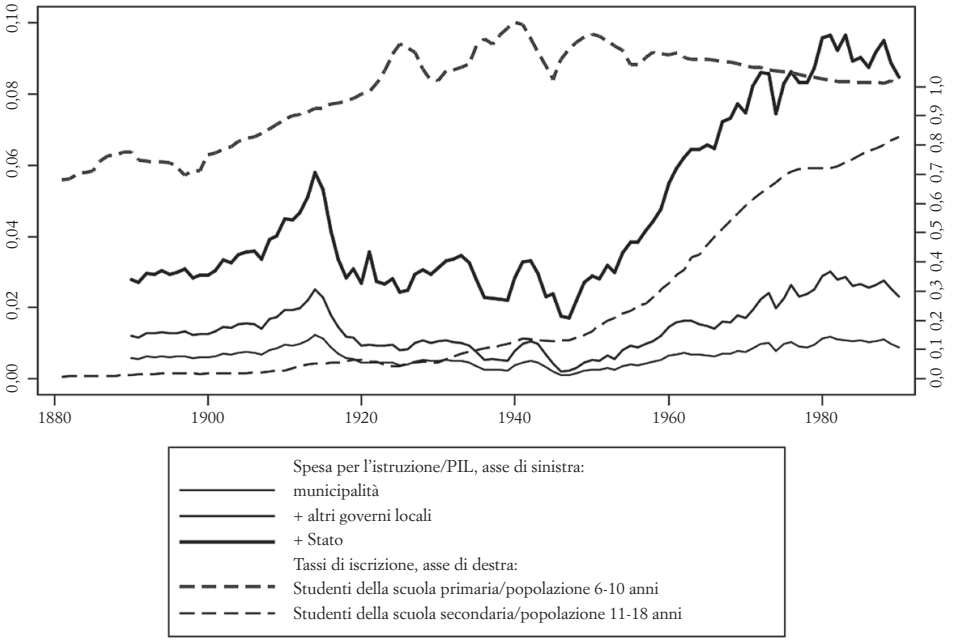
L'evoluzione istituzionale dell'Italia offre un ricco quadro per la valutazione dei decisivi legami tra performance economica e sistema scolastico, inclusi gli effetti della quantità e della qualità dell'istruzione e delle sue modalità di finanziamento. In questa sezione si esaminerà in primo luogo il comportamento nel tempo e tra le regioni degli indicatori di input e output del sistema scolastico italiano, con l'obiettivo di individuare le implicazioni dei tratti istituzionali descritti in precedenza. Si passerà poi a confrontarli con quelli osservati in altri paesi, così da introdurre la successiva analisi del ruolo dell'istruzione nello sviluppo economico dell'Italia.

4.1. *Dinamiche di lungo periodo e di convergenza*

Le conseguenze degli sviluppi istituzionali brevemente visti in precedenza sono già evidenti nei dati sulla spesa e sulle iscrizioni mostrati nella figura 9.1. La spesa pubblica è rimasta contenuta finché il finanziamento delle scuole elementari non è passato dagli enti locali allo Stato; le iscrizioni alla scuola elementare sono aumentate significativamente solo dopo il passaggio al finanziamento pubblico centrale, avvicinandosi al 100% soltanto

negli anni Trenta dello scorso secolo. Nonostante il continuo aumento delle iscrizioni, la scolarizzazione effettiva rimase più bassa per via della diffusa mancata frequenza della scuola da parte degli iscritti: la frequenza diminuì tra il 1881 e il 1893 e tra il 1926 e il 1936 (A'Hearn, Auria, Vecchi 2011).

Figura 9.1. *Evoluzione nel tempo delle spese per l'istruzione e dei tassi di iscrizione a scuola*



Fonte: Checchi (1997) per rapporti spesa/PIL e iscrizioni; dati sulla popolazione dal sito web di Angus Maddison http://www.ggdc.nl/maddison/.

Nel tempo, la spesa pubblica per l'istruzione è cresciuta quasi sempre più velocemente del PIL. Nel primo periodo della storia italiana ciò ha riflesso l'aumento degli standard di vita: il fattore esplicativo è dunque rintracciabile nell'accrescimento della propensione a investire nel sistema scolastico di una nazione che diviene più ricca. Più recentemente, la spesa è stata innalzata dalla tendenza a un sovradimensionamento del personale scolastico, per lungo tempo non adeguatosi alla riduzione del numero di bambini in età scolare, a fronte di una crescita economica che ha cominciato a rallentare.

La tabella 9.1 presenta gli indicatori riassuntivi delle dinamiche di lungo periodo e delle disparità regionali nell'effica-

cia dell'istruzione primaria (colta dai tassi di alfabetizzazione). Questi, molto bassi all'avvio dello Stato unitario, solo lentamente hanno iniziato a risentire della crescita della scolarità primaria. Le profonde diversità tra le macroregioni rimasero perlopiù immutate fino ai primi del Novecento. Entrambe queste caratteristiche possono essere in gran parte spiegate dal fatto che la scuola elementare fosse finanziata a livello locale. Nei governi a democrazia ristretta della maggior parte dei paesi europei di fine Ottocento, i proprietari terrieri, dotati di grande potere politico, non erano particolarmente interessati a sostenere l'alfabetizzazione dei loro potenziali lavoratori salariati (Lindert 2004). La loro propensione a finanziare la scuola era ancora minore a livello locale, poiché questa avrebbe potuto alimentare la formazione di una coscienza politica così come una pressione all'aumento dei salari, anche attraverso la facilitazione dell'emigrazione. Tali meccanismi, pur se comuni a tutta la penisola, al Sud ebbero effetti ancora più rilevanti: le risorse locali – misurate dal PIL pro capite – erano leggermente inferiori che altrove, il che di per sé riduceva la propensione a finanziare l'istruzione, considerata come un bene di lusso. A'Hearn, Auria e Vecchi (2011) mostrano come, nelle regioni in cui la scuola era maggiormente finanziata, ciò avvenisse anche perché una più ampia quota delle entrate tributarie municipali veniva destinata all'istruzione; essi osservano che alla base delle disparità regionali c'erano verosimilmente differenze culturali, politiche ed economiche. La domanda di competenze alfabetiche e matematiche, sia pur di tipo elementare, era del resto legata alla presenza di industrie moderne, più debole al Sud; in tali regioni, l'influenza dei proprietari terrieri sulla politica locale, comunque presente in tutto il Paese stante il regime di democrazia a suffragio ristretto, era se possibile ancora più forte; inoltre, al Sud, la forza maggiore dei cattolici e dei loro timori verso le scuole pubbliche possono anche aver avuto un ruolo importante. Si aggiunga che solo gli uomini, durante il servizio militare, potevano poi recuperare la mancata o poco efficace scolarità primaria nelle «scuole reggimentali» (fondate negli anni Trenta dell'Ottocento in Piemonte e diffuse per tutto il periodo delle guerre di Indipendenza, per essere poi abolite nel 1892; Della Torre 2010): queste erano però meno diffuse al Sud dove era alta la renitenza alla leva. Il vantaggio nell'alfabetizzazione

delle regioni settentrionali era perciò particolarmente consistente per gli uomini, che erano i soggetti con un ruolo preminente nelle attività economiche formali, un fattore che così amplificava i vantaggi del Nord in termini di capitale umano. I differenziali regionali persistettero così quasi senza alcuna variazione fino ai primi del Novecento. Anche se le iscrizioni crebbero rapidamente fino al 1921 e rimasero più o meno uniformi fino agli anni Cinquanta, le differenze nei tassi di alfabetizzazione nella popolazione totale e, più in generale, negli anni medi di istruzione della popolazione adulta erano ancora molto ampie nel 1951. Solo oggi molte di queste differenze regionali sono state eliminate, almeno tra le coorti più giovani.

Tabella 9.1. *Analfabetismo e istruzione nel tempo (1871-1951) e tra macroaree. Anni medi di istruzione nella popolazione 25-64 anni, tra macroaree e nel tempo (1951-2010)*

Regioni	1871		1901		1921		1951		1951	1971	2001	2010
	(A)	(P)	(A)	(P)	(A)	(P)	(A)	(P)	Anni medi di istruzione nella popolazione 25 -64 anni			
Nord-Ovest	42,4	63,3	21	67,5	8,2	71,1	2,9	68,7	5,2	5,7	8,9	11,0
Nord-Est	68,2	41,1	40,7	58,7	18	72,7	6,3	72,2	4,6	5,3	8,6	11,0
Centro	70,5	31,8	49,3	48,2	28,8	61,0	11,3	70,0	4,4	5,3	8,8	11,3
Sud	83,9	22,2	69,6	33,4	47,2	45,0	24,2	68,3	3,1	4,1	7,4	10,2
Italia	68,8	38,5	48,5	49	27,4	57,6	12,9	69,4	4,1	5,0	8,3	10,8

Nota: (A) tasso di analfabetismo: rapporto percentuale tra individui analfabeti e popolazione con un'età superiore ai 6 anni; (P) iscrizioni alla scuola primaria: rapporto percentuale tra le iscrizioni alla scuola primaria e popolazione con un'età compresa tra 6 e 14 anni; Anni medi di istruzione: calcolati in base al numero minimo di anni necessari a conseguire il più alto titolo di studio.
Fonte: gli indicatori regionali fino al 1951 sono ricavati da Felice (2007), che li calcola con riferimento al totale della popolazione adulta. Qui sono riscalati al dato medio nazionale riferito alla popolazione oltre i 6 anni, adoperando la struttura per età e i dati specifici delle diverse macroaree tratti dal censimento del 1971. I dati delle ultime tre colonne sono direttamente presi dal censimento (1971 e 2001) e dall'Indagine sulle forze di lavoro del 2010.

Le iscrizioni ai gradi successivi sono inferiori a quelle alla scuola primaria mostrate nella figura 9.1. Per lungo tempo, le scuole secondarie e i loro studenti rimasero pochi ma di quali-

tà elevata. Si trattava perlopiù di licei classici, ma con una forte presenza delle scuole tecniche. Negli anni Trenta dello scorso secolo, nell'istruzione secondaria iniziò a crescere una quantità significativa di percorsi professionali, che continuarono poi a svilupparsi dopo la Seconda guerra mondiale, soprattutto nel Nord-Ovest, ma anche nelle regioni adriatiche orientali e centrali che riagganciarono il tradizionale «triangolo industriale» (Zamagni 1996). Dagli anni Settanta dello scorso secolo le iscrizioni hanno continuato a crescere nelle scuole secondarie. Negli anni Settanta e Ottanta il maggior numero di iscrizioni era concentrato nei percorsi a orientamento professionale; dagli anni Novanta, tuttavia, la quota dei percorsi accademici, in particolare del liceo scientifico, è cresciuta sensibilmente.

Una valutazione quantitativa dei trend e dei fenomeni di convergenza è fornita nella tabella 9.2, che mostra i risultati di un esercizio econometrico in cui si regredisce, a livello di singole municipalità, la variazione su un orizzonte di dieci anni nel livello di istruzione dei giovani adulti (le persone cioè con un'età compresa tra i 25 e i 34 anni) sul livello di partenza della stessa variabile e un set di variabili dicotomiche temporali che identificano i diversi decenni coperti dall'analisi. Il coefficiente della variabile che coglie il livello di partenza, se negativo, testimonia la presenza di fenomeni di convergenza tra i diversi territori; i coefficienti delle variabili dicotomiche che individuano i diversi decenni misurano quanto un decennio si differenzi dagli altri nel trend di crescita della scolarità. L'analisi viene effettuata distintamente, nelle prime tre colonne, per il totale, i soli maschi e le sole femmine. Nelle tre colonne successive, sempre distinguendo tra totale, maschi e femmine, si è poi aggiunto tra i regressori il livello di istruzione della generazione precedente, gli anni medi di istruzione degli individui tra i 35 e i 64 anni alla data iniziale, che rappresentano un po' i genitori di quanti dieci anni dopo avranno tra i 25 e i 34 anni. Tale variabile assume un coefficiente positivo, a testimonianza del fatto che gli spillover intergenerazionali aumentano la persistenza dell'eterogeneità storica (i comuni ove il gruppo dei genitori è mediamente più istruito sono quelli dove la successiva crescita della scolarità dei figli è più sostenuta). Il coefficiente della variabile dipendente ritardata, sempre negativo, rimane tuttavia ampio e significativo, a testimoniare

il marcato processo di convergenza tra territori diversi: la scolarità è cresciuta di più ove in partenza era più bassa; il processo di convergenza appare inoltre più forte tra le donne, interessate da un trend di crescita mediamente più veloce e in continua accelerazione (come evidenziato dal pattern dei coefficienti delle *dummies* temporali).

Tabella 9.2. *Regressione per la crescita sul decennio degli anni medi di istruzione nella popolazione compresa dai 25 ai 34 anni: osservazioni a livello municipale*

	T	U	D	T	U	D
Valore iniziale degli anni medi di istruzione, popolazione tra i 25 e i 34 anni	-0,349	-0,383	-0,428	-0,364	-0,419	-0,488
	0,004	0,005	0,005	0,006	0,006	0,006
dummy 1991 e 2001	-0,162	-0,364	0,345	-0,147	-0,347	0,402
	0,014	0,015	0,016	0,014	0,015	0,017
dummy 2001	0,366	0,418	0,484	0,359	0,374	0,469
	0,011	0,011	0,014	0,011	0,012	0,014
Valore iniziale degli anni medi di istruzione, popolazione tra i 35 e i 64 anni				0,02	0,054	0,082
				0,005	0,005	0,006
Costante	4,369	4,588	4,754	4,384	4,601	4,758
	0,025	0,029	0,025	0,025	0,029	0,025
Osservazioni	24.168	24.168	24.162	24.168	24.168	24.162
R^2	0,51	0,52	0,43	0,51	0,53	0,43

Nota: T = tutti gli individui, U = uomini, D = donne. Errori standard sotto le stime puntuali.
Fonte: elaborazioni effettuate da Federico Giorgi su dati dei censimenti 1971-2001.

L'evoluzione del capitale umano dell'Italia è stata anche influenzata dalle immigrazioni ed emigrazioni discusse dettagliatamente in Gomellini, Ó Gráda *infra*, cap. 10. Fino agli ultimi venticinque anni del XX secolo l'Italia è stata un paese di emigranti. Questi erano in media meno istruiti di coloro che restavano (così come degli abitanti dei paesi di destinazione), ragione per cui le emigrazioni hanno contribuito in generale a diminuire il gap dell'istruzione dell'Italia rispetto alle altre nazioni occidentali. Questo fenomeno fu particolarmente intenso negli anni precedenti alla Prima guerra mondiale e dopo il secondo conflit-

to bellico. Nonostante la loro istruzione relativamente bassa, gli emigranti erano tuttavia selezionati tra i soggetti più intraprendenti della loro generazione e l'acquisizione di un livello minimo di istruzione era spesso per loro un prerequisito per lasciare il Paese (l'opportunità migratoria così configurandosi come un incentivo all'acquisizione di un minimo di scolarità).

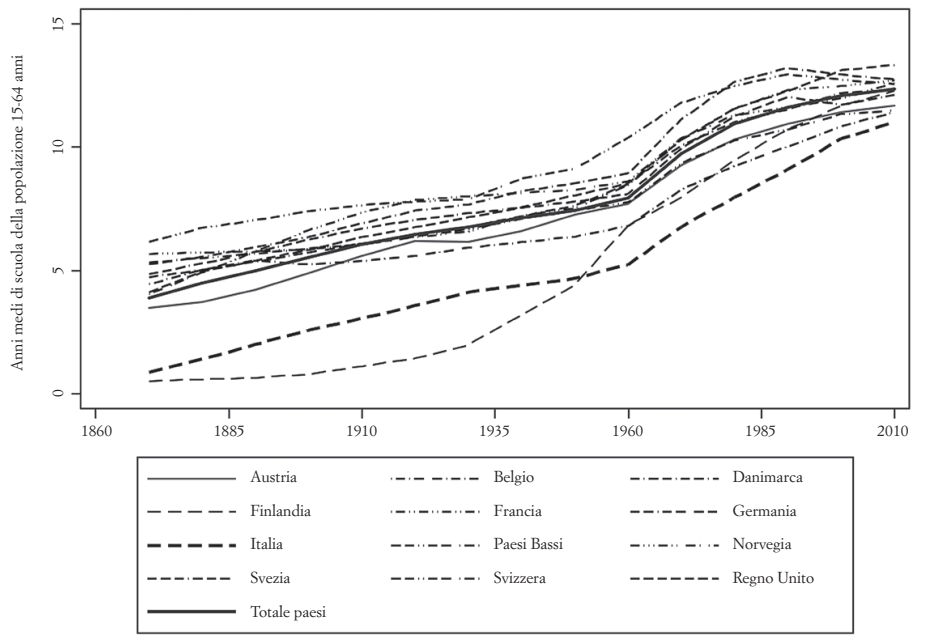
Negli ultimi anni l'Italia è divenuta invece un paese di immigrazione, ma i flussi migratori non hanno più portato a una riduzione del divario dell'istruzione con le altre nazioni sviluppate: gli immigrati (extracomunitari) non sono soltanto meno istruiti dei nativi e dei relativamente pochi ma ben istruiti italiani che emigrano, ma anche degli extracomunitari che si indirizzano verso gli altri paesi sviluppati. Il sistema socioeconomico italiano sembra meno capace di altri di attrarre immigrati qualificati (e regolari). Molti stranieri che arrivano in Italia sono del resto inizialmente irregolari e lavorano nell'economia sommersa (finché non sono regolarizzati da sanatorie, che in base alle esperienze recenti hanno luogo ogni tre o cinque anni).

Negli ultimi vent'anni l'Italia ha visto anche un'inversione dei trend che in precedenza contribuivano alla convergenza regionale nel capitale umano. Prima della Prima guerra mondiale, emigranti relativamente poco istruiti lasciavano le regioni meno sviluppate e meno dotate di capitale umano del Mezzogiorno e del Nord-Est (laddove i nativi delle regioni nordoccidentali emigravano, ma su una base in prevalenza solo temporanea, in Francia e in Svizzera). Le migrazioni all'esterno e all'interno, vietate e affievolite durante il periodo fascista, tornarono a crescere negli anni Cinquanta e Sessanta, con individui relativamente poco istruiti provenienti dal Mezzogiorno che si stabilivano tanto nel Nord Europa quanto nelle regioni del Nord-Ovest dell'Italia (per lavorarvi come operai nel settore manifatturiero in espansione). Questi flussi non solo sono diminuiti negli anni successivi (con una qualche ripresa nell'ultimo quindicennio) ma hanno visto cambiare la loro composizione interna: a partire dagli anni Ottanta del secolo scorso gli individui che lasciano il Mezzogiorno sono in media più istruiti di quanti vi restano (si veda Cannari, Nucci, Sestito 2000; Mocetti, Porello 2010), per cui la migrazione interna contribuisce alla persistenza, e non più all'affievolimento, dei differenziali regionali nella dotazione di capitale umano.

4.2. *Confronti internazionali*

La figura 9.2 offre una prospettiva comparativa sul livello dell'istruzione in Italia mostrando l'evoluzione nel tempo degli anni medi di istruzione della popolazione attiva in un gruppo di paesi dell'Europa occidentale. L'Italia parte chiaramente in ritardo rispetto agli altri paesi, che sono invece piuttosto omogenei, fatta eccezione per la Finlandia, che è all'inizio del periodo nelle posizioni più basse ma che poi raggiunge rapidamente la vetta. In termini quantitativi l'intensità di capitale umano dell'Italia è sempre inferiore alla media del complesso dei paesi considerati, un dato del resto in linea con il suo relativamente più basso livello di reddito. Anche per l'Italia vi è però un *catch-up* abbastanza costante (anche se il recupero di posizioni non è rapido quanto quello della Finlandia, che sorpassa l'Italia nel 1950). Anche tra il 1990 e il 2000 l'intensità relativa dell'istruzione della potenziale forza lavoro italiana cresce ancora abbastanza velocemente, anche se non ai ritmi del secolo precedente.

Figura 9.2. *Percorso temporale degli anni medi di scuola della popolazione attiva in dodici paesi dell'Europa occidentale*

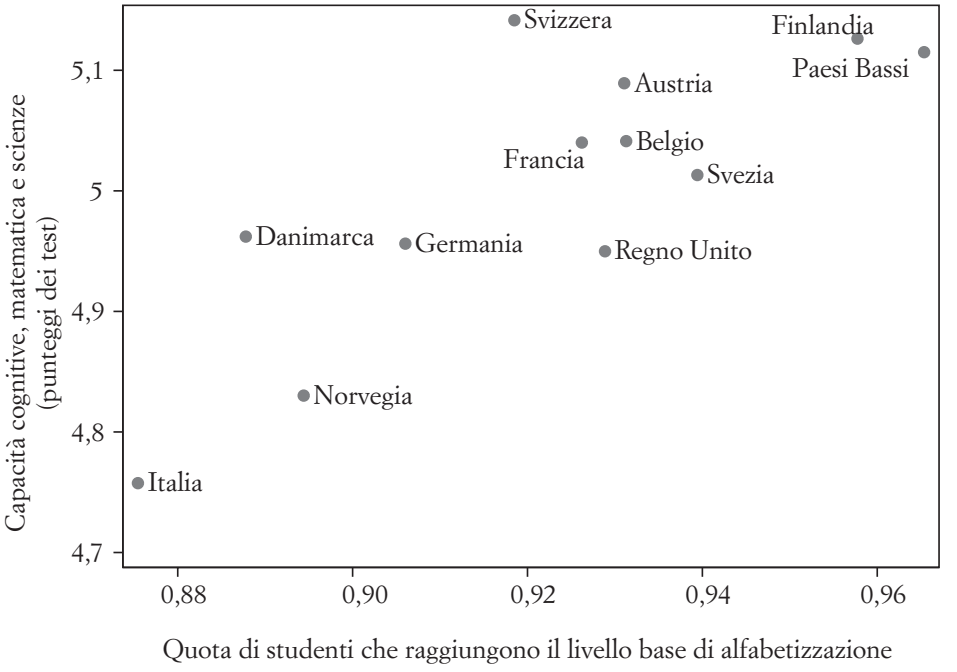


Fonte: Morrison, Murtin (2009), la linea riferita al totale dei paesi aggrega gli stessi sulla base dei dati sulla popolazione disponibili sul sito di Angus Maddison (http://www.ggdc.nl/maddison/).

Non solo la dimensione quantitativa del sistema scolastico italiano (in termini di risorse finanziarie, studenti e insegnanti), ma anche la sua qualità devono essere confrontate con quelle di altri paesi in periodi storici diversi. Prima del 1900 la qualità dei processi scolastici e degli input di spesa (essenziali nel traslare un anno di iscrizione a scuola in un effettivo livello di competenza) non era alta: non era prevista alcuna misura di verifica dell'effettiva frequenza scolastica (che infatti era bassa, cfr. A'Hearn, Auria, Vecchi, 2011) e le qualifiche dei maestri elementari non erano né definite né monitorate in modo efficace. Un deterioramento è plausibilmente avvenuto anche nell'ultimo periodo. Le prima descritte trasformazioni a partire dagli anni Settanta del secolo scorso nell'organizzazione delle carriere degli insegnanti e della valutazione degli studenti possono aver avuto effetti negativi sulla qualità del sistema e sulla misura in cui un determinato titolo di studio si traduce in effettive competenze. L'evidenza teorica ed empirica suggerisce infatti che l'autonomia delle singole scuole favorisce un uso efficiente delle risorse, ma solo nella misura in cui valutazioni standardizzate degli studenti sostengano l'*accountability* di queste stesse scelte (Woessmann 2007). Di conseguenza, l'evoluzione dei tratti istituzionali e organizzativi discussa nella precedente sezione potrebbe aver contrastato gli effetti dell'accresciuto numero di anni di scuola su *skills* e competenze effettive, e quindi sulla produttività del lavoro.

Le indagini internazionali sulle competenze degli studenti (il PISA per i ragazzi di 15 anni, PIRLS e TIMSS per il quarto e l'ottavo anno di scolarità) mostrano in effetti ampie differenze tra i diversi paesi (e all'interno dei paesi stessi) nelle abilità effettive degli individui con un'analoga istruzione formale. La figura 9.3 illustra la media standardizzata di tutti i test disponibili, riportata in Hanushek e Woessmann (2009), per un insieme di paesi dell'Europa occidentale comparabili (nel set completo di dati, solo Lussemburgo, Grecia e Portogallo stanno peggio dell'Italia, mentre il Giappone è al primo posto).

Figura 9.3. *Competenze effettive degli studenti: la posizione internazionale dell'Italia*



Nota: asse orizzontale: quota di studenti che si posiziona al di sopra del livello base nei test di scrittura e lettura; asse verticale: media dei punteggi nei test di matematica e scienze. Entrambe standardizzate a partire da tutti i risultati disponibili (in anni diversi) per i Paesi considerati nella figura 9.2.
Fonte: Hanushek, Woessmann (2009).

Gran parte delle evidenze disponibili sulla qualità delle competenze degli studenti si riferiscono agli anni più recenti. Per stabilire se questo gap sia stato costante nella storia italiana o sia frutto di un più recente deterioramento occorre guardare ai dati – in verità meno ricchi – dei primi test comparativi condotti a livello internazionale. La tabella 9.3 riporta i dati del 1971, relativi a tre gradi di scolarità diversi, e del 1991, relativi a due soli gradi. Poiché a questi test partecipò un numero relativamente ridotto di paesi, la tabella mostra i punteggi dell'Italia secondo il sistema di misurazione originale e quelli riscalati rispetto ai paesi dell'Unione Europea che partecipano al singolo test in esame (1971 o 1991), o al sottogruppo dei cinque paesi dell'Unione Europea (Italia compresa) che partecipano a entrambi. Nei dati dell'ultimo decennio (discussi nel dettaglio da Cipollone, Montanaro e Sestito 2012), i risultati degli studenti italiani sono in gene-

re peggiori nelle scuole secondarie inferiori e superiori, coperte dai test TIMSS e PISA, ma migliori nei test TIMSS e PIRLS condotti nelle scuole primarie. La tabella 9.3 mostra un pattern piuttosto simile già nel 1971, nonostante all'epoca gli studenti che in Italia erano nella scuola secondaria superiore fossero una sottopopolazione piuttosto selezionata. Focalizzando l'attenzione sull'evoluzione nel tempo del posizionamento relativo dell'Italia, l'indagine del 1991 evidenzia un deterioramento particolarmente pronunciato, rispetto al 1971, nella performance dei quattordicenni al termine della scuola secondaria inferiore.

Tabella 9.3. *Risultati dei test degli studenti italiani in età e periodi diversi*

	Indagine del 1971			Indagine del 1991		
	Punteggio	(UE =100)	(5UE =100)	Punteggio	(UE =100)	(5UE =100)
		(a)	(b)		(a)	(b)
Dieci anni	19,9	104,1	103,4	529	103,5	100,6
Quattordici anni	27,9	105,3	105,9	515	99	98,4
Tra diciassette e diciotto anni (ultimo anno della scuola secondaria superiore)	23,9	83	86,2	-	-	-

Nota: punteggio medio complessivo dei giovani italiani nella comprensione del testo, normalizzato in (a) per la media di tutti gli studenti UE impegnati nello stesso test e (b) per la media degli studenti dei cinque Paesi UE che hanno partecipato sia all'indagine del 1971, sia a quella del 1991: Finlandia, Svezia, Paesi Bassi, Belgio (Fiandre nel 1991, tutto il Paese nel 1971) e Italia.
Fonte: elaborazioni sui dati di Thorndike (1973) e Elley (1994).

Un'altra evidenza di un possibile deterioramento della qualità dell'output della scuola italiana viene dall'esame dei dati della Ricerca internazionale sulle competenze alfabetiche della popolazione adulta (*International Adult Literacy Survey*). I dati – raccolti, a seconda dei paesi, nel 1994, nel 1996 e nel 1998 – consentono di tracciare il livello di istruzione (in termini di numero di anni di istruzione formale) e le competenze (in termini di performance nei test di lettura) di individui adulti la cui esperienza scolastica risale a molti anni prima. Tali risultati hanno consentito a Meschi e Scervini (2010) di costruire statistiche riassuntive per le coorti che, in ogni paese, sono adeguatamen-

te rappresentate dal campione e sono nate in periodi diversi del secolo scorso.

Ponendo a confronto l'Italia con le altri nazioni dell'Europa occidentale rappresentate nel campione si può concludere non solo che le coorti italiane sono indietro rispetto alle loro omologhe di altri paesi in termini di anni di scuola, ma anche che le competenze alfabetiche degli italiani sono più basse anche a parità di anni di scuola frequentati. Inoltre, gli italiani nati tra il 1955 e il 1959 hanno più anni di istruzione di quelli nati tra il 1950 e il 1955, ma senza essere più competenti di questi ultimi. Anche se solo a livello suggestivo, tale dato è anch'esso coerente con l'ipotesi che alcuni degli sviluppi istituzionali visti in precedenza abbiano avuto conseguenze negative sulla qualità dell'istruzione.

I dati indicano inoltre che, all'interno di ciascuna coorte, gli italiani si caratterizzano per un'elevata eterogeneità interna, in termini sia di anni di scuola che di performance nei test. Sacrificare la ricerca dell'eccellenza in favore di una maggiore equità nell'istruzione può essere stata una scelta deliberata dell'evoluzione istituzionale descritta nella seconda sezione, un'evoluzione guidata anche dal voler perseguire più che ragionevoli obiettivi di eguaglianza. Tuttavia, anche dal punto di vista dell'effettivo conseguimento di questi obiettivi la prestazione del sistema scolastico italiano non sembra essere stata soddisfacente. Il possesso di competenze effettive è profondamente diversificato all'interno dell'Italia, sia a livello regionale sia tra scuole diverse all'interno di una stessa regione. Il *catch-up* del Sud è ormai completo in termini di anni di istruzione, ma gli studenti di queste regioni restano ancora significativamente al di sotto del livello di competenze raggiunto dagli studenti del Nord. Una parte della variazione geografica nei risultati dei test è legata al background familiare e alla variabilità sul territorio di alcuni input (Bratti, Checchi, Filippin, 2007). Il funzionamento del sistema sembra però anche contribuirvi. I meccanismi di allocazione degli insegnanti discussi in precedenza tendono ad amplificare le disparità esistenti, poiché portano ad assegnare docenti meno efficaci e scarsamente motivati nelle aree più difficili (si veda Barbieri, Rossetti, Sestito 2011 per ulteriori chiarimenti e dati). Le differenze nelle aspettative e negli obiettivi degli studenti possono essere anche rilevanti: al Sud, dove il pubblico impiego è relativamente più importante, il

conseguimento, attraverso esami amministrati a livello locale e non standardizzati, di un titolo di studio formalmente spendibile nel pubblico impiego può essere percepito come più importante dell'ottenere delle competenze effettive (per come valutate da test standardizzati).

5. *Capitale umano e sviluppo economico*

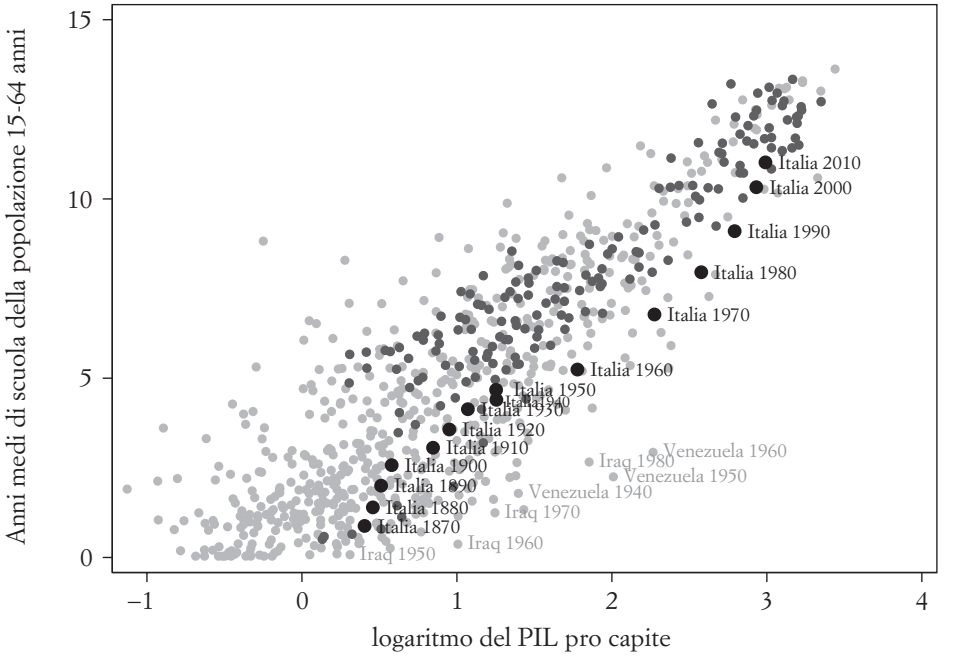
Partendo dalla rassegna proposta nei paragrafi precedenti sui progressi istituzionali e l'evidenza riguardo alle risorse, la dimensione e la qualità dell'istruzione, si valuterà qui se e in quale misura l'istruzione possa aver avuto un ruolo nei periodi di scarsa crescita – tra il 1861 e il 1896 e dal 1995 ad oggi –, così come in quelli di forte sviluppo economico, tra il 1905 e il 1915 e tra il 1950 e il 1980.

Perché sia di sostegno alla crescita economica, l'istruzione formale dovrebbe essere disponibile in quantità e qualità adeguate, e organizzata in modo efficiente così da ridurne al minimo i costi. In tutte le fasi dell'evoluzione del sistema scolastico italiano, la quantità, la qualità e il costo della formazione di capitale umano sono stati modellati da punti di vista sempre differenti e contrastanti riguardo agli obiettivi di equità, in un quadro in cui le opportunità erano ben lontane dall'essere uguali per tutti e i collegamenti tra sforzi e risultati delle politiche erano definiti solo vagamente. Poiché gli stessi fattori sociopolitici che hanno determinato l'evoluzione del sistema d'istruzione hanno influenzato anche l'organizzazione delle imprese e degli uffici, non è però facile discriminare il ruolo specifico svolto dai processi di accumulazione di capitale umano dal più generale ruolo svolto da questi ampi fattori culturali, sociali e politici.

Ciò che risulta chiaro è che l'economia italiana è stata in generale più produttiva di quanto ci si sarebbe dovuti attendere sulla base della sua dotazione di capitale umano. La figura 9.4 mostra l'evoluzione degli anni medi di istruzione della popolazione attiva e del PIL in tutti i paesi e i periodi considerati nei dati di Morrison e Murtin (2009). I punti relativi all'Italia si trovano sempre a destra in basso rispetto ai punti (coevi) degli altri paesi. Rispetto ad altri paesi dell'Europa occidentale con simili ra-

dici storiche e una simile storia di sollecitazioni provenienti dal commercio internazionale e dai trend tecnologici, l'Italia è riuscita a generare un livello di PIL più elevato di quanto non «avrebbe dovuto» poter fare sulla base del capitale umano dei propri lavoratori. Per capire come ciò possa essere avvenuto e se ciò possa continuare a essere vero in futuro – in ultima istanza per stabilire in che misura il capitale umano prodotto dal sistema scolastico italiano sia stato in grado di sfruttare al meglio la struttura economica e i vantaggi comparativi – ci concentreremo di seguito sulle differenze tra le diverse fasi dello sviluppo economico italiano e sulla loro interazione con le sempre presenti differenze tra regioni.

Figura 9.4. *Scolarità e sviluppo economico: l'evoluzione nel tempo della posizione relativa dell'Italia*



Nota: asse orizzontale: PIL pro capite in unità di potere d'acquisto.
Fonte: sito web di Angus Maddison, http://www.ggdc.nl/maddison/.
Nota: asse verticale: anni medi di scuola della popolazione attiva.
Fonte: Morrison, Murtin (2009). Considerati tutti i paesi e i periodi disponibili. I pallini con colorazione più intensa indicano le osservazioni per i dodici paesi dell'Europa occidentale presenti nella figura 9.2. Le osservazioni per l'Italia, e altre con rapporti ancora più bassi tra istruzione e reddito, sono contrassegnate dal nome del Paese e dall'anno.

5.1. *Istruzione e crescita localizzata nei primi anni postunitari*

La migliore performance di crescita dell'Italia nordoccidentale a partire dagli anni Novanta dell'Ottocento è in parte ascrivibile al capitale umano. Le regioni che guidarono la rivoluzione industriale italiana erano anche quelle con i più alti indici di alfabetizzazione nel periodo preunitario. Non si tratta di una coincidenza. Felice (2011) riporta i risultati delle equazioni di convergenza condizionale nella crescita economica calcolate su sedici regioni italiane in diversi periodi: i differenziali di capitale umano sono positivamente e statisticamente correlati alla crescita sia quando i sottoperiodi 1891-1911 e 1911-1938 sono considerati singolarmente sia quando sono considerati insieme. I differenziali di capitale umano ereditati dal passato preunitario e la non omogenea attuazione della legge Casati interagirono probabilmente con eventi di più ampia portata: l'unificazione politica nel 1861 tagliò le tariffe tra le regioni portandole a confrontarsi tra loro e, almeno temporaneamente, con i partner internazionali. Verosimilmente, ciò favorì l'industrializzazione nelle regioni nordoccidentali, più sviluppate e meglio dotate, anche in termini di capitale umano. In seguito – a partire dalla fine degli anni Settanta del XIX secolo – l'industria del Nord avrebbe inoltre beneficiato della sopravvenuta protezione dal commercio estero e della disponibilità di energia idroelettrica a basso prezzo. Tutti questi piccoli vantaggi furono amplificati dalla presenza di un capitale umano sufficiente (Gagliardi e Percoco 2011); con il sopravvenuto protezionismo, altre aree si specializzarono nella produzione agricola per il mercato interno, che, in alcune regioni del Sud quali per esempio Campania e Sicilia, sostituì coltivazioni moderne e più *labour-intensive* orientate all'export (Cohen, Federico 2001a). Di conseguenza, la rivoluzione industriale italiana non portò solo all'accelerazione della crescita negli anni tra il 1900 e il 1915, ma aumentò le differenze tra le regioni, prima ridotte, nel livello e nella composizione settoriale del reddito e della produzione (Fenoaltea 2003).

5.2. *Istruzione e boom postbellico*

Come detto, l'Italia emerge tra gli altri paesi industrializzati per la sua scarsa istruzione. È quindi necessario chiedersi cosa possa spiegarne gli standard di vita relativamente elevati e la crescita particolarmente veloce dopo la fine della Seconda guerra mondiale, nonostante il basso livello del capitale umano. Il boom economico tra gli anni Cinquanta e Sessanta fu in larga parte guidato dalla crescita delle industrie manifatturiere basate su manodopera scarsamente specializzata; tale crescita, pur se a bassa intensità di capitale umano, poté peraltro sfruttare l'espansione e il miglioramento dell'istruzione primaria e secondaria avvenuti tra le due guerre. Per produrre redditi pro capite alti e in continuo aumento, la manodopera scarsamente specializzata deve essere combinata ad altri fattori di produzione, e anche il capitale fisico dell'Italia, oltre al suo capitale umano, non è più alto di quello di paesi comparabili nei set di dati disponibili, quali quelli compilati da Nehru e Dhareshwar (1993) per il periodo 1950-1990, o quelli compresi nelle Penn World Tables 5.6.

Il rapporto reddito/istruzione dell'Italia, in base ai dati mostrati nella figura 9.4, è maggiore di quello di quasi tutti i paesi (a eccezione di alcuni paesi produttori di petrolio). Ciò suggerisce che la produzione di ricchezza in Italia sia stata favorita da fattori non legati all'istruzione formale, comparabili per certi versi alle risorse naturali, in comparti e linee di prodotto a forte richiesta da parte dei mercati globali. Le conoscenze diffuse e gli usi accumulati in secoli di civilizzazione possono aver portato nel caso dell'Italia a un'organizzazione efficace della produzione attraverso disposizioni organizzative e canali informali di trasmissione della conoscenza. Si tratta di una forma di «capitale sociale», per molti aspetti comparabile a fattori quali la fiducia generalizzata e il rispetto della legge (cfr. Guiso, Pinotti *infra*, cap. 11), ma non coincidente con essi: in Italia la fiducia generalizzata è in media più bassa e gli accordi informali più diffusi rispetto a quanto accada in altri paesi, anche se con profonde differenze all'interno del Paese, poiché organizzazione informale e fiducia generalizzata sembrano essere positivamente correlate tra loro e con il livello del reddito nelle diverse regioni italiane.

Indice del fatto che l'educazione formale abbia avuto un ruolo limitato nel successo dell'Italia nel dopoguerra è che, in base ai dati di censimento, l'incidenza più bassa dell'istruzione universitaria si registri nelle province di Biella e di Prato, aree i cui redditi elevati erano, e sono ancora, il frutto delle industrie tessili di successo organizzate in distretti di piccole imprese. Più in generale, esiste una relazione negativa tra i livelli d'istruzione raggiunti e la prevalenza di queste strutture produttive, anche per mobili, scarpe e altri prodotti tipici del *made in Italy*. È la non sorprendente conseguenza del fatto che, durante gli anni del boom, i giovani potevano ottenere facilmente un impiego e una formazione sul campo che rendeva non necessaria la prosecuzione degli studi a livello secondario e terziario. Tale organizzazione industriale, e la domanda di lavoro che ne discendeva, era per molti aspetti endogena e derivante dalla scarsità di istruzione formale, ma al tempo stesso la rendeva superflua, fornendo canali alternativi e però non meno efficaci di trasmissione della conoscenza a livello intergenerazionale. Questi ultimi comprendevano l'apprendistato e la formazione sul campo, e un percorso professionalizzante inferiore al livello d'istruzione secondaria superiore che, come osservato in Zamagni (1996), ha seguito in gran parte la stessa traiettoria temporale e il quadro regionale dei settori manifatturieri che hanno alimentato il boom del dopoguerra in Italia.

5.3. *Dalla crescita alla stagnazione*

Per un lungo periodo l'Italia è riuscita a sostenere alti e sempre maggiori standard di vita, anche se diseguali da un punto di vista geografico, nonostante livelli relativamente bassi di istruzione formale. Questi non hanno nemmeno impedito la crescita dell'industria nascente all'inizio del XX secolo (concentrata però nelle regioni con i più alti tassi di alfabetizzazione) né ostacolato il miracolo economico del dopoguerra, che sembra aver sfruttato lo stock di conoscenze tacite insite nei secoli di civilizzazione pregressa più che i progressi dell'istruzione formale. Se confrontato a livello internazionale, questo modello, che quasi sembra andare contro le leggi di natura, può essere spiegato dal fatto che il vantaggio comparato del *made in Italy* abbia interessato settori in cui la conoscenza scientifica e universitaria non aveva un ruo-

lo fondamentale. Meccanismi informali di formazione e di trasmissione delle informazioni all'interno dei distretti industriali altamente specializzati e nelle scuole professionali erano di fatto adatti a promuovere la produttività locale in questi settori; la diversità nelle performance tra regioni sembra anche seguire questo pattern.

Qualunque cosa abbia favorito la crescita dell'Italia pur senza un'istruzione adeguata sembrerebbe però aver cessato di essere decisiva nel periodo più recente. Sulla base delle stime sulla crescita del *Conference Board Total Economy Database* (http://www.conference-board.org/data/economydatabase/), che comprende il gruppo di dodici Paesi della figura 9.2, la performance di crescita dell'Italia tra il 1990 e il 2009, attestata a una media inferiore all'1% l'anno, è la seconda peggiore (è davanti solo alla Svizzera); il contributo della composizione del lavoro, misurato in anni di istruzione, è il terzo peggiore (l'Italia è davanti solo alla Svizzera e alla Germania); mentre i maggiori contributi negativi alla scarsa performance dell'Italia vengono dalla ridotta crescita nell'uso di beni capitale connessi con l'Information and Communication Technology (ICT) e, soprattutto, dalla dinamica della produttività totale dei fattori, che negli ultimi vent'anni è scesa di quasi il 5%.

Di certo molti altri fattori che esulano dall'argomento di questo capitolo possono aver influito sulla performance deludente dell'economia italiana. L'evidenza e i meccanismi sin qui visti, tuttavia, suggeriscono che il ruolo dell'istruzione può essere stato importante per due motivi tra loro collegati.

In primo luogo, gli effetti del non nuovo gap quantitativo nell'istruzione formale tra l'Italia e gli altri paesi occidentali possono esser divenuti molto più rilevanti che in passato. Negli ultimi vent'anni, l'aumento delle opportunità commerciali tra l'Europa occidentale e i paesi emergenti ha ridotto il vantaggio comparativo dell'Italia nei settori a manodopera scarsamente specializzata, mentre i progressi nell'ICT hanno evidenziato le sue difficoltà persino ad adottare (figurarsi a introdurre) nuove tecnologie. Nel boom del dopoguerra, i processi informali e basati sull'accumulazione e trasmissione tacita delle competenze, esemplificati nei distretti, così come il percorso formativo a essi collegato fornito da alcune scuole professionali, erano la chiave del successo. Più recentemente, soprattutto dagli anni Novan-

ta del secolo scorso in poi, l'istruzione formale è divenuta sempre più indispensabile per sfruttare il vantaggio comparato di un paese comunque avanzato come l'Italia. A causa di problemi nel confronto dei dati e della presenza di molti fattori contraddittori, non è semplice trovare un sostegno empirico a questa ipotesi sulla base dell'esame della relazione tra sviluppo economico e istruzione nel tempo e per varie aree geografiche. Pur tuttavia, l'associazione tra bassi livelli di istruzione e buona performance economica, discussa in precedenza in riferimento ai distretti industriali e più in generale evidente nei dati relativi ai tradizionali settori del *made in Italy*, sembra essersi indebolita sempre di più nel tempo. Per anni più recenti, una prova a sostegno dell'ipotesi secondo cui oggi l'istruzione formale «conterebbe di più» per la performance economica di un paese quale l'Italia arriva da Schivardi e Torrini (2011), che hanno scoperto come, a livello di impresa, una più ampia presenza di occupati laureati, laddove esogenamente incentivata dalla nuova organizzazione degli studi universitari implementata negli anni Novanta e Duemila, sia legata positivamente alla produttività e alla presenza di fenomeni di riorganizzazione.

In secondo luogo, al pregresso gap quantitativo dell'istruzione potrebbe essersi aggiunto un gap qualitativo. Si è parlato di come vari sviluppi istituzionali e organizzativi possano aver peggiorato l'efficacia del sistema scolastico del Paese a partire dagli anni Settanta. Nonostante in termini quantitativi il *catch-up* dei livelli d'istruzione in Italia sia proseguito, la sua qualità è peggiore rispetto a quella di altri paesi, come dimostrano i test standardizzati e le competenze degli adulti per anno di istruzione. Poiché le generazioni che hanno frequentato la scuola dopo la metà degli anni Settanta sono divenute adulte negli anni Novanta, proprio nel momento in cui la crescita si è fermata, tra i due fenomeni è plausibile possa esservi un collegamento: anche se la quantità di capitale umano, per come misurata in termini di anni di scuola, ha continuato a crescere, la bassa produttività totale dei fattori evidenziata dalle stime sui processi di crescita economica potrebbe riflettere una diminuzione nella sua qualità. Nonostante sia più complesso misurare la qualità della quantità, è interessante notare che l'Italia non solo realizza i punteggi più bassi nei test standardizzati, ma che, nelle stime condotte da Hanushek e

Woessmann (2009) per spiegare le variazioni nella crescita del PIL pro capite, presenta anche uno dei peggiori trend in tali test sul periodo 1975-2000.

Alcuni recenti rallentamenti nella crescita della PTF potrebbero perciò dipendere dal settore dell'istruzione e in particolare dai meccanismi che collegano suoi aspetti organizzativi allo sviluppo delle abilità cognitive (Woessmann 2007). La mancanza di riforme complessive della scuola secondaria, in cui la presenza di nuovi e differenziati curricula si è dimostrata costosa e fonte di confusione, può averla privata dell'orientamento selettivo in grado di mantenere un'elevata qualità a fronte dell'aumento del numero di studenti. L'indebolimento progressivo degli standard di valutazione, che a sua volta ha le sue radici nel potere di pressione di insegnanti sottoccupati, è stato facilitato dallo smantellamento graduale dei servizi di ispezione di competenza del Ministero e dalla soppressione o da forme annacquate di valutazione esterna degli studenti alla fine di ogni ciclo scolastico.

È difficile negare che un maggiore e migliore capitale umano renderebbe un utile contributo alle attuali prospettive dell'Italia. All'inizio del XXI secolo, bassi livelli di istruzione e una scarsa qualità del sistema scolastico possono essere un ostacolo al progresso socioeconomico. In un paese che non ha ancora imparato a promuovere la qualità e la quantità del proprio capitale umano, la persistente eterogeneità regionale potrebbe addirittura farsi ancora più forte ove l'enfasi sugli assetti di tipo federalista insiti nella recente riforma della Costituzione facesse fare marcia indietro rispetto a una delle acquisizioni fondamentali gradualmente realizzate nei 150 anni di storia del Paese: il finanziamento e la natura nazionali del sistema scolastico.

* * *

Gli autori ringraziano Gianni Toniolo, Daniele Checchi, i relatori (Cormac Ó Gráda e Daniele Terlizzese) e gli altri partecipanti alle conferenze ove questo lavoro è stato presentato per le utili osservazioni sulle prime versioni di questo capitolo. Una versione più lunga del presente documento è disponibile all'indirizzo http:/www.bancaditalia.it/pubblicazioni/pubsto/quastoeco/quadsto_06/Qse_06.pdf.

10.
LE MIGRAZIONI

di Matteo Gomellini e Cormac Ó Gráda

1. *Introduzione*

Nel corso della storia gli uomini e le donne si sono sempre spostati in cerca di migliori condizioni di vita. Prima del XIX secolo la portata di questi movimenti era seriamente condizionata dalle difficoltà e dal costo dei trasporti, dalla paura dell'ignoto, e fu solo negli anni Quaranta dell'Ottocento che ebbero inizio le migrazioni di massa dall'Europa verso il Nuovo Mondo. Nei primi decenni esse furono limitate soprattutto ai migranti provenienti dall'Europa nordoccidentale e il fenomeno interessò marginalmente gli italiani (prima degli anni Ottanta dell'Ottocento, anche le migrazioni all'interno dell'Europa furono piuttosto contenute).

In Italia il tasso di emigrazione aumentò da 5‰ (abitanti) nel 1876 a quasi 25‰ nel 1913[1]. Tra il 1876 (il primo anno per cui si hanno dati sull'emigrazione[2]) e il 1975, secondo i dati ufficiali

[1] Si veda Toniolo (1990) per una storia economica dell'Italia dal 1850 al 1918.

[2] Per una ricostruzione dei flussi di emigrazione italiana tra il 1869 e il 1876 si veda Carpi (1887). Gli studi sull'emigrazione italiana – in particolare da parte di studiosi italiani – sono numerosi (ad esempio, Rosoli 1978; Sori 1979; Bevilacqua, de Clementi, Franzina 2002; Del Boca, Venturini 2003; Corti, Sanfilippo 2009). Per una bibliografia estremamente ricca sul tema dell'emigrazione italiana, si veda Rosoli, Ostuni (1978).

emigrarono circa 26 milioni di persone. Fu un fenomeno relativamente concentrato negli anni che precedettero la Prima guerra mondiale: tra il 1876 e il 1914 partirono quasi 14 milioni di persone. Complessivamente, più della metà emigrò in altri paesi europei; circa 6,3 milioni negli Stati Uniti e in Canada; e 4,4 milioni scelsero Argentina e Brasile (tab. 10.1).

Prima dell'inizio del secolo scorso, gli italiani emigravano soprattutto nel resto d'Europa o in America Latina. In seguito, in parte per il maggiore dinamismo dell'economia americana e in parte per la rivoluzione dei trasporti che rese i viaggi transatlantici più sicuri ed economici, ci fu un'ondata di emigrazione verso gli Stati Uniti che continuò fino allo scoppio della Grande Guerra (Hatton, Williamson 1998a). Dopo la temporanea interruzione causata dalla Prima guerra mondiale, l'emigrazione riprese con un progressivo passaggio dalle destinazioni oltreoceano a quelle continentali, soprattutto dopo che negli Stati Uniti fu approvata una serie di leggi restrittive riguardo all'immigrazione (Timmer, Williamson 1998). Nel 1927 il regime fascista promulgò una legislazione volta a ridurre l'emigrazione dall'Italia[3].

Tabella 10.1. *Emigrazione italiana: principali destinazioni*

Anno	Tasso medio di emigrazione (per mille)	Europa (milioni)	Stati Uniti e Canada (milioni)	Brasile e Argentina (milioni)	Totale (milioni)
1876-1900	6,7	2,5	0,8	1,6	5,3
1901-1913	17,6	3,3	3,3	1,3	8,1
1920-1938	5,1	1,9	0,9	0,7	3,8
1948-1973	5,2	4,6	0,9	0,6	6,8

Fonte: elaborazioni di dati ISTAT (2011c).

In seguito al combinarsi di queste restrizioni con la Grande Depressione, nel decennio successivo emigrò solo il 2,5% della

[3] Anche se la legge cercava di ostacolare la mobilità interna e l'urbanizzazione in quanto potenziali minacce al regime, alcuni autori sostengono come ci sia stata un'elevata mobilità interna anche intra-regionale: Treves (1976).

popolazione e il rapporto tra migrazione di ritorno ed emigrazione lorda fluttuò tra il 60 e l'80%[4].

Dopo la Seconda guerra mondiale, i flussi di emigrazione italiana si orientarono principalmente verso l'Europa: la quota di emigrazione transatlantica scese al 10% del totale. I flussi lordi continuarono a essere sostenuti: in questo periodo emigrarono 8,5 milioni di persone e di queste 7,3 milioni prima del 1975.

Anche i numeri dell'emigrazione di ritorno sono alti. Molti migranti si stabilirono all'estero definitivamente, ma una quota significativa, seppur variabile nel tempo, è ritornata. È possibile avere un'indicazione circa la relativa importanza della migrazione di ritorno dagli Stati Uniti e dall'Argentina confrontando i flussi migratori lordi con il numero dei residenti di nascita italiana registrati nei censimenti (tab. 10.2). Con riferimento agli Stati Uniti, una migrazione lorda di oltre 0,6 milioni di italiani durante gli anni Novanta dell'Ottocento condusse a un aumento negli USA del numero dei nati in Italia tra il 1890 e il 1900, di soli 0,3 milioni: un flusso lordo in uscita di 1,2 milioni nella prima decade del Novecento aumentò il numero degli *Italian-born* residenti in America di meno di 0,3 milioni tra il 1910 e il 1920. Relativamente all'Argentina, flussi in uscita lordi di 0,6 milioni tra il 1876 e il 1895 e di 1,2 milioni tra il 1896 e il 1914 portarono a un aumento dei residenti in Argentina «nati in Italia» di 0,4 milioni tra il 1869 e il 1895 e di oltre 0,4 milioni tra il 1896 e il 1914[5]. La più rapida assimilazione degli «italiani brasiliani», invece, rendeva più probabile che questi ultimi restassero nel loro nuovo Paese (Trento 2002, pp. 3-23).

[4] I dati ufficiali disponibili sulla migrazione di ritorno (mancanti fino al 1905) implicano che il rapporto tra emigrazione di ritorno ed emigrazione lorda non può aver superato la metà nel periodo precedente al 1914. Giusti (1965) propone una stima alternativa dei flussi di migrazione netta basati sui dati dei censimenti e sui dati di crescita naturale. Gomellini e Ó Gráda (2011) suggeriscono di utilizzare i dati di Giusti con prudenza; da qui la nostra scelta di rimandare a uno studio futuro l'analisi della migrazione di ritorno. Si veda inoltre Bandiera, Rasul, Viarengo (2013).

[5] Questo corrisponde all'elevata correlazione (0,67) nelle diverse regioni tra la proporzione di tutti gli emigranti che rientrarono tra il 1905 e il 1920 e la proporzione di quelli che scelsero gli Stati Uniti nel periodo 1876-1910.

Dopo il 1923, la quota degli emigrati che rientravano in Italia da un paese europeo superò quella di coloro che rientravano dagli Stati Uniti. Un fatto senza dubbio alimentato dall'elevato numero di rientri dalla Francia, la cui economia entrò in una fase di stagnazione tra il 1924 e il 1927, anche se in generale il rapporto tra chi rientrava e chi partiva aumentò a vantaggio dei primi soprattutto per la riduzione dei flussi in uscita. Nella seconda metà del XX secolo, il rapporto tra rientri ed emigrazione totale toccò il 60% nel 1963. Nella prima parte del decennio successivo il rapporto rimase stabile, mentre nella seconda parte il flusso in uscita diminuì e il rapporto tra rientri ed emigrazione totale raggiunse la parità nel 1973.

Per quanto riguarda gli aspetti regionali, nel corso dell'intero periodo circa la metà degli emigranti ha avuto origine dalle regioni del Nord, due quinti da quelle del Sud, e un decimo dalle regioni del Centro (fig. 10.1). La quota degli emigranti provenienti dalle regioni dell'Italia centrale è rimasta costante per tutto il periodo, mentre quelle degli emigranti provenienti dal Sud e dal Nord hanno registrato delle fluttuazioni considerevoli.

In particolare, nel 1876 l'emigrazione appare un fenomeno limitato quasi esclusivamente al Nord. Nel 1900, le quote di Nord e Sud si avvicinano e restano simili fino ai primi anni Venti. Dopo la legge americana sull'immigrazione del 1924, la quota del Sud diminuisce di 10 punti percentuali (durante il periodo fascista risulta in media del 30% circa). Dopo la Seconda guerra mondiale la situazione si inverte, e la quota del Sud sale dal 45% degli anni Cinquanta al 75% nel 1963.

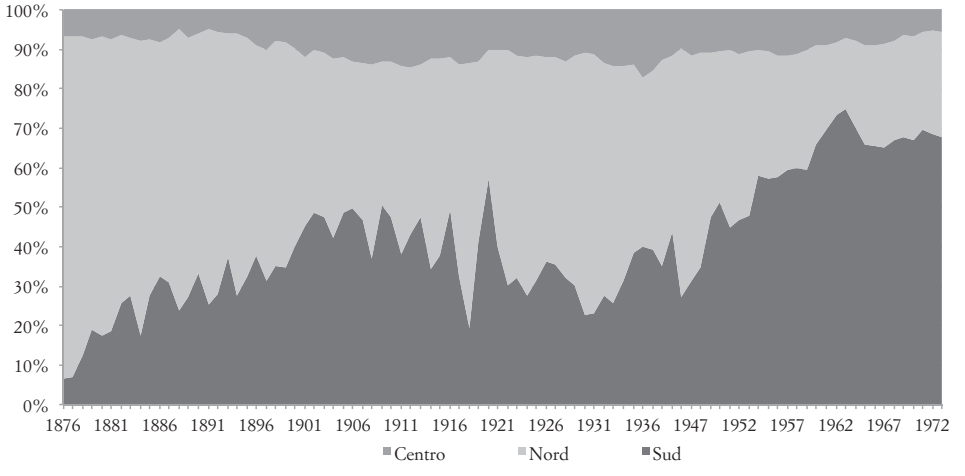
Nel corso degli anni Settanta i flussi di emigrazione diminuiscono in modo sostanziale, a dispetto dell'elevato livello di disoccupazione in Italia. I profitti accumulati negli anni del miracolo economico potrebbero essere stati la causa di questa scelta apparentemente anti-economica. Oggi, l'emigrazione è molto contenuta e ristretta soprattutto a lavoratori altamente qualificati.

Tabella 10.2. *Emigrazione italiana, residenti negli Stati Uniti e in Argentina nati in Italia, 1880-1920*

Anno	Residenti negli Stati Uniti nati in Italia	Decennio	Migrazione lorda verso gli Stati Uniti
1880	44.230	1876-1879	16.345
1890	182.230	1880-1889	267.660
1900	484.027	1890-1899	603.761
1910	1.343.125	1900-1909	1.930.475
1920	1.610.113	1910-1919	1.229.916
Anno	Residenti in Argentina nati in Italia	Periodo	Migrazione lorda verso l'Argentina
1869	71.403		
1895	492.636	1876-1895	590.125
1914	912.209	1896-1914	1.197.029

Fonte: U.S. Bureau of the Census (1960), pp. 66, 56-57, e Commissariato Generale della Emigrazione Italiana (1927).

Figura 10.1. *Provenienza dei migranti: quote di emigrazione dal Nord, Centro e Sud Italia (valori percentuali)*



Fonte: nostre elaborazioni da ISTAT (2011c).

I migranti italiani si sparsero in tutto il mondo. Raramente la scelta della destinazione fu casuale: la popolazione immigrata in Australia che dichiarava di non aver mai pensato «che l'Austra-

lia non fosse in America» (Choate 2008, p. 23) rappresenta un caso piuttosto atipico. Come vedremo in seguito, prima del 1914 le oscillazioni tra le diverse destinazioni – soprattutto in Europa, Nord America e America Latina – tendevano a riflettere le mutevoli prospettive nei diversi paesi di immigrazione, anche se queste oscillazioni erano attenuate dall'ampiezza di un preesistente stock di migranti. La migrazione verso il Brasile ammontò a circa 1 milione di persone tra gli anni Ottanta dell'Ottocento e l'inizio del Novecento, ma scese rapidamente in seguito; l'emigrazione verso l'Argentina raggiunse 0,7 milioni all'inizio del Novecento. La crescente predilezione per l'Argentina (dove nel 1914 un abitante su nove era nato in Italia, e dove oggi circa metà della popolazione può vantare una discendenza italiana) rispetto al Brasile è giustificata dal relativo declino economico di quest'ultimo. Dopo il 1914 la guerra e le politiche sull'immigrazione furono decisive nell'orientare i flussi migratori: con l'accesso agli Stati Uniti seriamente limitato, l'Europa diventò per i migranti italiani la destinazione principale.

Questo capitolo si concentra solo su alcuni aspetti del fenomeno (tralasciandone altri molto importanti) ed è organizzato nel modo seguente: nella seconda sezione descriveremo le caratteristiche dei migranti, con una particolare attenzione riservata al tema dell'*autoselezione*: furono «i migliori e i più intelligenti» a partire? Nella terza sezione ci concentreremo sulle determinanti dell'emigrazione. Nella quarta sezione, attraverso una serie di esercizi di simulazione, calcoleremo gli effetti che l'emigrazione ha avuto sul PIL pro capite italiano, preoccupandoci anche di verificare se l'emigrazione nel suo complesso abbia migliorato gli standard di vita di quelli che sono restati e se sia stato un fattore di promozione della convergenza interregionale all'interno dell'Italia. Infine, negli ultimi anni l'Italia è diventata un paese di elevata immigrazione netta. Nella quinta sezione analizzeremo alcuni aspetti del fenomeno immigrazione. Accenneremo in particolare ai legami tra immigrazione e attività economica, agli effetti sul mercato del lavoro, alle implicazioni in termini di bilancia dei pagamenti, alla relazione con la criminalità e alle opinioni che i cittadini italiani hanno maturato sul fenomeno.

2. *Caratteristiche dell'emigrante*

Per procedere nell'analisi sono necessarie alcune generalizzazioni. Sebbene abbia senso costruire un modello della migrazione italiana come composta principalmente da lavoratori non specializzati, soprattutto nei periodi di migrazione di massa – come ad esempio nel periodo 1880-1914 –, gli italiani avevano o acquisivano spesso una specializzazione di nicchia (corniciai, figuristi di gesso, barbieri, venditori di *fish and chips*, gelatai e operai specializzati nella costruzione di gallerie).

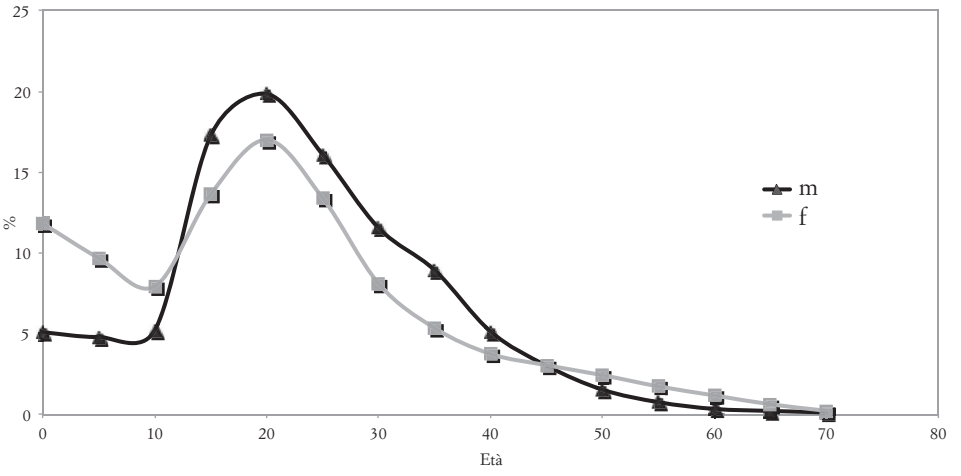
Le caratteristiche del migrante si possono inferire dalle molte pubblicazioni di studiosi italiani citate in precedenza (si veda, ad esempio, la nota 2), ma anche da fonti quantitative – come censimenti, registri navali e inchieste ufficiali – e qualitative. Tre delle fonti più ricche (la seconda e la terza tra quelle che seguono sono state poco utilizzate dagli studiosi italiani) sono: l'*Annuario statistico della emigrazione dal 1876 al 1925*, redatto dal Commissariato Generale per l'Emigrazione, un'istituzione fondata nel 1901 in seguito alla legge Luzzatti (31 gennaio 1901, n. 23), effetto collaterale della preoccupazione italiana per il benessere degli emigranti; l'imponente relazione della Commissione Dillingham sull'immigrazione (U.S. Congress 1911), risultato delle preoccupazioni sull'impatto sociale ed economico dell'immigrazione negli Stati Uniti[6]; e gli archivi di Ellis Island, principale luogo di arrivo dell'emigrazione internazionale negli Stati Uniti, dove oggi sono raccolti gli elenchi di tutti gli immigrati sbarcati a New York a partire dal 1892.

Le liste dei passeggeri delle navi ci permettono di ottenere delle informazioni quantitative piuttosto affidabili sugli aspetti della migrazione legati all'età e al genere. Com'è evidente, quando il costo fisso della migrazione è elevato, si suppone una prevalenza di giovani maschi adulti, e una migrazione di ritorno poco frequente.

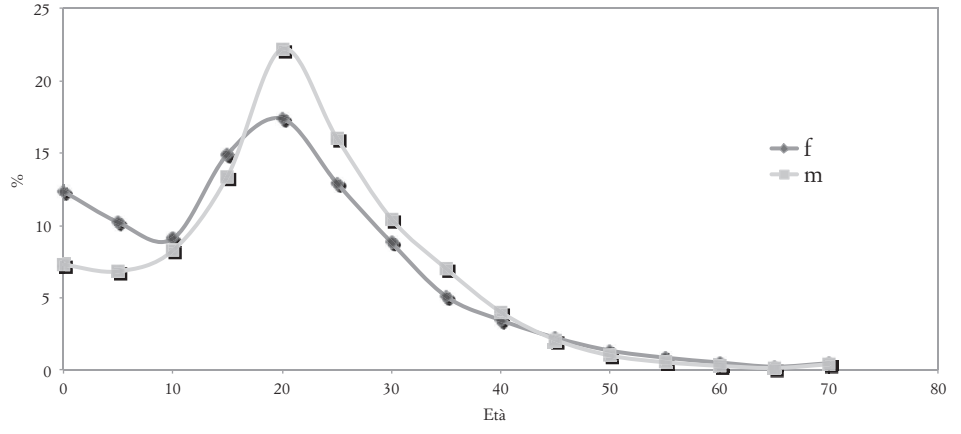
[6] Uno dei molti aspetti di cui non ci occupiamo in questo capitolo è quello dell'evoluzione della legislazione relativa alla migrazione, inclusa l'importante legge Luzzatti del 1901 (Coletti 1911). Per la legislazione sull'immigrazione si veda Einaudi (2007).

Figura 10.2. *Distribuzione dei migranti per età e per genere*

(a) Distribuzione per età dei passeggeri del piroscafo "Roma", 1902-1905



(b) Età all'arrivo dei residenti americani nati in Italia, 1900



Fonte: Ellis Island Ship Database (consultabile all'indirizzo: www.ellisisland.org/search/ship_year.asp?lett er = r&half = 2&sname = Roma); dati di IPUMS del censimento statunitense del 1900.

La figura 10.2(a) descrive la distribuzione per genere e per età di circa 30.000 migranti italiani che all'inizio del secolo scorso si imbarcarono sul piroscafo S.S. Roma che fino agli anni Venti faceva la traversata da Napoli a New York diverse volte all'anno. Nella figura 10.2(b) è mostrata l'età all'arrivo di uomini e donne nati in Italia in base al censimento americano del 1900. Alcune

caratteristiche della migrazione sono chiare: innanzitutto, gli uomini erano molto più propensi a partire delle donne, e nel periodo in questione oltre il 70% degli emigranti era costituito da uomini; oltre la metà aveva un'età tra i quindici e i ventinove anni, anche se vi è una sorprendente proporzione di uomini più avanti con l'età (oltre il 30% aveva più di trent'anni).

L'*Annuario statistico* rivela come ci fosse una maggiore probabilità che i migranti provenienti dal Sud fossero temporanei o stagionali: tra il 1905 e il 1920, infatti, più di un terzo dei migranti da Lazio, Abruzzo e altre regioni del Sud rientrarono in patria, mentre la proporzione nelle regioni del Nord era di circa il 10%. Le eccezioni erano rappresentate dai migranti provenienti dalla Sardegna (che in questo periodo erano riluttanti a emigrare, ma quando iniziarono a farlo nella maggior parte dei casi restarono all'estero per sempre) e dai liguri (di cui oltre la metà rientrò in Italia).

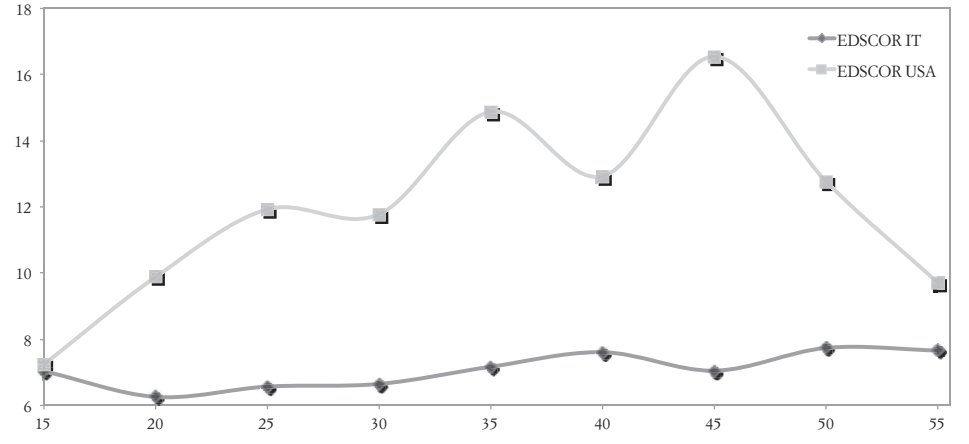
All'inizio del Novecento un lavoratore non specializzato proveniente dall'Italia meridionale poteva sperare di guadagnare circa 500 lire annue in patria o 2.000-2.500 lire (400-500 US$) a, diciamo, New York. Avrebbe soppesato queste cifre in rapporto alla durata del viaggio (dai sette ai dieci giorni); a quanto gli sarebbe costato raggiungere il porto d'imbarco dal suo villaggio; alle 170-190 lire per il viaggio in piroscafo verso gli Stati Uniti in terza classe con altre centinaia di passeggeri; e alla difficoltà di trovare un impiego una volta sbarcato (Commissariato Generale per l'Emigrazione 1927; Fenoaltea 2002; anche Keeling 2007). Il costo avrebbe potuto trattenerlo dall'andare all'estero; ma la frequenza con cui alcuni uomini attraversavano l'Atlantico (cui fu attribuito il nome di «golondrine» o «uccelli di passaggio», per indicare i migranti stagionali) segnala come il costo della traversata non rappresentasse un vincolo insuperabile.

Le figure 10.3(a) e 10.3(b) catturano gli aspetti connessi all'adattamento dell'immigrato nel paese di destinazione, confrontando lo status socioeconomico e il livello di istruzione degli immigrati italiani, con quelli degli italo-americani di prima generazione (ovvero, coloro con almeno un genitore nato in Italia) nel 1920. Basandosi sul database *Integrated Public Use Microdata Series* (IPUMS), vengono seguiti i valori medi di SEI e di EDSCOR50 – due variabili largamente utilizzate per approssima-

Figura 10.3. *Guadagni e status occupazionale degli immigrati italiani e degli italo-americani di prima generazione nati negli Stati Uniti*

(a) SEI per gruppo d'età (da 5-19 a 55-59): nati in Italia e negli Stati Uniti, 1920

(b) EDSCOR50 per gruppo d'età (da 15-19 a 55-59): nati in Italia e negli Stati Uniti, 1920



Nota: SEI e EDSCOR50 sono due *proxies* di IPUMS per lo status reddituale/lavorativo ampiamente utilizzate. SEI misura lo status occupazionale basato sul livello di reddito e il livello d'istruzione associato a ciascuna professione nel 1950, mentre EDSCOR indica la percentuale di persone nella categoria occupazionale del rispondente che avevano completato uno o più anni di università. *Fonte*: http://usa.ipums.org/usa/.

re lo status economico/lavorativo – per gruppo d'età (da quindici/diciannove anni a cinquantacinque/cinquantanove anni). Entrambe le misure indicano che gli immigrati acquisirono poche nuove competenze dopo l'arrivo, mentre per i loro figli le cose andarono meglio. Emerge inoltre che l'arrivo in giovane età rappresentava un vantaggio in termini di assimilazione (risultato valido anche dopo aver controllato per le diverse competenze linguistiche e per il livello di alfabetizzazione iniziali: si confronti Hatton, Williamson 1998a, pp. 137-138). La progressione dei guadagni in rapporto all'età fu molto più grande per i figli degli immigrati nati negli Stati Uniti che per gli immigrati di prima generazione. Questo potrebbe voler dire che era molto più semplice per i nati negli Stati Uniti acquisire esperienza o che (come suggerito da Hatton 2010) il mercato non sapeva riconoscere completamente l'aumento del valore del capitale umano degli immigrati[7].

2.1. *Selezione del migrante nell'era delle migrazioni di massa e dopo la Seconda guerra mondiale*

I migranti non sono selezionati a caso all'interno della popolazione del loro paese d'origine e ogni generazione nel paese di destinazione è convinta che l'ultima ondata di immigrati sia di peggiore «qualità» (più lenta a essere assimilata, con tassi di criminalità più elevati, meno laboriosa) di quelle che l'hanno preceduta. Nelle economie di partenza, d'altra parte, la preoccupazione è quella che la fuoriuscita degli elementi migliori si possa tradurre in un impoverimento del capitale umano del paese (*brain drain*). Un secolo fa negli Stati Uniti l'opinione pubblica – le cui convinzioni sono rispecchiate dalla relazione della Commissione sull'immigrazione 1907-1911 – notoriamente distingueva tra immigrati «vecchi» e «nuovi» e sosteneva che questi ultimi (soprattutto italiani) fossero meno istruiti e più lenti nell'adattarsi alla cultura americana di quanto non fossero stati i loro pre-

[7] Un recente studio sui migranti in Lombardia – regione verso cui gravita un maggior numero di immigrati qualificati e istruiti – ha mostrato che il rendimento sull'investimento in istruzione da parte di un immigrato è molto basso, e virtualmente inesistente nel caso di immigrati irregolari (Accetturo, Infante 2010).

decessori provenienti dall'Europa nordoccidentale. Convinzioni come questa furono in parte responsabili dell'introduzione dei test di alfabetizzazione (*literacy tests*) stabiliti dall'Immigration Act del 1917, precursore di una serie successive di misure restrittive volte a selezionare i nuovi arrivati. Per Robert Foerster, invece, autore di un testo ormai classico sulla diaspora italiana, la fiducia in se stessi degli emigranti italiani, pronti a sfidare l'Atlantico, indicava come fossero «ancora della razza di Colombo» e che, inoltre, «la loro energia e il loro valore» li poneva molto più avanti dei loro confinanti che restavano a casa (Foerster 1919, p. 419). Il resoconto di Foerster era tuttavia largamente deduttivo e impressionistico, e presentava pochissime prove a supporto della sua idea di selezione positiva.

La natura e la direzione della selezione nelle popolazioni migranti restano argomenti controversi. Da un certo punto di vista, l'esistenza di un'autoselezione è indiscutibile: gli emigranti tendevano e tendono a essere quasi tutti più giovani e più sani. In passato, il *bias di genere* verso gli uomini comportava una riduzione della produttività del lavoro nel paese di invio. Il senso comune suggerisce che chi aveva più da guadagnare partiva, anche se la legislazione cercava di impedirglielo.

Ma coloro che partivano erano più scolarizzati, più sicuri di sé e più disposti al rischio? Questi aspetti del capitale umano sono meno facilmente identificabili. Una *proxy* spesso utilizzata per segnalare l'autoselezione positiva è la mobilità verso l'alto all'interno e tra le generazioni. Hatton (2010) invoca la migliore performance nel mercato del lavoro dei figli degli immigrati (e questo, come visto, può valere per gli italo-americani negli Stati Uniti prima del 1914) come prova che essi erano riusciti a fare leva su caratteristiche di operosità preziose che i loro genitori, più svantaggiati, non erano riusciti a capitalizzare; Ferrie e Mokyr (1994) trovano segnali di selezione positiva dalla sovrarappresentazione degli immigrati tra gli imprenditori americani. Di nuovo aprioristicamente, l'elevato costo della migrazione dall'Europa orientale e meridionale durante l'epoca delle migrazioni di massa prima del 1914 e il divario tra i redditi delle economie di partenza e di destinazione fanno pendere il piatto della bilancia verso la selezione positiva (Hatton, Williamson 2005, p. 14).

In generale, maggiore è il divario tra il reddito nell'economia di invio e quello nell'economia di ricezione, più elevata è la probabilità che saranno i più qualificati a partire.

Tabella 10.3. *Alfabetizzazione degli immigrati italiani negli Stati Uniti per età e genere (percentuali)*

	Arrivi nell'anno del censimento					
	1880		1900		1910	
Gruppo di età	M	F	M	F	M	F
10-19	67,9	73,9	58,4	56,6	64,7	74,7
20-29	73,8	60,1	47,1	43,3	60,5	52,5
30-39	72,8	53	44,7	36,2	47,2	44,6
40-49	70,2	56,1	46	34,3	46	45

Nota: gli «arrivi» nel 1880 comprendono tutti i residenti negli USA in quell'anno.
Fonte: elaborazioni nostre su dati IPUMS.

Non ci sono dubbi sul fatto che gli emigranti italiani fossero relativamente poco scolarizzati (Sori 1979; 2009). Inoltre, il tasso di alfabetizzazione tra gli emigranti italiani nell'epoca delle migrazioni di massa era basso se paragonato a quello di altri gruppi di immigrati (in linea con lo svantaggio italiano nel complesso della popolazione; cfr. Bertola, Sestito *supra*, cap. 9), e il tasso di analfabetismo era più alto per coloro che provenivano dall'Italia meridionale (Cipolla 1971, p. 93).

Ciononostante, ci sono alcuni indizi, basati su indicatori differenti, che segnalano aspetti di selezione positiva degli emigranti italiani.

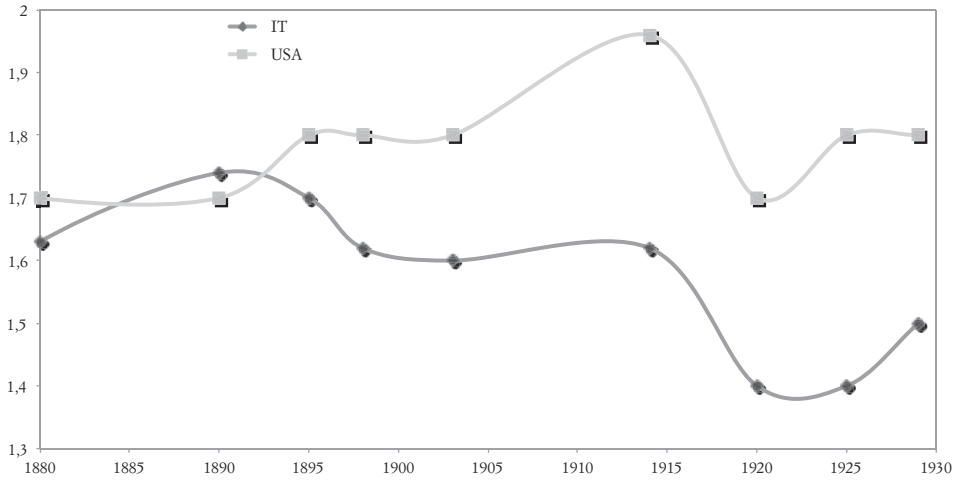
Nella tabella 10.3 sono riportate le percentuali degli italiani in arrivo negli Stati Uniti nel 1900 e nel 1910 e di tutti gli italiani residenti negli Stati Uniti nel 1880 che il censimento definisce alfabetizzati. Gli immigrati arrivati negli Stati Uniti prima delle migrazioni di massa iniziate negli anni Ottanta dell'Ottocento – in ogni caso, un numero relativamente ridotto – erano chiaramente di un'altra pasta rispetto a quelli che sarebbero arrivati nei decenni successivi. Meno della metà degli uomini e delle donne tra i venti e i trent'anni nel 1900 erano alfabetizzati, anche se in segui-

to la proporzione aumentò. Gli emigranti post-1880 erano più alfabetizzati rispetto alla media della popolazione nel Sud Italia, da dove proveniva la maggior parte di loro. I tassi di alfabetizzazione delle donne e degli uomini nati in Italia ed emigrati in Uruguay – 89,9% per gli uomini e 65,8% per le donne nel 1907-1908 – risultano più elevati dei tassi di alfabetizzazione medi e indicano in questo caso una selezione positiva tra gli emigranti (Goebel 2010, p. 221).

Un'altra misura largamente accettata per valutare il grado di salute e lo stato nutrizionale di una comunità o di una popolazione è l'altezza media (A'Hearn, Peracchi, Vecchi 2009). Un recente studio antropometrico degli italo-americani basato sui dati di naturalizzazione del Massachusetts fornisce una seconda indicazione di *positive selection* per il periodo precedente al 1914. Gli italiani immigrati negli Stati Uniti all'inizio del XX secolo erano più alti della media riscontrata nelle regioni da cui partivano: 165 centimetri in media per i maschi adulti – provenienti soprattutto dall'Italia meridionale – nati dopo il 1880; un dato superiore tra i tre e i quattro centimetri a quello delle reclute del Sud nate all'incirca nello stesso periodo. Il risultato è sorprendente, anche se il campione è piuttosto ristretto e forse condizionato dalla tendenza a esagerare la propria altezza al momento dell'autovalutazione (Danubio, Amicone, Vargiu 2005).

Una terza prova, che tuttavia non sostiene una selezione positiva, chiama in causa i dati salariali sui differenziali di competenze (*skill premium*). In base all'ipotesi di Roy (si veda Borjas 1987), la selezione dell'emigrante è una funzione dei relativi *skill premium* nei paesi di ricezione e di invio. I trend dello *skill premium* in Italia e negli Stati Uniti (Bertran, Pons 2004) descritti nella figura 10.4 indicano che, *ceteris paribus*, tra il 1880 e il 1930 la partenza di lavoratori non qualificati abbia ridotto lo *skill premium* in Italia favorendo la crescita del salario *unskilled* rispetto a quello *skilled* (anche se c'è una leggera risalita tra il 1900 e il 1915) aumentandolo al contempo negli Stati Uniti.

Figura 10.4. Skill premium *(Italia* versus *Stati Uniti), 1880-1930*



Fonte: Bertran, Pons (2004).

La perdita di capitale umano per l'economia italiana fu mitigata da almeno tre fattori. Il primo è rappresentato dalle rimesse degli emigranti, di cui parleremo più avanti in questo capitolo. Il secondo scaturisce dall'impatto dell'emigrazione sull'alfabetizzazione di coloro che sono rimasti a casa: una maggiore probabilità di partire può aver portato a un maggiore investimento nell'istruzione da parte di tutti coloro che avevano la prospettiva di emigrare, e non semplicemente da parte di coloro che sono effettivamente partiti (Coletti 1911, pp. 257-259; Sori 1979, p. 207; Stark, Helmenstein, Prskawetz 1997; Faini 2003; Williamson 2011b; Gomellini, Giffoni 2013). Il terzo fattore è collegato alla migrazione di ritorno: al loro rientro i migranti erano dotati del maggior capitale umano accumulato all'estero (Dustman, Fadlon, Weiss 2010).

Le persistenti ambiguità e controversie sulla selezione dei migranti sottolineano il carattere delicato del tema. I commenti contro gli immigrati oggi in Italia somigliano molto da vicino ai commenti anti-italiani formulati negli Stati Uniti un secolo fa. In pratica, la selezione della popolazione di partenza dalla parte centrale della distribuzione del reddito rappresenta un fatto stilizzato persistente relativo al fenomeno migratorio, e da questo punto di vista l'emigrazione italiana potrebbe non aver fatto differenza.

Dopo la Prima guerra mondiale la combinazione di una serie di fattori (restrizione all'ingresso negli Stati Uniti a partire dal 1924, ascesa del fascismo, crisi economica globale, Seconda guerra mondiale) ridusse notevolmente l'emigrazione italiana. Quando riprese, dopo il secondo conflitto mondiale, non si diresse più verso il Nuovo Mondo ma piuttosto verso l'Europa. La proporzione degli emigrati che optarono per quest'ultima destinazione aumentò dal 55% negli anni Cinquanta all'81% negli anni Sessanta. Anche i numeri sono alti: 1,5 milioni di persone negli anni Cinquanta, 2,8 milioni negli anni Sessanta. Come sempre, la portata e la direzione del flusso in uscita si dimostrò sensibile alle condizioni macroeconomiche e alla legislazione del paese di ospitalità. Il fenomeno migratorio iniziò a declinare a partire dalla fine degli anni Sessanta, quando i salari italiani cominciarono a crescere e la recessione internazionale degli anni Settanta portò a una contrazione della domanda di lavoro dall'estero. La Svizzera fu la destinazione preferita dai migranti italiani nel corso di tutto il periodo (alla metà degli anni Sessanta lavoravano in Svizzera circa 0,5 milioni di cittadini italiani, soprattutto uomini), mentre nel 1955 la Francia dovette cedere il secondo posto alla Germania (Venturini 2004, pp. 10-17), quando Italia e Germania firmarono l'accordo bilaterale del *Gastarbeiterprogramm*, che portò all'emigrazione di oltre 1 milione di italiani tra il 1955 e il 1973. I flussi in uscita furono accompagnati da una significativa migrazione di ritorno, anche superiore al passato: negli anni Sessanta un flusso lordo in uscita di 2,9 milioni di persone portò a una migrazione netta di soli 0,8 milioni (Venturini 2004, pp. 10, 16).

Il *Gastarbeiterprogramm* si rivolgeva ai lavoratori con basse qualifiche. I dati di una recente analisi sui figli dei lavoratori-ospiti in Germania sono coerenti con un risultato di una selezione negativa (Dronkers, de Heus 2010). Il motivo per cui i risultati fatti registrare da questi ragazzi nei test PISA[8] per le discipline scientifiche sono particolarmente negativi potrebbe avere a che fare con il fatto che essi ereditavano un divario anche connesso a fat-

[8] *Programme for International Student Assessment*. I dati si riferiscono al 2006.

tori geografici (in Italia meridionale i punteggi sono decisamente più bassi che al Nord: tra 436 e 450 nelle regioni più povere del Sud, tra 520 e 540 nelle più ricche regioni settentrionali). Nel caso dei figli di immigrati italo-svizzeri, l'analisi rivela invece una selezione positiva.

3. *Le determinanti dell'emigrazione*

Quali sono le variabili che incidono sulla direzione dei flussi migratori? Sono più importanti le forze legate ad esempio alle opportunità occupazionali in patria e all'estero, ai differenziali salariali; o prevale la forza attrattiva che può esercitare l'esistenza in alcune zone di una rete di migranti già costituita?

Le migrazioni di massa prima del 1914 dall'Italia, dalla Russia zarista, e «dal resto dell'Europa centrale» verso gli Stati Uniti, sono state sorprendentemente simili sia nelle dimensioni sia nelle fluttuazioni di breve termine. Le correlazioni nelle differenze prime dei tre flussi tra il 1880 e il 1914 variano tra 0,7 e 0,8. Ciò significa che dietro tutti e tre i flussi migratori c'era una forza di attrazione esterna, come il dinamismo dell'economia americana in quel periodo o la flessione nei costi di trasporto, ma vi erano anche tratti comuni dei paesi di partenza (la tarda industrializzazione e la rapida crescita della popolazione: Williamson 2004).

L'analisi economica della migrazione muove tipicamente da un individuo rappresentativo che si sposta da un paese di origine (O) a un paese di destinazione (D). La probabilità di migrazione, di solito rappresentata dal rapporto tra la migrazione annua lorda e la popolazione, è quindi modellizzata come una funzione della differenza tra i guadagni attesi in O e in D. Se D rappresenta una scelta tra più paesi, allora il paese con il più alto reddito avrà una maggiore probabilità di essere scelto come destinazione. Questo tipo di modello identifica nel movente economico la principale spinta ai flussi migratori. Per aggiungere realismo alla scelta individuale, si considerano tipicamente una serie di altre variabili, come il costo della migrazione e le differenze occupazionali tra O e D (Hatton, Williamson 1998b). La motivazione economica della migrazione tende probabilmente a influenzare la sua composizione per età, per genere e la sua distribuzione re-

gionale. Infine, se il paese di origine è una regione molto arretrata dal punto di vista economico, il fenomeno migratorio può essere inizialmente ostacolato da livelli di reddito tanto ridotti da impedire l'espatrio. In questo caso, un aumento di reddito nel paese di origine, invece di trattenere la popolazione ne favorisce l'espatrio (fenomeno che va sotto il nome di «trappola della povertà»: Faini, Venturini 1994a, p. 86)[9].

Quello di Hatton e Williamson (1998b) è uno dei pochi studi (si vedano anche Faini, Venturini 1994a; 1994b; Moretti 1999) che indagano dal punto di vista quantitativo le determinanti dell'emigrazione italiana prima del 1914. Todaro (1969) e Hatton (1995) formulano un modello in cui i potenziali migranti decidono se partire o meno confrontando i redditi che si aspettano in patria e all'estero; Hatton e Williamson (1998b) danno conto della dinamica di questo processo utilizzando aspettative adattive e introducendo la variabile «stock di migranti» per cogliere l'effetto cosiddetto di network, cioè l'esistenza di una rete di migrati nel paese di destinazione[10]. Hatton e Williamson (1998b,

[9] Per livelli di reddito molto contenuti l'aumento del reddito pro capite può rappresentare un fattore di spinta all'emigrazione piuttosto che di freno. Questo può accadere quando il costo dell'emigrazione oltreoceano è troppo elevato, e l'aumento dei livelli ridotti di reddito pro capite permette di sostenere i costi elevati della partenza. Dopo una certa soglia di reddito (si veda Faini, Venturini 1994a) la relazione tra il reddito e l'emigrazione dunque si inverte. Per una recente analisi sulla trappola della povertà nell'epoca delle migrazioni di massa, si veda Gomellini, Ó Gráda (2011).

[10] Questi modelli sono pensati per rappresentare il fenomeno in periodi in cui la migrazione era priva di restrizioni. Le politiche pubbliche hanno peraltro influenzato la dimensione e la destinazione dei flussi migratori. Prima del 1914 e dopo la Seconda guerra mondiale, la politica italiana era di ampio sostegno nei confronti dell'emigrazione; l'obiettivo della politica era quello di garantire il benessere del migrante (Choate 2008). Durante il periodo fascista fu adottata una politica ambivalente: l'emigrazione era scoraggiata, ma non completamente proibita (Cannistraro, Rosoli 1979; Choate 2008, pp. 230-231). Le restrizioni negli Stati Uniti, il principale paese di destinazione, esemplificate da quelle sull'alfabetizzazione e dalle quote introdotte dall'Immigration Act del 1924, incisero sugli aspiranti migranti italiani negli anni Venti. Un calo della domanda di forza lavoro immigrata nel Nuovo Mondo ridusse ulteriormente la migrazione negli anni Trenta. La migrazione lorda verso gli Stati Uniti crollò da 350.000 persone nel 1920 a una media annua di 42.000 persone tra il 1921-1930 e di 12.000 tra il 1931 e il 1939.

pp. 118-120) stimano anche un modello di scelta della destinazione – tra Stati Uniti, Argentina e Brasile – disaggregato per province italiane all'inizio del secolo scorso.

In questo studio abbiamo replicato le stime di Hatton e Williamson (1998b) utilizzando un diverso set di dati con una disaggregazione in sedici regioni di origine e nove Paesi di destinazione tra il 1876 e il 1925. La specificazione utilizzata segue quella standard utilizzata in letteratura (Hatton, Williamson 1998b; Faini, Venturini 1994a):

$$Mig_{t,i,j} = \alpha + \beta_1 O_trend_{t,i,j} + \beta_2 D_trend_{t,i,j} + \beta_3 (Dy/Oy)_{t,i,j} + \beta_4 MigStock_{t,i,j} + \beta_5 Dum900 + \beta_6 WPop_{t-1,\,i} + Dum_{region} + Dum_{host} + D_{year}$$

Dove $i = 1, \ldots 16$ è la regione di origine; $j = 1, \ldots 9$ è il paese di destinazione, *Dy* e *Oy* sono i redditi pro capite rispettivamente dei paesi di destinazione e di origine; *Dum* sono le variabili *dummy* per regione di origine, paese di destinazione, *O_trend* e *D_trend* sono le deviazioni dal trend dei logaritmi del PIL pro capite dei paesi di origine e destinazione; *WPop* è la popolazione in età lavorativa; *Dum900* è una variabile *dummy* che vuole cogliere gli aspetti non spiegati del boom dell'emigrazione dei primi del Novecento.

Per rappresentare il movente economico si è utilizzato sia il rapporto tra i redditi pro capite sia i rapporti tra i salari tra regione di origine e paese di destinazione[11]. Le misure dell'attività economica del paese di origine e del paese di destinazione sono state ottenute come una deviazione del PIL pro capite dal trend (calcolato usando il filtro Hodrick-Prescott). Lo stock di migranti (*MigStock*) è il valore cumulato dei flussi migratori annuali (variabile attraverso cui si intende controllare i risultati per l'effetto dell'esistenza di network di migranti sulla direzione dei flussi migratori); *WPop* è la variabile ritardata (un anno) della quota

[11] I dati dei PIL pro capite regionali confrontabili a livello internazionale sono ottenuti usando Maddison (2009b) e gli indici regionali proposti da Daniele e Malanima (2007). I salari regionali confrontabili a livello internazionale sono ottenuti da Williamson (1995) e dagli indici dei salari regionali proposti in Arcari (1936).

di popolazione in età lavorativa (dai quindici ai sessantaquattro anni), ottenuta in base ai censimenti. La struttura dei nostri dati ci permette di introdurre effetti fissi per ogni regione di origine, paese di destinazione e anno. Quando si considerano gli effetti fissi, i nostri risultati in alcuni casi confermano quelli ottenuti da altri autori e in altri casi differiscono da essi.

Il livello di attività del paese di destinazione è significativo e ha l'impatto previsto (in particolare quando sono considerati i salari relativi); l'attività economica domestica spesso non è significativa. I salari relativi, il reddito pro capite relativo, e gli effetti di network (approssimati dallo stock di migranti) sono le variabili che forniscono il maggior contributo esplicativo; la pressione della popolazione appare più importante prima del 1900. Per quanto riguarda le macroaree, le regioni del Sud presentano una minore elasticità rispetto al rapporto dei redditi pro capite e del salario relativo in relazione alle regioni del Centro-Nord, compensato da un maggiore effetto di network (tab. 10.4).

In media, gli effetti sul tasso di emigrazione dei redditi e dei salari relativi risultano più bassi che negli studi precedenti. In particolare, Hatton e Williamson (1998b) hanno stimato che un aumento del 10% nel rapporto tra i salari (salario nel paese di destinazione diviso quello nel paese di partenza) avrebbe portato a un aumento del tasso di emigrazione dell'1,3‰ all'anno. La nostra analisi stima un aumento di 0,5 punti per mille nel tasso di migrazione, in risposta a un aumento del 10% nel rapporto tra i PIL pro capite; un aumento del 10% nel salario reale relativo aumenta invece il tasso di migrazione dello 0,9%.

Diversamente, le nostre stime identificano un effetto della formazione di network sul tasso di emigrazione superiore di quasi il 30% rispetto a quello misurato in precedenza. Hatton e Williamson (1998b) stimavano che un incremento di mille emigrati nel network estero implicava un aumento di 83 migranti l'anno; sulla base dei nostri nuovi calcoli, lo stesso aumento nello stock di migranti ne avrebbe portati all'estero 109.

Tabella 10.4. *Determinanti dell'emigrazione: stime FE**

	Yratio	Stock	O_activity	D_activity	WPop	Dum900	R2
Sud	0,40	0,97	-0,11	0,05	-0,32	0,10	0,87
(N. oss: 1240)	*0,000*	*0,000*	*0,027*	*0,411*	*0,003*	*0,627*	
Nord-Centro	0,52	0,95	0,004	0,08	0,20	0,37	0,87
(N. oss: 1652)	*0,000*	*0,000*	*0,861*	*0,059*	*0,000*	*0,007*	
Italia	0,46	0,96	-0,03	0,02	0,15	0,21	0,87
(N. oss: 2892)	*0,000*	*0,000*	*0,205*	*0,528*	*0,000*	*0,073*	
Transatlantica	0,94	0,93	-0,06	0,02	0,16	0,08	0,88
(N. oss: 1552)	*0,000*	*0,000*	*0,046*	*0,002*	*0,000*	*0,000*	
Europea	0,40	10,02	-0,17	0,02	0,16	0,05	0,90
(N. oss: 1340)	*0,000*	*0,000*	*0,000*	*0,002*	*0,000*	*0,000*	
Pre-1900	-0,30	0,98	-0,05	0,03	-0,38	-	0,88
(N. oss: 935)	*0,000*	*0,000*	*0,569*	*0,458*	*0,085*		
Post-1900	0,83	0,96	-0,07	0,03	-0,05	-	0,89
(N. oss: 1827)	*0,000*	*0,000*	*0,054*	*0,461*	*0,300*		
	Wratio	Stock	O_activity	D_activity	WPop	Dum900	R2
Sud	0,66	10,00	-0,06	0,04	-0,14	-	0,87
(N. oss: 375)	*0,000*	*0,000*	*0,615*	*0,000*	*0,552*		
Nord-Centro	0,85	0,91	0,13	0,03	-0,14	-	0,87
(N. oss: 573)	*0,000*	*0,000*	*0,216*	*0,000*	*0,306*		
Italia	0,83	0,96	0,06	0,03	-0,12	-	0,84
(N. oss: 948)	*0,000*	*0,000*	*0,451*	*0,000*	*0,000*		
Transatlantica	10,1	0,87	0,10	0,08	0,17	-	0,87
(N. oss: 543)	*0,000*	*0,000*	*0,233*	*0,000*	*0,204*		
Europea	00,8	0,97	-0,014	0,04	-	-	0,92
(N. oss: 405)	*0,000*	*0,000*	*0,950*	*0,073*			

* Variabile dipendente, logaritmo del tasso di emigrazione. Emigranti per 1000 abitanti. P-*values* in corsivo. Variabili *dummy* per regione di origine, paese di destinazione e anni. Variabili: *Yratio* è il logaritmo del PIL pro capite straniero su quello interno; *Wratio* è il logaritmo del salario straniero su quello interno; *Stock* è lo stock dei migranti precedenti; *O_trend* e *D_trend* sono le deviazioni dal trend dei logaritmi del PIL pro capite dei paesi di origine e destinazione; *WPop* è la popolazione in età lavorativa; *Dum900* è una variabile *dummy* per la nuova legislazione post-1900. Elaborazione nostra (le fonti dei dati sono nel testo).

In conclusione, l'utilizzo di dati che presentano una più ricca articolazione (regioni di provenienza), con una dimensione sia temporale sia sezionale, conduce a risultati sensibilmente differenti rispetto ad altre analisi. Il canale legato ai precedenti flussi migratori e alla formazione all'estero di comunità di emigrati risulta più incisivo di quanto fosse finora emerso nell'indirizzare i flussi migratori degli italiani nel mondo.

4. *Sulle conseguenze dell'emigrazione*

Chi ha guadagnato davvero dalla migrazione? Senz'altro coloro che partirono, suscitando l'invidia dei loro fratelli e sorelle rimasti a casa. Tuttavia, anche questi ultimi trassero notevoli benefici dalla migrazione: aumentò il loro potere di contrattazione come lavoratori ed ebbero migliori opportunità di guadagno dal lavoro della terra. Taylor e Williamson (1997) hanno stimato come alla migrazione internazionale a cavallo tra XIX e XX secolo sia attribuibile il 70% della convergenza salariale tra il Vecchio e il Nuovo Mondo; essi stimano come senza emigrazione i salari reali in Italia sarebbero stati più bassi del 22% nel 1913[12]. Dunque, la condizione dei lavoratori non qualificati e delle loro famiglie rimaste in patria sarebbe migliorata in termini relativi, a fronte degli aumenti nei salari reali che non avrebbero invece favorito proprietari terrieri e capitalisti. Chi si opponeva alla migrazione, in Italia, esprimeva gli interessi di questi ultimi.

L'estensione al fenomeno migratorio del teorema di Stolper-Samuelson ci fa capire anche come negli Stati Uniti, ad esempio, i lavoratori non qualificati siano stati i principali oppositori dell'immigrazione italiana. Inoltre, la percezione (senz'altro esagerata, ma per molte ragioni non completamente infondata) che gli immigrati fossero più inclini al crimine, dipendenti dall'elemosina e riluttanti a integrarsi nella cultura del paese, allargò la coalizione di coloro che ispirarono la relazione anti-immigrati

[12] Abbiamo stimato l'effetto della migrazione sui salari reali usando dati diversi da quelli di Taylor e Williamson (1997). I nostri calcoli suggeriscono che l'aumento dei salari reali indotto dall'emigrazione fu di circa il 12%.

della Commissione Dillingham nel 1911. La relazione segnalava che gli immigrati – italiani e di altri paesi – avevano portato con sé poche nuove competenze, contendevano i posti di lavoro disponibili ai cittadini autoctoni più svantaggiati, ed erano lenti a integrarsi. Nell'esporre le preoccupazioni del movimento dei lavoratori, la relazione segnalava che «è possibile che il fenomeno si sia sviluppato in un modo tale da ridurre lo standard di vita dei salariati» (U.S. Congress 1911, I, p. 45).

Sia Goldin (1994) sia Hatton e Williamson (1998a) stimano che l'immigrazione condusse a una riduzione dei salari dei lavoratori non qualificati negli Stati Uniti. Goldin (1994) ha riscontrato che a un aumento dell'1% dei nati all'estero sul totale della popolazione corrispose una riduzione dei salari dell'1-1,5%, mentre Hatton e Williamson (1998a) hanno calcolato che se dopo il 1870 non si fosse avuta immigrazione i salari reali negli Stati Uniti sarebbero stati più alti di una percentuale tra l'11 e il 14% (Hatton, Williamson 1998a, p. 173). Gli immigrati negli Stati Uniti si concentrarono nelle aree urbane dell'America nordorientale e furono impiegati nei settori a crescita debole, con il risultato che il loro impatto fu assai negativo, «proprio come sosteneva la Commissione sull'immigrazione» (Hatton, Williamson 1998a, p. 174).

Se si tiene conto dell'autoselezione dei migranti, i risultati possono complicarsi. In particolare, rispetto al paese di origine dei flussi migratori, la possibile partenza di un numero relativamente più elevato di lavoratori forti o dotati di un'istruzione più elevata potrebbe danneggiare il paese di invio impoverendone la dotazione di capitale umano mentre, al contrario, potrebbe avere effetti positivi nel paese di destinazione. Le caratteristiche del capitale umano dei migranti sono quindi molto importanti, ma spesso difficili da individuare.

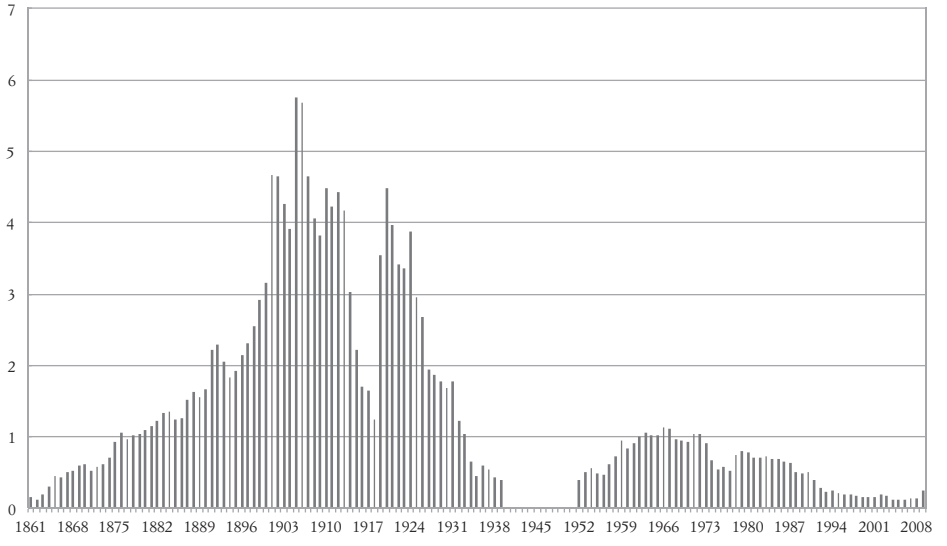
Alcuni studiosi sostengono che la struttura per età dell'emigrazione abbia imposto all'economia italiana una significativa perdita di capitale umano. Il costo della formazione e dell'istruzione degli emigranti era sostenuto dall'Italia, mentre le economie di arrivo beneficiavano dell'arrivo di adulti «già pronti», e attrezzati per un ingresso immediato nel mondo del lavoro. Questa perdita era poi aggravata da un ulteriore fardello imposto alla madrepatria: il rientro dei migranti in età non più lavorativa. In

base al ciclo vitale di produzione e consumo, i giovani e i vecchi risultano consumatori netti, mentre la popolazione che si colloca nella fascia di età intermedia è composta da produttori netti. Vilfredo Pareto calcolava il costo annuo per l'economia italiana del danno derivante dal «ciclo vitale» della migrazione all'inizio del Novecento tra i 400 e i 450 milioni di lire (circa il 2% del PIL) (Pareto 1905; Choate 2008, p. 93).

4.1. *«Una fantastica pioggia di denaro»: le rimesse*

Gli stretti legami che mantenevano con la madrepatria e l'elevata probabilità di tornare in modo permanente rendevano assai verosimile che i migranti italiani inviassero a casa parte dei loro guadagni. Le stime più recenti indicano che l'incidenza delle rimesse sul PIL tra il 1876 e il 1913 sia stata del 2,7% (in un intervallo che va dallo 0,3 al 5,8%: Borghese 2010 e fig. 10.5).

Figura 10.5. *Incidenza delle rimesse sul PIL (valori percentuali)*



Fonte: Borghese (2010) e Baffigi (2012).

Mancano i dettagli sul numero di coloro che hanno inviato rimesse ma in base ai dati collezionati per altri paesi, alcuni autori hanno stimato una cifra di circa 3 milioni l'anno nel primo decennio del Novecento (Esteves, Khoudour-Castéras 2009, Appendice B).

L'impatto delle rimesse fu chiaramente superiore nelle regioni a basso reddito e a elevata emigrazione, e questo aiutò a contenere le disparità regionali, se non nella produttività almeno fra i redditi. Come furono spese le rimesse è un tema ancora controverso. Furono spese in consumi o investite, o risparmiate (Balletta 1978; Sori 1979)? In tutti i casi, i benefici furono senz'altro significativi.

Anche senza tenere conto dei risparmi dei cosiddetti *birds of passage* – gli uomini che andavano e tornavano dall'America Latina a cadenza stagionale –, tra gli anni Ottanta dell'Ottocento e il primo decennio del Novecento il ruolo delle rimesse nel finanziare i deficit di parte corrente della bilancia dei pagamenti fu della massima importanza (Massulo 2001; Esteves, Khoudour-Castéras 2009). Foerster (1919, p. 448) individuava proprio le rimesse come principali responsabili della possibilità che ebbe l'Italia di convertire la rendita nel 1906, della forza della lira sulle valute straniere prima della Grande Guerra e della sua successiva debolezza (su questo punto cfr. anche Cesarano, Cifarelli, Toniolo 2012).

Le rimesse trovavano la loro strada verso casa attraverso una pluralità di canali, formali e informali, ma al crescere del flusso di immigrati in uscita si fece più stringente anche la necessità di istituzionalizzarne il business. La Commissione Dillingham segnalava che nel 1907 gli italiani spedivano denaro nel loro paese attraverso 2.625 banche. La sensazione che negli Stati Uniti, coloro che inviavano le rimesse fossero vittime dello sfruttamento sistematico e predatorio da parte dei banchieri fu evidenziata anche dalla stampa americana; e questo spinse il ministro italiano del Tesoro Luigi Luzzatti a proporre nel 1897 una riflessione circa l'accensione di un canale di trasferimento delle rimesse più affidabile e meno oneroso. Dopo un dibattito assai acceso, il Banco di Napoli ricevette il privilegio nel 1901 (De Rosa 1980). Il ruolo del Banco di Napoli nel ridurre il rischio e il costo dei trasferimenti di denaro fu notevole, anche se tutt'altro che predominante. Nel suo primo anno di attività le rimesse ammontarono a 9,3 milioni di lire, cifra che nel 1914 era aumentata di nove volte, con il denaro proveniente soprattutto dagli Stati Uniti. Spinte dall'inflazione del periodo bellico, le rimesse attraverso il Banco di Napoli raggiunsero un pic-

co di circa 1 miliardo di lire nel 1920 (Choate 2008, pp. 79-80).

Le rimesse ebbero un notevole impatto positivo anche sullo sviluppo finanziario. Le Casse di risparmio divennero destinatarie importanti dei risparmi di chi rientrava in patria, e questo può aver contribuito alla diffusione di un know-how finanziario. In Italia, il volume dei depositi nei conti di risparmio degli uffici postali aumentò da 323 milioni di lire nel 1890 a oltre 2 miliardi di lire nel 1913, mentre la quota dei risparmi degli emigranti salì dallo 0,03 al 4,4% (Esteves, Khoudour-Castéras 2011). A beneficiare delle rimesse furono soprattutto le casse di risparmio dell'Italia meridionale.

Poiché il divario di reddito tra le economie di invio e quelle di ricezione è oggi più ampio, le rimesse degli emigranti sono forse un fattore ancora più importante di benessere economico per le economie più povere ai nostri giorni di quanto non fossero per l'Italia prima del 1914. Le rimesse contribuiscono mediamente per circa il 6% del PIL nei due terzi dei paesi più poveri, e per l'1% nel restante terzo dei paesi di emigrazione più ricchi. Nel 2009, senza le rimesse degli emigrati, il deficit delle partite correnti di Romania e Polonia sarebbe stato superiore di oltre la metà rispetto al dato realizzato. Nel primo decennio del nuovo secolo gli immigrati non-UE presenti in Italia hanno inviato nel loro paese di origine una media di 2.500-3.000 euro a persona, la maggior parte dei quali verso paesi in via di sviluppo[13]. Nel 2007, i 63.000 immigrati senegalesi presenti in Italia hanno inviato nel loro paese circa 252 milioni di euro, equivalenti a circa il 2% del PIL senegalese. La «perdita» in proporzione per le economie ospitanti non è commisurata: nel 2007 in Italia, per esempio, le rimesse dei lavoratori immigrati corrisposero all'incirca allo 0,4% del PIL (6 miliardi di euro su un PIL di quasi 1.600 miliardi).

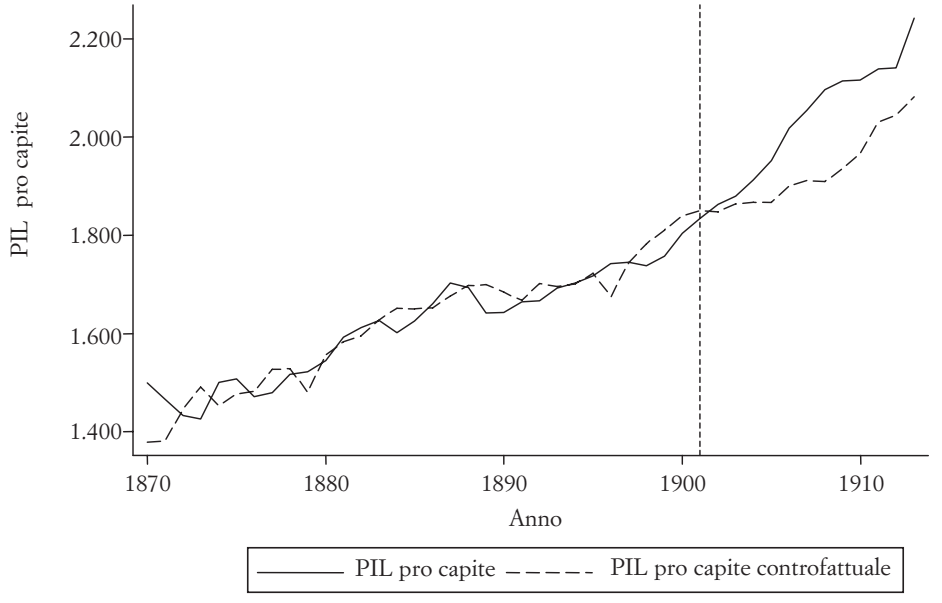
[13] http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication6422_en.pdf; www.mandasoldiacasa.it.

4.2. *Una valutazione dell'impatto economico della migrazione: un'analisi controfattuale*

I flussi massicci di immigrati generano invariabilmente timori circa il loro impatto sull'economia del paese di arrivo. Tali paure ricevono ampio risalto sulla stampa e negli studi economici che indagano gli effetti dell'immigrazione sull'occupazione, sui salari e sulla situazione del bilancio pubblico nel lungo periodo (per via della differenza tra i contributi che gli immigrati versano al sistema di welfare e i costi che il sistema sostiene per l'erogazione di servizi, come ad esempio quelli connessi alla sanità: Coppel, Dumont, Visco 2000, ma anche Borjas 1999).

La letteratura sugli effetti economici dell'emigrazione sul paese di partenza è al confronto scarsa, anche se l'emigrazione può avere su quest'ultimo un impatto significativo. La portata di questo impatto non è determinabile *ex ante* e dipende dalla mutua interazione tra fattori diversi: l'ammontare e l'uso delle rimesse; le caratteristiche del flusso in uscita della popolazione in termini di genere, età e competenze, l'intensità dei fenomeni di *brain drain* o *brain gain* (Giffoni, Gomellini 2013); l'impatto sull'offerta di lavoro locale e sui salari reali. Ne deriva una domanda importante: gli effetti positivi che l'emigrazione produce (per via principalmente dell'aumento indotto nei salari reali di coloro che restano) sono compensati da eventuali effetti negativi connessi alla perdita di capitale umano, o alla fuoriuscita di forza lavoro relativamente più produttiva? Nelle simulazioni che seguono si cercherà di rispondere indirettamente a questo quesito per il caso italiano e vedremo che anche attribuendo agli emigranti una produttività più elevata di quella media italiana, l'emigrazione risulta avere avuto effetti positivi sulla crescita del PIL pro capite del nostro Paese.

Figura 10.6. *PIL reale e controfattuale (sintetico)*



Nota: nostre elaborazioni. Fonti nel testo.

Affrontiamo questo tema cercando di misurare e valutare quantitativamente gli effetti dell'emigrazione sul PIL pro capite italiano attraverso due esercizi di simulazione che considerano un ipotetico scenario di assenza di emigrazione.

Nel primo esercizio si effettua un'analisi controfattuale utilizzando una metodologia sviluppata da Abadie e Gardeazabal (2003)[14] e si cercano di valutare gli effetti che l'emigrazione di massa italiana esplosa agli inizi del XX secolo ha avuto sul PIL pro capite dell'Italia. L'esercizio controfattuale permette la costruzione di una sorta di PIL pro capite ideale, «sintetico» dell'Italia (stimato usando i PIL pro capite di altri paesi europei[15]) che rappresenta il PIL pro capite italiano come se

[14] Gli autori esaminano gli effetti del terrorismo nei Paesi Baschi, in termini di perdita indotta sul PIL pro capite. Secondo i loro calcoli, il terrorismo avrebbe prodotto un calo del PIL pro capite dei Paesi Baschi di circa il 10% in un decennio.

[15] Ferenczi, Wilcox (1929). Per una discussione dettagliata della metodo-

il boom migratorio dell'inizio del XX secolo non si fosse verificato.

Nella figura 10.6 sono mostrati il PIL pro capite reale e controfattuale dell'Italia per il periodo 1880-1910. Dopo il 1900, la linea inferiore rappresenta il PIL pro capite controfattuale (ottenuto come combinazione ponderata del PIL pro capite di alcuni paesi europei in cui non si è avuto il boom migratorio successivo al 1900). La linea superiore rappresenta invece il PIL pro capite dell'Italia che realmente si è osservato. In base a questo esercizio controfattuale, se l'Italia non avesse vissuto l'impennata migratoria successiva al 1902 il suo PIL pro capite sarebbe stato inferiore del 5% nel 1913 (media 1902-1913). In termini di crescita questo l'avrebbe privata di quasi il 10% della crescita totale del suo PIL pro capite nel primo decennio del XX secolo.

Nel secondo esercizio, ci basiamo sulla simulazione effettuata da Taylor e Williamson (1997), tra i pochi a stimare l'effetto dell'emigrazione sul PIL pro capite (si veda anche Sori 2009). Taylor e Williamson studiano gli effetti della migrazione sulla convergenza dei salari tra Vecchio e Nuovo Mondo, usando un modello di equilibrio parziale per calcolare il salario reale e il livello di PIL pro capite che diversi paesi europei avrebbero avuto in assenza di emigrazione. I loro risultati per l'Italia, nel caso di assenza di emigrazione, indicano nel 1910 un livello del PIL pro capite del 12% inferiore rispetto a quello che si è registrato nella realtà[16].

logia e delle cautele interpretative che dobbiamo usare nell'adattare Abadie e Gardeazabal (2003) alla nostra analisi, si veda Gomellini, Ó Gráda (2011).

[16] Sembra essere un valore molto alto, poiché implica che l'immigrazione da sola avrebbe dato conto di oltre un terzo della crescita del PIL pro capite tra il 1870 e il 1910. Il livello del PIL pro capite nel 1870 era infatti di 1.244 dollari Geary-Khamis (GK$); nel 1910 era di 1.933 GK$. Il livello controfattuale è di 1.692 GK$, inferiore a quello reale di circa il 12%. In termini di crescita, la crescita reale fu del 55%, quella controfattuale del 36%; questo significa che 19 punti percentuali sono attribuibili all'emigrazione (ovvero, una quota del 35% dell'intero tasso di crescita: 19/55 = 0,345). Gli autori stimano anche gli effetti della migrazione sui salari reali e trovano che, nel 1910, in uno scenario controfattuale di assenza di migrazione, i salari reali in Italia sarebbero stati più bassi del 22% rispetto a quelli realmente rilevati. Dalle nostre stime, che qui non presentiamo, in uno scenario virtuale di zero emigrazione il salario reale

L'esercizio che eseguiamo muove dalla metodologia utilizzata da Taylor e Williamson e introduce due innovazioni. In particolare, si utilizzano nuovi dati e si cerca di tener conto degli effetti che hanno avuto le rimesse degli emigrati[17]. Inoltre, utilizzeremo specificazioni alternative per mostrare come i risultati siano sensibili a valori differenti dei parametri del modello ed estenderemo l'analisi nello spazio e nel tempo considerando sia gli aspetti regionali sia i flussi migratori successivi alla Seconda guerra mondiale.

Utilizziamo una funzione di produzione Hicks-neutral in cui la migrazione incide sull'output pro capite di equilibrio nel lungo periodo attraverso l'aumento della popolazione e attraverso il suo impatto sulla disponibilità di manodopera. Si considera inoltre il contributo delle rimesse all'accumulazione di capitale. La seguente forma ridotta è utilizzata per la simulazione:

$$Y^* - POP^* = \theta_L \mu \gamma M - \theta_K [(1/\lambda) \cdot R \cdot r \cdot (\theta_K)^{-1}] - M = (\mu \gamma \theta_L - 1)M - (1/\lambda) \cdot R \cdot r \qquad (2)$$

Nell'equazione (2), il tasso addizionale di crescita del PIL pro capite dovuto alla non-emigrazione dipende dal tasso cumulato di emigrazione (M), dalla *labour share* della funzione di produzione Cobb-Douglas (θ_L), dal rapporto tra il totale delle rimesse con il PIL (R) e con gli investimenti (λ), dal tasso di partecipazione relativa al lavoro dei migranti (γ), dal costo d'uso del capitale (r), e da un parametro di produttività (μ) che dà conto del processo di autoselezione dei migranti (*self-selection*, della possibilità cioè che i migranti abbiano *ex ante* delle caratteristiche di maggiore o minore produttività rispetto al resto della popolazione).

sarebbe stato inferiore del 10% rispetto a quello effettivo.

[17] Le simulazioni prevedono alcune ipotesi di neutralità sul tasso di fertilità delle persone non migranti nell'analisi regionale (si veda Livi Bacci 2010, p. 60), sulla possibile accumulazione di capitale umano indotta dalla migrazione (sul capitale umano cfr. Bertola, Sestito *supra*, cap. 9), e sui possibili effetti sul commercio estero e la produttività (per un'analisi su commercio, produttività, e immigrazione, si vedano Peri 2012 e Peri e Requena 2010). Usiamo nuove stime del PIL da Baffigi (cfr. Baffigi *supra*, cap. 6), dati salariali da Fenoaltea (2002), e dati sulle rimesse da Borghese (2010). Per i dettagli del modello di simulazione si rimanda a Gomellini e Ó Gráda (2011).

Nelle simulazioni, poniamo $\gamma = 1{,}3$[18]; $\mu = 1{,}2$ per i primi anni del XX secolo e 0,8 dal 1945 in avanti; sulla base dei dati occupazionali immaginiamo che il 10% della popolazione controfattuale in età lavorativa sarebbe rimasta disoccupata se non fosse emigrata dopo la Seconda guerra mondiale[19]. Il parametro θ_L è stato calcolato usando nuovi dati del PIL[20].

Le simulazioni indicano che in assenza di emigrazione il PIL pro capite nel 1910 sarebbe stato inferiore del 2,4% rispetto a quello registrato nella realtà. Questa frazione avrebbe rappresentato il 6,6% della crescita totale del PIL pro capite tra il 1880 e il 1910 (tab. 10.5). Ipotizzando che circa la metà delle rimesse siano state impiegate nel processo di accumulazione (investimenti) il contributo dell'emigrazione aumenterebbe di 0,5 punti percentuali. Cumulando gli effetti della migrazione fino ai primi anni Settanta, la simulazione mostra che il PIL pro capite nel 1973 sarebbe stato inferiore del 4,2% rispetto a quello registrato in realtà, e ciò avrebbe rappresentato nel complesso il 4,2% della crescita totale. Limitando il calcolo al secondo dopoguerra, e imponendo un'autoselezione negativa ($\mu = 0{,}8$) e una disoccupazione del 10% tra i lavoratori non emigrati, il contributo della migrazione netta alla crescita pro capite del PIL risulta del 3,8% della crescita totale, con un livello del PIL pro capite realmente registrato più elevato del 2,5% di quello che avrebbe prevalso in assenza di emigrazione (fig. 10.7).

Abbiamo infine compiuto lo stesso esercizio per valutare il contributo nel lungo periodo della migrazione netta sul PIL pro capite a livello regionale, adottando dove possibile parametri *region-specific*. Il contributo della migrazione netta al PIL pro capite risulta significativamente diverso da regione a regione. I risul-

[18] La scelta del parametro è effettuata sulla base dei dati tratti dai censimenti e dal lavoro del Commissariato Generale per l'Emigrazione, che riporta la struttura dei migranti per età e per genere (anche per regione di partenza). Taylor e Williamson (1997) usano un coefficiente pari a 1,65.

[19] Parlare di tasso di disoccupazione per il periodo dell'emigrazione di massa è ardito: probabilmente è preferibile parlare di una condizione strutturale di sotto-occupazione (Alberti 2010; Luzzato 1953).

[20] Taylor e Williamson (1997) fissano per θ_L un valore pari a 0,485; i nostri calcoli restituiscono un valore di θ_L che oscilla tra 0,567 e 0,650.

tati variano da un contributo molto basso per la Liguria, il Lazio, la Sardegna e la Puglia, a uno molto alto in Basilicata (dove nel 1970 il PIL pro capite in assenza di emigrazione sarebbe stato inferiore del 20%), in Abruzzo e Molise, in Sicilia e in Calabria[21].

Se suddividiamo il nostro campione in macroaree, l'emigrazione internazionale sembra avere contribuito positivamente alla convergenza nel lungo periodo[22]: al Nord, all'emigrazione netta avrebbe fatto capo il 4,1% della crescita totale del PIL pro capite (con il contributo maggiore proveniente dal Veneto); al Centro tale contributo sarebbe stato del 5,1% (grazie al forte impatto nella regione Marche); mentre al Sud, per ogni 100 punti di crescita del PIL pro capite, 7,9 sarebbero da imputare al fenomeno migratorio (tab. 10.6).

[21] Questi risultati sono correlati, anche se non in modo perfetto, con le dimensioni dei tassi di emigrazione. Una migliore calibrazione, attraverso l'uso di parametri *region-specific*, potrebbe rendere più precisi i nostri risultati.

[22] Per analisi sul breve periodo cfr. anche Iuzzolino, Pellegrini, Viesti *infra*, cap. 20. Abbiamo inoltre tentato di stimare il contributo che ha dato la migrazione interna alla crescita del PIL pro capite, utilizzando lo stesso modello. I nostri risultati preliminari suggeriscono come la migrazione interna possa non essere stata un gioco a somma zero. I migranti, infatti, sarebbero rimasti disoccupati nelle regioni di partenza, mentre hanno contribuito alla crescita della produttività nelle regioni di arrivo (si veda Peri 2012). Aggiungendo la migrazione interna, il contributo sul lungo periodo del 9,8% della Sicilia (regione con flussi in uscita) mostrato nella tabella 10.9, aumenterebbe al 17,0% circa; per il Piemonte (regione con flussi in entrata) il contributo sul lungo periodo crescerebbe dal 4,3 a quasi il 9%.

Tabella 10.5. *Differenze nel PIL pro capite (livelli e crescita): analisi controfattuale senza emigrazione (valori percentuali)*

	Calibrazione TW*	Nuova calibrazione	Con le rimesse	Con la metà delle rimesse	Abadie e Gardeazabal
Differenze nel PIL pro capite livelli 1910	3,4	2,4	3,0	2,7	5,6
Contributo alla crescita del PIL pro capite 1890-1910	9,0	6,6	7,2	7,0	10,7
Differenze nel PIL pro capite livelli 1970	4,7	3,4	4,9	4,2	-
Contributo alla crescita del PIL pro capite 1890-1970	5,2	3,8	5,1	4,4	-
Differenze nel PIL pro capite livelli 1970 (calcoli a partire dal 1950)	1,3	1,0	2,4	1,0	-
Contributo alla crescita del PIL pro capite 1950-1970 (autoselezione negativa)	2,0	1,5	3,8	1,5	-
Differenze nel PIL pro capite livelli 1970**	5,4	6,2	7,8	7,0	-
Contributo alla crescita del PIL pro capite 1890-1970**	5,9	6,7	8,0	7,4	-
Differenze nel PIL pro capite livelli 1970	1,5	1,7	3,2	2,5	-
Contributo alla crescita del PIL pro capite 1950-1970 (calcoli a partire dal 1950)	2,3	2,7	4,9	3,8	-

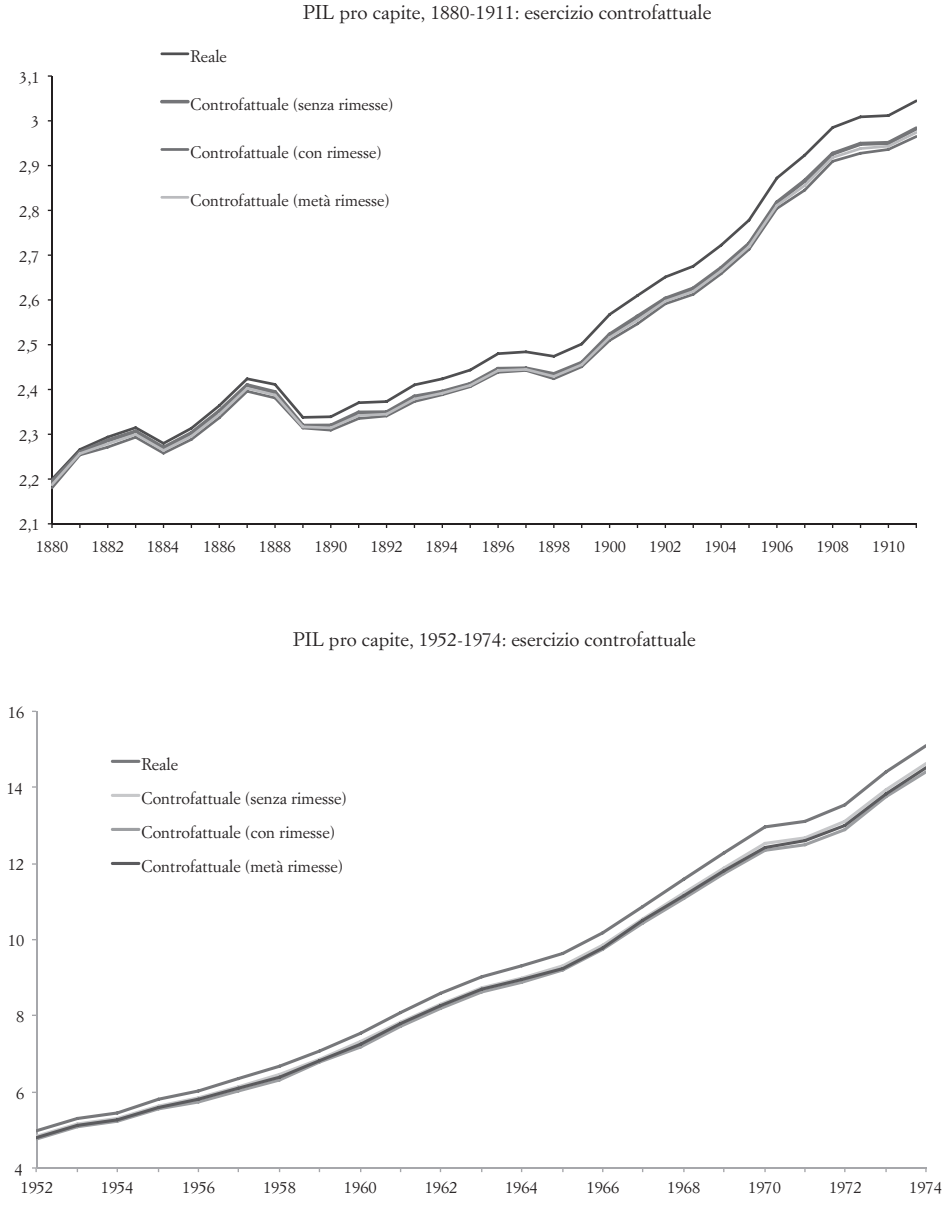
Nota: nostra elaborazione (le fonti dei dati sono nel testo). * Taylor e Williamson (1997). ** Ipotesi sull'autoselezione: positiva nel periodo 1880-1913; negativa nel periodo 1950-1970.

Tabella 10.6. *Differenze nel PIL pro capite (livelli e crescita) all'interno di uno scenario controfattuale con zero emigrazione: analisi regionale (valori percentuali)*

	Differenze nei livelli di PIL pro capite: reali versus controfattuali nel 1970	Contributo della migrazione alla crescita del PIL pro capite. 1905-1973
Piemonte	4,2	4,3
Lombardia	4,0	3,5
Veneto	7,4	7,7
Liguria	0,9	0,9
Emilia-Romagna	4,2	4,2
Toscana	3,8	4,4
Marche	9,0	8,3
Abruzzo e Molise	13,8	13,7
Umbria	5,0	5,6
Lazio	0,2	1,9
Campania	2,8	3,8
Basilicata	15,8	15,3
Calabria	10,0	9,9
Puglia	2,3	2,2
Sicilia	9,1	9,8
Sardegna	0,5	0,6
Nord*	4,1	4,1
Centro*	5,3	5,1
Sud*	6,8	7,9
ITALIA*	5,7	6,0

Nota: nostre elaborazioni (le fonti dei dati sono nel testo). * Media non ponderata.

Figura 10.7. *PIL pro capite reale e controfattuale, 1880-1911 e 1952-1974 (migliaia di euro sull'asse verticale)*



Nota: nostre elaborazioni. Fonti nel testo.

5. *Dall'emigrazione all'immigrazione*

In Italia come altrove, l'immigrazione è attualmente un argomento assai dibattuto. In un sondaggio del 2009 figurava al secondo posto (dopo l'economia e ben prima della criminalità e dell'istruzione) tra «il problema più importante che deve affrontare il Paese in questo momento». Chi si oppone all'immigrazione, come abbiamo visto, è principalmente chi ne teme l'impatto sui salari, sull'occupazione, sulle finanze pubbliche e sulle condizioni sociali, mentre i sostenitori vedono in essa una possibile soluzione a carenze specifiche di forza lavoro e a una popolazione in costante invecchiamento (Coppel, Dumont, Visco 2000; Einaudi 2007).

Gli atteggiamenti anti-immigrazione, in Italia e altrove, hanno origini molto simili a quelli che si registravano un tempo, alimentati dalla paura degli italiani del Sud «che si vendicano con lo stiletto», paura che serpeggiava negli Stati Uniti del primo Novecento; o al timore, nell'Australia negli anni Venti, nei confronti di *dagoes and aliens* che rimpiazzavano i lavoratori «bianchi» (Mayo Smith 1890, p. 166; Richards 2008, pp. 105-106).

Nel 1960, in Italia, il numero delle persone nate all'estero era di 63.000; vent'anni dopo erano ancora solo di 0,3 milioni. Da allora l'Italia è diventata un paese in cui la proporzione di residenti stranieri è aumentata dallo 0,5% sul totale degli abitanti nel 1980 al 2,5% nel 2000 al 7,6% (4,7 milioni) nel 2011. A queste cifre dobbiamo aggiungere un numero di «clandestini» che nel 2011 era stimato tra 500.000 e 750.000 persone. All'aumento nel numero dei residenti nati all'estero è interamente dovuta la crescita della popolazione in Italia tra il 1980 e il 2010.

Come gli emigranti italiani nel Nuovo Mondo un secolo fa, i migranti venuti in Italia negli ultimi anni si sono concentrati nelle regioni in cui si registrano salari più elevati e maggiori opportunità di occupazione[23]. Alla fine del primo decennio del XXI secolo la distribuzione regionale dei nati all'estero rispecchiava da vicino la distribuzione regionale degli standard di vita. Nel 2008,

[23] La correlazione tra la proporzione dei nati all'estero della popolazione e il PIL regionale pro capite nel 2008 era di 0,87.

a ogni 1.000 euro in più nel PIL pro capite provinciale erano associati 0,4 punti percentuali in più nella proporzione dei nati all'estero, in un range che andava da una percentuale inferiore al 2% al Sud e nelle Isole (dove nel 2008 il PIL pro capite era sotto i 20.000 euro) a quasi il 10% in Veneto, Lombardia ed Emilia-Romagna (dove il PIL pro capite era superiore ai 32.000 euro). La dislocazione territoriale degli immigrati è poi diversa a seconda del paese di origine: albanesi, moldavi e macedoni si trovano più facilmente nelle regioni con il reddito più alto; un numero elevato di ucraini e polacchi si sono stabiliti nel Lazio e nelle aree costiere della Campania. Gli immigrati provenienti da paesi più lontani (indiani, cinesi, filippini ed ecuadoriani) sono prevalentemente raggruppati in un numero limitato di regioni.

Mentre un secolo fa le nazioni destinatarie dei flussi migratori ricevevano la maggior parte dei migranti da un numero relativamente ridotto di paesi di origine, oggi gli immigrati arrivano in Italia da ogni angolo del pianeta. All'inizio del 2009, i tre principali Paesi di invio (Romania, Albania e Marocco) contribuivano per oltre i due quinti al totale dei residenti nati all'estero; ma i primi sedici Paesi di invio rappresentavano comunque solo i tre quarti del totale. Nell'ultimo quarto erano rappresentate 175 nazionalità, a dimostrazione di un fenomeno migratorio che negli ultimi anni è diventato davvero globale (Caritas Migrantes 2010).

Il prossimo paragrafo sarà guidato dalla seguente domanda: può l'immigrazione di oggi, per alcuni aspetti, essere vista come specchio dell'emigrazione di ieri? Ciò che tenteremo di fare è dunque fornire una breve visione d'insieme dell'immigrazione attuale, letta alla luce dell'esame svolto per l'emigrazione italiana del passato.

5.1. *Dimensioni e impatto: immigrazione reale* versus *percepita*

Innanzitutto, le dimensioni. La migrazione italiana nel periodo 1876-1914 sovrasta i flussi odierni in proporzione sia alla popolazione italiana sia alla popolazione dei paesi di ricezione. Tra il 1900 e il 1914, al momento della sua massima intensità, il flusso in uscita annuale netto raggiunse il 2% della popolazione italiana. L'impatto sulla demografia dei paesi di destinazione fu variabile. In Argentina, già nel 1895 gli italiani rappresentavano

un residente su otto, una quota che conservarono fino al 1914. Contrariamente, negli Stati Uniti dei primi anni del Novecento, gli italiani aggiunsero 860.000 unità al totale della popolazione, più di ogni altro paese di invio, ma rappresentavano pur sempre meno dell'1% della popolazione totale.

Solo un secolo dopo, l'immigrazione verso l'Italia si è rivelata senza precedenti per gli standard del Paese, passando dai livelli insignificanti degli anni Novanta a un picco del tasso di migrazione netta di oltre dieci immigrati per mille abitanti nel 2003, per poi scendere gradualmente in seguito. Un dato modesto, tuttavia, se confrontato con i tassi raggiunti dall'immigrazione negli Stati Uniti e in Argentina alla vigilia della Prima guerra mondiale. Bisogna poi aggiungere che anche nei primi anni del nuovo secolo il tasso di migrazione netta in Italia è stato considerevolmente inferiore a quello registrato in Spagna e in Irlanda.

Il divario tra la quota *effettiva* di immigrati sul totale della popolazione e la *percezione* popolare di tale quota è sorprendente. Nel 2009 gli immigrati costituivano circa il 7% della popolazione italiana, eppure, in base alle interviste i cui risultati sono pubblicati nel sondaggio Transatlantic Trends (2010), la quota di migranti sarebbe stata tra un quinto (secondo le persone con un'istruzione universitaria) e un quarto della popolazione (secondo le persone con un'istruzione elementare). La quota di migranti, secondo l'indagine, viene più facilmente sovrastimata dalle donne, dalle persone con bassa istruzione e da quelle politicamente più vicine al centro-destra. Ma anche dai giovani: per quelli tra i diciotto e i ventinove anni la stima della quota di immigrati è del 27% mentre per le persone oltre i sessantacinque anni è del 20%. Inoltre, dal sondaggio sembra che la maggior parte degli italiani è convinta che i migranti siano per la maggior parte irregolari, mentre in realtà soltanto una parte minore lo è.

I risultati del sondaggio riassunti nella tabella 10.7 riflettono un sentimento prevalentemente negativo nei confronti dell'immigrazione in Italia alla fine del primo decennio del nuovo secolo, ma sottolineano anche la varietà di opinioni a seconda dell'età, del livello di istruzione, del genere, del gruppo socioeconomico di appartenenza e della collocazione politica. Nel biennio 2008-2009 i più «bendisposti» verso l'immigrazione – regolare o irre-

golare – risultano le persone con un elevato livello di istruzione e con un lavoro impiegatizio. Sono uomini, con una collocazione politica tendenzialmente di sinistra. Il collegamento tra l'età e l'atteggiamento nei confronti della migrazione non è diretto: anche se soprattutto tra i giovani è diffusa l'idea che la maggior parte degli immigrati sia irregolare, sono sempre i giovani a essere maggiormente d'accordo sul fatto che i migranti svolgono i lavori che gli italiani non sono più disposti a fare.

Anche se la maggior parte dei rispondenti in tutte le categorie della tabella 10.7 si dichiarava preoccupata per l'immigrazione irregolare, tra i laureati questa percentuale scende a meno della metà. Tra chi possiede solo un'istruzione elementare, tre persone su cinque erano convinte che i migranti irregolari dovessero essere rimandati nel loro paese, mentre questa proporzione scendeva a uno su tre tra i laureati. Sulle stesse domande, la differenza era la stessa anche tra elettori del centro-destra ed elettori di centro-sinistra.

Un altro tema ampiamente dibattuto è l'impatto dell'immigrazione sui salari e sulla disoccupazione nell'economia di arrivo. Come prima considerazione, risulta di fatto difficile immaginare perché gli immigrati non qualificati non dovrebbero spiazzare la forza lavoro autoctona non qualificata o alimentare l'offerta di lavoro in modo tale da ridurre i salari. È indubbio, come sottolinea Borjas (2003), che «la curva di domanda di lavoro sia inclinata verso il basso». Questo è di fatto ciò che hanno riscontrato anche Taylor e Williamson (1997, pp. 36, 40) per Stati Uniti e Argentina prima del 1914 (anche se tra il 1870 e il 1910 si registrò un aumento dei salari), dove secondo i due studiosi i salari reali dei lavoratori non qualificati furono inferiori del 27% rispetto a quanto sarebbero stati in assenza di immigrazione.

Tale impatto sui salari spiega perché i lavoratori non qualificati argentini e statunitensi sarebbero stati ostili all'immigrazione, gradita invece ai capitalisti e ai lavoratori qualificati. Tuttavia, questi risultati (come peraltro anche le reazioni negative all'immigrazione) non considerano altri aspetti cruciali del fenomeno, come il fatto che la migrazione può aver indotto flussi complementari di capitale che avrebbero potuto ridurre considerevolmente l'impatto dell'immigrazione sui salari (si veda Taylor 1997).

Tabella 10.7. *Opinione degli italiani nei confronti dell'immigrazione 2008-2009*

	«La maggior parte degli immigrati è irregolare»	«Sono preoccupato dall'immigrazione irregolare»	«Gli immigrati rubano il lavoro agli italiani»		«Gli immigrati svolgono i lavori che gli italiani non vogliono più fare»	
			Sono molto d'accordo	Non sono per niente d'accordo	Sono molto d'accordo	Non sono per niente d'accordo
Istruzione						
Elementare	71	86	10	34	28	8
Secondaria (senza diploma)	67	83	13	37	34	4
Secondaria	63	81	5	43	33	6
Universitaria	49	72	0	58	47	4
Politica						
Centro-sinistra	57	70	6	52	42	7
Centro-destra	71	89	10	33	27	5
Gruppo di età						
18-24	75	79	7	39	20	4
25-34	66	87	8	35	32	7
35-44	63	87	8	36	29	5
45-44	66	84	9	46	34	7
55-64	66	80	9	37	33	6
65+	69	82	9	40	36	7
Genere						
Maschi	64	82	8	41	33	6
Femmine	69	89	8	36	30	6
Occupazione						
Lavoratore autonomo	55	85	8	38	40	7
Impiegato	65	82	5	44	38	5
Lavoratore manuale	70	88	15	34	25	7

Tabella 10.7. *(segue)*

	«L'immigrazione avrà una forte influenza sul mio voto»	«I migranti regolari dovrebbero essere temporanei»	«Ai migranti regolari dovrebbe essere data una possibilità di restare»	«Gli immigrati in Italia sono»		«I migranti irregolari dovrebbero»	
				Troppi	Molti ma non troppi	Essere rimandati a casa	Poter restare
Istruzione							
Elementare	20	23	66	60	32	59	26
Secondaria (senza diploma)	23	18	75	55	35	54	37
Secondaria	23	17	74	49	40	51	36
Universitaria	17	10	79	28	53	33	49
Politica							
Centro-sinistra	16	13	80	35	48	35	48
Centro-destra	22	23	66	62	31	62	31
Gruppo di età							
18-24	23	17	17	42	48	47	44
25-34	22	22	22	51	40	56	33
35-44	22	19	19	59	31	58	31
45-44	19	19	19	50	37	52	32
55-64	22	23	23	56	36	53	31
65+	21	18	68	63	28	56	28
Genere							
Maschi	20	18	73	50	37	54	33
Femmine	23	21	68	58	36	54	31
Occupazione							
Lavoratore autonomo	26	17	73	49	34	55	29
Impiegato	20	14	76	45	43	49	37
Lavoratore manuale	19	25	65	57	34	57	30

Fonte: Database Transatlantic Trends. Dati del 2008 e del 2009 combinati; le voci sono le percentuali delle risposte positive nei sottogruppi rilevanti.

La recente immigrazione in Italia non ha certo prodotto un uguale movimento di capitali verso il Paese, nondimeno le ricerche sull'impatto dell'immigrazione sul mercato del lavoro non hanno trovato molte evidenze a sostegno di effetti negativi sui salari e sulle prospettive occupazionali dei lavoratori autoctoni. Gavosto, Venturini e Villosio (1999) hanno riscontrato che l'immigrazione ha avuto un impatto positivo sui salari della manodopera autoctona non qualificata. Venturini e Villosio (2002; 2006) hanno trovato come l'aumento della quota di stranieri sulla popolazione non abbia svolto alcun ruolo nel passaggio di stato dei lavoratori autoctoni da occupati a disoccupati. Inoltre, l'immigrazione sembra non aver avuto un impatto negativo sui salari. Staffolani e Valentini (2010) dividono i lavoratori non qualificati in *clean* e *dirty*, per evidenziare il maggiore o minore contenuto di concetto nelle mansioni, e concludono che i salari dei lavoratori autoctoni tendono sempre ad aumentare con l'immigrazione. Tali risultati sono in linea con diverse ricerche relative all'impatto dell'immigrazione recente e contemporanea sul mercato del lavoro in Italia, Europa, e Stati Uniti (Dustman, Frattini, Halls 2009; Brandolini, Cipollone, Rosolia 2005; Ottaviano, Peri 2008; Cingano, Rosolia 2010; D'Amuri, Ottaviano, Peri 2010; *contra* Borjas 2003).

La letteratura economica sulla migrazione fornisce diverse possibili spiegazioni per questo risultato. Ottaviano e Peri (2008) sostengono che il rapporto tra lavoratori non qualificati immigrati e autoctoni sia stato più di complementarità che di sostituzione. Una seconda possibilità, avanzata da Shapiro e Stiglitz (1984), è che la minaccia rappresentata dagli immigrati abbia esercitato una forma di pressione concorrenziale positiva costringendo agli aumenti di produttività nel lavoro. Un'altra possibilità considerata per l'Italia è che l'immigrazione non abbia minacciato i salari dei lavoratori autoctoni, per la debole assimilazione dei lavoratori stranieri nel mercato del lavoro (Venturini, Villosio 2008). Hatton e Williamson (2008) suggeriscono come la ridotta importanza dei fattori fissi nei processi produttivi possa spiegare come mai gli effetti sui salari siano oggi minori di quanto non lo siano stati tra il 1880 e il 1914.

Un'altra notevole differenza tra l'emigrazione italiana un secolo fa e l'immigrazione oggi in Italia è rappresentata dal divario dei redditi. Un secolo fa il PIL italiano pro capite corrispondeva

a poco più della metà di quello degli Stati Uniti ed era circa i tre quarti di quello dell'Argentina, le due principali destinazioni degli italiani all'epoca. Oggi, il PIL pro capite dei paesi da cui proviene la maggior parte degli immigrati in Italia, è inferiore a un quarto di quello italiano. Forse questo aiuta a spiegare perché gli immigrati sono più riluttanti a ritornare in patria in tempi di elevata disoccupazione di quanto non lo fossero gli italiani un secolo fa.

Questo divario può anche essere utile a spiegare perché i tassi di immigrazione in Italia negli ultimi anni sono meno sensibili alle fluttuazioni del tasso di disoccupazione rispetto a quelli in Irlanda o nel Regno Unito. L'immigrazione italiana è stata infatti meno sensibile alla crisi economica degli ultimi anni rispetto all'immigrazione verso altre destinazioni in Europa (Gomellini, Ó Gráda 2011). Il maggior divario tra i redditi nelle economie di destinazione e di partenza – 4:1 nel caso dell'Italia contro meno di 2:1 per l'Irlanda, ad esempio – può aiutare a dar conto della diversa risposta in questi due Paesi di destinazione.

5.2. *Alcune considerazioni su* welfare shopping *e criminalità*

L'affermazione di Milton Friedman secondo cui «immigrazione incontrollata e stato sociale non sono compatibili» è stata interpretata da alcuni commentatori come contraria all'immigrazione e da altri come una dichiarazione volta a limitare o armonizzare i sistemi di welfare. Nell'epoca delle migrazioni di massa che precedettero il primo conflitto bellico mondiale, tale dilemma non sorse, ma lo sviluppo dello stato sociale nel corso del XX secolo ha fatto nascere nei paesi di ospitalità il timore che alcuni immigrati vadano in cerca di welfare più che di lavoro.

La convinzione che il «turismo del welfare» vada ad aumentare la pressione fiscale sui contribuenti ha alimentato la richiesta di una legislazione più stringente sull'immigrazione[24]. Riguardo all'impatto macrofiscale dell'immigrazione, gli esperti non sono

[24] Oltre i due terzi di un recente campione di italiani secondo cui gli immigrati sono «troppi» erano convinti che fossero un fardello fiscale, mentre tra quelli secondo cui gli immigrati «non sono molti» solo un quinto lo pensava (database GMF).

concordi, anche se la maggior parte di loro trova che sia limitato (Borjas 1990, pp. 152-153; Borjas 1999; Lee, Miller 2000; Rowthorn 2008; 2009; Dustman, Frattini, Halls 2009). Ciononostante, la sua importanza percepita è stata la causa principale di ostilità all'immigrazione, seguita dalla paura della competizione nel mercato del lavoro e dal crimine (Boeri 2009). Più ricco e disuguale è il paese ospitante – e più esteso il suo sistema di welfare –, maggiore è l'ostilità nei confronti degli immigrati (Hatton, Williamson 2005).

Se oggi l'Italia fosse privata all'improvviso di tutti i suoi immigrati, la percentuale della popolazione di età pari o superiore ai 65 anni salirebbe dal 20,2 al 21,6, e l'indice di dipendenza aumenterebbe dal 52,2 al 54,4%. Possono sembrare aumenti modesti, ma la combinazione tra una popolazione in costante invecchiamento e un basso tasso di fertilità può avere delle implicazioni allarmanti per la sostenibilità futura del regime di sicurezza sociale del paese, e anche del suo stesso benessere economico. Una recente previsione valuta che, in assenza di futura immigrazione, la popolazione dell'Italia scenderebbe dai 60 milioni di oggi ai 55,5 milioni nel 2030. Un'intensità di immigrazione pari ai livelli attuali limiterebbe la variazione di questi numeri (Billari, Graziani, Melilli 2010), cosa che di fatto è avvenuta già a partire dagli anni Novanta. Tuttavia l'immigrazione non è una panacea contro l'invecchiamento della popolazione, anche se può attenuarne l'impatto.

L'ostilità verso l'immigrazione – in Italia come altrove, e tanto oggi quanto un secolo fa – nasce anche dal collegamento percepito tra immigrazione e criminalità. In base al Transatlantic Trends 2010, gli italiani distinguono nettamente tra immigrazione regolare e irregolare; mentre per due intervistati su tre l'immigrazione regolare non porta a un aumento della criminalità, quasi quattro su cinque sono invece convinti che questo accada con l'immigrazione irregolare. Inoltre, le persone con un basso livello di istruzione sono più inclini a istituire un collegamento tra migrazione – regolare o irregolare – e criminalità[25].

[25] Nel luglio 2003, in un sondaggio tra gli adolescenti italiani, la metà di loro ha risposto che «la presenza di immigrati rende le città meno sicure» (www.angus-reid.com/polls/27215/racism_present_in_some_italian_teens/).

Ma, di nuovo, gli indizi a nostra disposizione suggeriscono che tale collegamento sia assai meno diretto di quanto non appaia dai media e dall'opinione pubblica. Un secolo fa, negli Stati Uniti, la diffusa convinzione che gli immigrati italiani avessero una particolare propensione a delinquere – convinzione rafforzata da alcuni casi terribili (come l'omicidio da parte della mafia del capo della polizia di New Orleans nel 1890, che portò al linciaggio di undici italiani accusati del suo assassinio) – alimentò il pregiudizio anti-immigrati. Tuttavia, la Commissione Dillingham – tutt'altro che «amica» dell'immigrazione – fu costretta a concedere nel 1911 che non c'era «alcun elemento decisivo» in grado di provare il collegamento tra immigrazione e aumento della criminalità. Al contrario, le statistiche sul crimine e sulla popolazione indicavano che gli immigrati erano meno inclini a commettere reati di quanto non lo fossero gli americani autoctoni.

Moehling e Morrison Piehl (2009) confermano questo dato, trovando che un secolo fa a determinare il maggiore tasso di incarcerazione degli immigrati erano la loro relativa giovane età e la loro distribuzione geografica. Prendendo in esame elementi confrontabili, la presunta maggiore propensione alla criminalità tra gli immigrati scompare[26].

La significativa sovrarappresentazione degli stranieri nelle carceri italiane alimenta la diffusa sensazione che immigrazione e crimine siano collegati. Di nuovo, se si controlla per fattori quali la struttura per genere e per età della popolazione immigrata, il suo basso status socioeconomico, e le limitate opportunità che ha a disposizione, ciò permette di spiegare il considerevole divario nei tassi di criminalità tra immigrati e popolazione residente (Bianchi, Buonanno, Pinotti 2008; Caritas Italiana 2009). Mastrobuoni e Pinotti (2011) sottolineano il legame tra status giuridico e criminalità: il raggiungimento di uno status giuridico di immigrato regolare riduce della metà la probabilità di recidiva, e dunque l'adozione di una politica più favorevole al riconoscimento dello status giuridico di regolare potrebbe portare all'at-

[26] Si confronti Bell, Machin e Fasani (2010) che considerano il caso del Regno Unito negli anni Novanta.

tenuazione della criminalità, anche se al prezzo probabile di un flusso più elevato di immigrati in arrivo.

È quindi irrazionale il timore che gli immigrati siano più propensi a delinquere? È un altro tema su cui incide il divario tra la percezione popolare e una realtà statistica assai meno drammatica?[27]

Le ricerche e le controversie sull'impatto dell'immigrazione continueranno. Sulla base dei principali lavori di ricerca, prevale l'idea che l'impatto su salari e occupazione, sulla pressione fiscale e sulla criminalità sia modesto. Ciò che resta da spiegare è l'apparente frattura tra l'opinione pubblica, la retorica politica e la realtà.

6. *Conclusioni*

I fenomeni migratori hanno segnato la storia d'Italia fin da prima dall'unificazione del Paese. Nell'epoca delle grandi migrazioni di massa europee a partire dagli anni Ottanta dell'Ottocento e fino alla Grande Guerra, la portata dell'emigrazione italiana fu davvero globale. Cento anni dopo, negli anni Ottanta del XX secolo, la direzione dei flussi si è invertita e l'Italia ha cominciato ad attrarre immigrati da tutto il mondo.

In questo capitolo ci siamo concentrati sugli aspetti economici della migrazione, tralasciando lo studio di altri importanti aspetti sociali, culturali e politici. Abbiamo esordito esaminando le caratteristiche dell'emigrante all'inizio del Novecento cercan-

[27] Kaplan (2001) riporta che in base al *Survey of Americans and Economists on the Economy* quasi la metà dei non economisti pensa che il motivo principale per cui l'economia abbia una performance inferiore alle proprie potenzialità sia da imputare al fatto che ci sono «troppi immigrati»; i quattro quinti degli economisti pensa invece che «non ci sia alcun collegamento tra le due cose». In Italia si registra un divario di percezione simile in base al livello di istruzione: la metà tra i rispondenti al sondaggio Transatlantic Trends (2010) manifestava preoccupazione nei confronti dell'immigrazione irregolare mentre, considerando solo i laureati, meno della metà esprimeva preoccupazione per il fenomeno. Quasi tre su cinque tra gli intervistati in possesso di un livello di istruzione basso sono dell'idea che i migranti irregolari debbano essere rimandati a casa; nel sottocampione dei soli individui con un titolo di studio elevato questa percentuale si riduce a un terzo.

do di sfidare l'idea prevalente del migrante come appartenente agli ultimi gradini della società. Abbiamo mostrato come diversi indicatori individuino aspetti di autoselezione positiva dei migranti italiani. Successivamente, abbiamo analizzato le determinanti dell'emigrazione italiana di inizio Novecento. I risultati cui siamo pervenuti innovano rispetto a quelli di altri studiosi, laddove evidenziano come il ruolo svolto dai network (gruppi formati da connazionali già all'estero) nell'indirizzare i flussi migratori può esser stato più importante di quanto rilevato negli studi precedenti.

L'emigrazione internazionale ha contribuito in termini significativi al miglioramento degli standard di vita in Italia sia a inizio Novecento sia nel secondo dopoguerra e con tutta probabilità ha favorito la riduzione del divario economico tra Nord e Sud. In media, considerando l'intero periodo di emigrazione, all'enorme flusso in uscita di italiani può essere attribuita una quota tra il 4 e il 5% dell'intera crescita del PIL pro capite del paese; al Sud l'impatto è stato doppio rispetto al Nord.

La storia dell'emigrazione italiana di inizio Novecento ci offre utili spunti di analisi e permette di assumere una prospettiva distaccata dalla quale leggere la più recente storia dell'immigrazione in Italia. Le paure che alimentavano il fuoco del risentimento contro gli immigrati italiani negli Stati Uniti un secolo fa, trovano oggi un'eco in Italia. Eppure, oggi come allora, la maggior parte degli studi economici mostrano come i vantaggi dell'immigrazione possano superare gli svantaggi e come l'opinione pubblica tenda a esagerare i collegamenti tra l'immigrazione e la criminalità, le pressioni sullo stato sociale, gli impatti sull'occupazione.

* * *

Gli autori ringraziano Alberto Baffigi, Federico Barbiellini Amidei, Claudia Borghese, Alfredo Gigliobianco, Claire Giordano, Ferdinando Giugliano, Kevin O'Rourke, Lorenzo Prencipe, Roberto Tedeschi, Gianni Toniolo e Jeffrey Williamson per i loro suggerimenti e il loro aiuto. Le idee espresse in questo saggio sono da attribuire agli autori e non rispecchiano necessariamente quelle della Banca d'Italia.

11.
DEMOCRATIZZAZIONE E CAPITALE CIVICO

di Luigi Guiso e Paolo Pinotti

Se il modello democratico dello stato partecipativo dovrà svilupparsi in queste nuove nazioni, sarà necessario qualcosa di più delle istituzioni formali della democrazia, vale a dire suffragio universale, partiti politici e legislatura elettiva. Tali elementi sono infatti anche parte del modello di partecipazione proprio del totalitarismo, almeno formalmente se non in senso funzionale. Oltre a questi, una forma democratica di sistema politico partecipativo necessita di una cultura politica coerente con essa (Almond, Verba 1963).

1. *Introduzione*

Per spiegare la persistenza delle differenze nel successo economico tra paesi, la letteratura più recente ha concentrato l'attenzione sul ruolo delle istituzioni. Un primo filone, guidato dal lavoro di Acemoglu e altri (Acemoglu, Johnson, Robinson 2001; Acemoglu, Johnson 2005), si è occupato del ruolo delle istituzioni formali. La protezione dei diritti di proprietà e le limitazioni al potere dell'esecutivo, che gli autori citati sostengono essere essenziali al processo di sviluppo, sono integrate nelle istituzioni formali di un paese e tendono a persistere nel tempo. Un filone parallelo, legato a La Porta *et al.* (1998), ha sottolineato poi l'importanza delle norme giuridiche e gli effetti positivi della tradizione legale britannica per lo sviluppo dei mercati finanziari e in ultima istanza per lo sviluppo economico. Una ricetta per favori-

re quest'ultimo può essere dunque demolire le istituzioni formali disfunzionali per sostituirle con altre più favorevoli allo sviluppo economico, quali istituzioni e meccanismi politici che vincolino il potere del governo. Un tema importante è quindi capire cosa può determinare il successo dei processi di riforma.

Infine, una parte della letteratura ha richiamato l'attenzione sul ruolo delle istituzioni informali, in particolare sulla predominanza di valori culturali quali il senso cooperativo e la fiducia reciproca (Tabellini 2010; Guiso, Sapienza, Zingales 2004; 2008b; Knack, Keefer 1997), la correttezza e l'individualismo (Gorodnichenko, Roland 2010; 2011), che danno sicurezza agli attori economici promuovendo realizzazioni e innovazioni, così come suggerito da Max Weber. Nonostante sia stato spesso riconosciuto che possono esistere complementarità e reciproche influenze tra le norme della cultura informale e le istituzioni formali (per esempio in Tabellini 2008), questi due filoni della letteratura si sono mossi perlopiù in parallelo. Tuttavia, poiché l'evoluzione delle norme culturali è più lenta di quella delle istituzioni formali politiche o legislative (Williamson 2000), possono sorgere vincoli (Roland 2004) che invalidano l'efficacia di una riforma istituzionale e che, in ultima istanza, possono condizionare il tipo di istituzioni che di fatto prevalgono in un paese. È stato questo il contributo dirompente di Robert Putnam (1993), il quale ha mostrato come la performance dei governi regionali (formali) istituiti in Italia nel 1970 dipendeva dall'insieme di valori e credenze (informali, quali per esempio la tradizione civica) prevalenti in ogni regione. Recentemente Murrel e Schmidt (2011) hanno sostenuto che l'importante svolta istituzionale prodotta dalla Gloriosa Rivoluzione del 1688 sia stata possibile grazie ai cambiamenti culturali che avevano preceduto le riforme delle istituzioni formali.

Questo capitolo prenderà in esame il modo in cui preesistenti norme culturali di comportamento civico interagiscono e influiscono sul successo di una grande riforma istituzionale, quale una riforma di democratizzazione che porta l'estensione del suffragio da un'élite ristretta a una più ampia fascia della popolazione. Abbiamo considerato dunque i dati dell'allargamento del diritto di voto nel 1912 – diritto prima riservato a una minoranza e basato sul censo – a quasi tutta la popolazione maschile adulta.

Documenteremo inoltre che, quando il voto era ristretto all'élite, la partecipazione alle elezioni politiche era significativamente più alta nelle regioni meridionali, proprio quelle che, secondo Putnam (1993) e più di recente Guiso, Sapienza, Zingales (2004; 2008a; 2010), hanno una dotazione inferiore di capitale civico. Questa osservazione può sembrare a prima vista sorprendente, soprattutto perché l'affluenza elettorale è stata spesso usata per documentare la prevalenza nel Nord Italia di norme di cooperazione e di impegno civico. Dopo l'estensione del suffragio, si ebbe un'inversione nella partecipazione alle elezioni, che crollò sia al Nord che al Sud, ma soprattutto in quest'ultimo.

La nostra idea è che il pattern dei dati sia coerente con un semplice quadro teorico, secondo il quale le motivazioni principali della partecipazione al voto sono la ricerca di una rendita personale – dato che il potere politico può portare benefici privati – e la diffusione di norme culturali di impegno civico per le quali il voto è un dovere. In linea di principio, l'importanza di tali motivazioni varia tra gli individui all'interno della stessa popolazione. In particolare, i benefici del potere politico sono maggiori per i membri dell'élite, in cui sono compresi tanto politici quanto imprenditori. L'impegno civico varia poi anche tra le comunità: è più forte al Nord e più debole al Sud, in accordo con le diverse tradizioni civiche dell'Italia descritte da Putnam (1993), Banfield (1958) e, recentemente, da Guiso, Sapienza, Zingales (2008a).

Queste ipotesi implicano che l'estensione del suffragio alle non-élite porta a un calo dell'affluenza, maggiore nelle regioni in cui l'impegno civico è minore. Verificheremo poi questa ipotesi empirica sui dati elettorali delle diverse regioni italiane in un periodo compreso tra l'Unità e l'avvento del fascismo (1861-1922). Abbiamo infatti rilevato che l'allargamento del diritto di voto nel 1912 ha abbassato l'affluenza in tutta Italia, ma ancora di più nelle regioni con un senso civico (*civicness*) inferiore: al Sud il calo è superiore a quello del Nord, tra i 14 e i 20 punti percentuali, dunque un effetto abbastanza consistente da rovesciare il quadro di un'alta partecipazione politica tra le élite del Sud. Questo risultato non dipende dai diversi livelli di istruzione e di sviluppo economico tra Nord e Sud Italia al tempo dell'estensione del suffragio, poiché persiste anche quando verifichiamo per questi fattori. Abbiamo inoltre considerato la dimensione relativa del-

le non-élite alla prima votazione, come è approssimata dalle variazioni nell'elettorato tra l'ultima elezione prima dell'estensione del diritto di voto e la prima successiva al 1912.

L'evidenza è coerente con l'idea di Almond e Verba (1963) secondo cui, affinché la democratizzazione sia efficace, è necessario che le non-élite siano pronte e disposte a esercitare il proprio diritto di voto garantito da una riforma. Tale disponibilità dipende a sua volta dal fatto che sia già diffusa una qualche forma di cultura civica. Per verificare questa ipotesi studiamo come le non-élite abbiano votato una volta acquisiti i diritti democratici. Verosimilmente, una riforma di democratizzazione ha successo se le non-élite fanno ampio uso di questi diritti e se il loro voto non è catturato dalle élite preesistenti, ma usato per rafforzare la propria rappresentatività. In altre parole, una riforma è di successo se produce un sostanziale trasferimento del potere politico dalle élite ad altri gruppi sociali. Abbiamo scoperto che, dopo l'allargamento del voto, i partiti di ispirazione socialista e comunista, i cui manifesti politici più riflettevano gli interessi delle non-élite, ottennero un consenso significativo solo nelle regioni settentrionali caratterizzate da un maggiore capitale civico, dove infatti, nelle ultime elezioni prima del fascismo, raggiunsero insieme quasi il 50% dei voti totali. Di conseguenza, l'assenza di cultura civica costituisce una minaccia per la buona riuscita delle riforme di democratizzazione poiché un numero minore di membri delle non-élite sceglierà di sfruttare il proprio potere di voto e, per chi deciderà di usarlo, la scelta sarà fortemente influenzata dalle élite precedenti[1]. Queste conclusioni vanno ad aggiungersi al lavoro di Larcinese (2011), che tratta gli effetti dell'estensione del suffragio del 1912 sul successo elettorale dei partiti radicali.

In generale, questi risultati mostrano come la concessione *de iure* dei diritti politici attraverso l'estensione del diritto di voto abbia comportato al tempo un trasferimento *de facto* del potere

[1] Questo pattern di comportamento è coerente, e ha probabilmente inciso sulla visione scettica di Mosca (1939) riguardo al funzionamento delle democrazie in cui una minoranza – l'élite – esercita il potere politico e controlla la maggioranza grazie a migliori capacità organizzative. La mancanza di cultura civica e dunque della comprensione del potere del voto tra le non-élite può essere vista come uno scarso possesso di «abilità organizzative».

politico solo nelle regioni in cui le non-élite avevano la volontà di esercitare effettivamente quei diritti. Tale differenza è poi scomparsa nel tempo dopo che, in seguito a ripetute votazioni, gli individui hanno imparato a trarre beneficio dall'estensione dei diritti democratici? I diritti democratici formali hanno contribuito allo sviluppo di quelli che Almond e Verba (1963) considerano i valori e i comportamenti che sostengono le istituzioni democratiche e che sono legati al modo in cui le persone all'interno di un certo sistema di governo vedono la loro relazione con gli altri rispetto ai propri interessi personali? In altri termini, l'estensione del diritto di voto del 1912 e il successivo allargamento del suffragio all'intera popolazione dopo la Seconda guerra mondiale hanno colmato il gap di senso civico tra le regioni italiane? Un semplice confronto con la partecipazione alle elezioni politiche successive alla Seconda guerra mondiale rivela il persistente divario tra Nord e Sud, suggerendo che la democratizzazione non abbia colmato quel gap.

Il capitolo partirà dunque da una ricostruzione del background storico, per poi presentare dati descrittivi sulla partecipazione elettorale prima e dopo il 1912, soffermandosi in particolare sul profondo capovolgimento dell'affluenza al voto nei distretti elettorali del Nord e del Sud. Si presenterà poi un quadro teorico relativo ai meccanismi che guidano la decisione di recarsi al voto, per ricavare previsioni empiriche che nella quarta sezione saranno poi messe a confronto con i dati.

2. *Background storico*

2.1. *Istituzioni preunitarie e tradizioni civiche in Italia*

L'unificazione dell'Italia nel 1861 fu il momento conclusivo di un lungo processo iniziato con la disintegrazione politica in un grande numero di poteri locali e seguito da un successivo consolidamento avviatosi intorno all'anno Mille. Tale processo fu innescato dalla caduta del Sacro Romano Impero, che aveva sotto il suo dominio l'Italia ai suoi attuali confini; dal crollo del potere centrale emerse un gran numero di poteri locali. Questo vuoto di potere fu colmato in diversi modi nel Nord e nel Sud Italia,

differenza che è probabilmente all'origine delle diverse tradizioni civiche tra le due aree del Paese. A causa di varie contingenze storiche (la maggiore distanza dalla residenza dell'imperatore, la debolezza dell'esercito dello Stato della Chiesa), il Sud Italia fu conquistato dai Normanni, che si sostituirono all'autorità dell'imperatore e instaurarono un sistema di governo fortemente gerarchico che persistette, in forme diverse, per quasi settecento anni fino all'Unità d'Italia.

Il Nord, invece, vide l'affermazione di forme di autogoverno nelle città, una tipologia diffusa in tutta l'Europa del Centro-Nord e occidentale (Reynolds 1997; McKitterick 2004), ma il cui sviluppo fu particolarmente forte nell'Italia settentrionale e centrale tra il 1100 e il 1300. Inizialmente, in risposta a quel vuoto di potere e per gestire i problemi di interesse comune (quali la manutenzione delle mura cittadine, la sicurezza delle rotte commerciali e così via), sorti in seguito all'assenza dell'imperatore, piccoli gruppi di individui in alcune città unirono le forze e strinsero un patto di collaborazione e aiuto reciproco. In alcuni centri, per esempio Genova, questa alleanza coinvolse famiglie importanti dell'aristocrazia marinara, che giurarono di cooperare nel governo della città. Da questo seme iniziarono lentamente a svilupparsi istituzioni più stabili. Una delle prime fu il consolato, formato da un gruppo di cittadini che detenevano il potere per un anno per essere poi sostituiti da un altro gruppo, consentendo dunque a un'ampia fetta della popolazione di farsi carico del governo locale e acquisire familiarità con l'impegno politico. Secondo Milani, i consolati costituiscono il segno più evidente della nascita della città libera come entità politica indipendente (Milani 2005, p. 23).

Nel corso dei secoli l'evoluzione di queste prime istituzioni andò verso la costituzione di Parlamenti formali di membri eletti, che consentirono una più ampia partecipazione della popolazione ai processi decisionali. In seguito a queste trasformazioni si ebbe il pieno sviluppo della città-Stato, i cui compiti erano di provvedere all'ordine pubblico, raccogliere dazi e tributi, occuparsi della manutenzione delle mura, dare protezione ai cittadini e gestire la cura e la sicurezza delle strade, essenziali al commercio in rapido sviluppo. A metà del XII secolo prese piede un nuovo termine per descrivere comunità e governi delle nuove città indipendenti: comune. Come osserva Reynolds, «il suo

uso in un contesto urbano deriva probabilmente da *communia*, vale a dire "proprietà comune". Non solo mura e strade, ma anche cattedrali e chiese erano sempre più ritenute di pertinenza, e dunque di proprietà, della comunità locale. Di proprietà comune erano anche diritti e libertà, di cui la comunità stessa era responsabile» (1997, p. 170). La parola «comune» è infatti sinonimo di repubblica (*res publica*) ed è usata con questo significato. Questo senso di responsabilità per il bene comune che gli abitanti delle città indipendenti svilupparono e consolidarono in due secoli di governo autonomo è quel senso civico a cui si riferisce Putnam, che sembra aver caratterizzato il Nord del Paese, ma che mancava al Sud, dove ogni coinvolgimento della popolazione nella gestione del potere e nella responsabilità di governo era soffocato dal potere gerarchico.

Guiso, Sapienza, Zingales (2008a), che forniscono un resoconto più completo dell'evoluzione delle città libere, sottolineano tre caratteristiche di questo sistema che hanno contribuito a configurare la cultura politica dei cittadini. In primo luogo, l'entità politica non si identificava con il governo di una sola persona quanto piuttosto con l'intera comunità. In secondo luogo, chi governava lo faceva in nome del popolo: il potere veniva dai cittadini e dunque il suo esercizio richiedeva il consenso del popolo stesso, anche se ovviamente l'influenza delle famiglie più importanti non era comunque da sottovalutare. In terzo luogo, il comune possedeva uno statuto, simile a una costituzione, promulgato da un'assemblea e le cui norme si applicavano a tutta la popolazione indipendentemente dallo status sociale, come invece avveniva durante il feudalesimo. In sostanza, il comune garantiva una protezione normativa delle libertà personali, limitando di conseguenza il potere dell'esecutivo, un tratto, come sostenuto da Acemoglu e Johnson (2005), necessario allo sviluppo.

Infine, queste caratteristiche democratiche della città libera e il suo stesso sviluppo non furono il risultato di concessioni unilaterali da parte dell'imperatore, ma derivarono piuttosto dalla necessità dei cittadini di far fronte al governo locale quando l'autorità centrale dell'impero smise di funzionare. Torneremo su questo punto in seguito.

Un'ulteriore evoluzione del sistema delle città libere si ebbe quando i comuni iniziarono a scontrarsi l'uno con l'altro e chi

perdeva era conquistato dal vincitore; con il tempo, i corpi eletti furono lentamente sostituiti da forme di governo più centralizzate che divennero poi la Signoria. Tuttavia anche queste nuove forme di potere centralizzato conservarono molti dei tratti delle città libere, in particolare il principio che il potere venisse dal popolo e che fosse esercitato in nome del popolo.

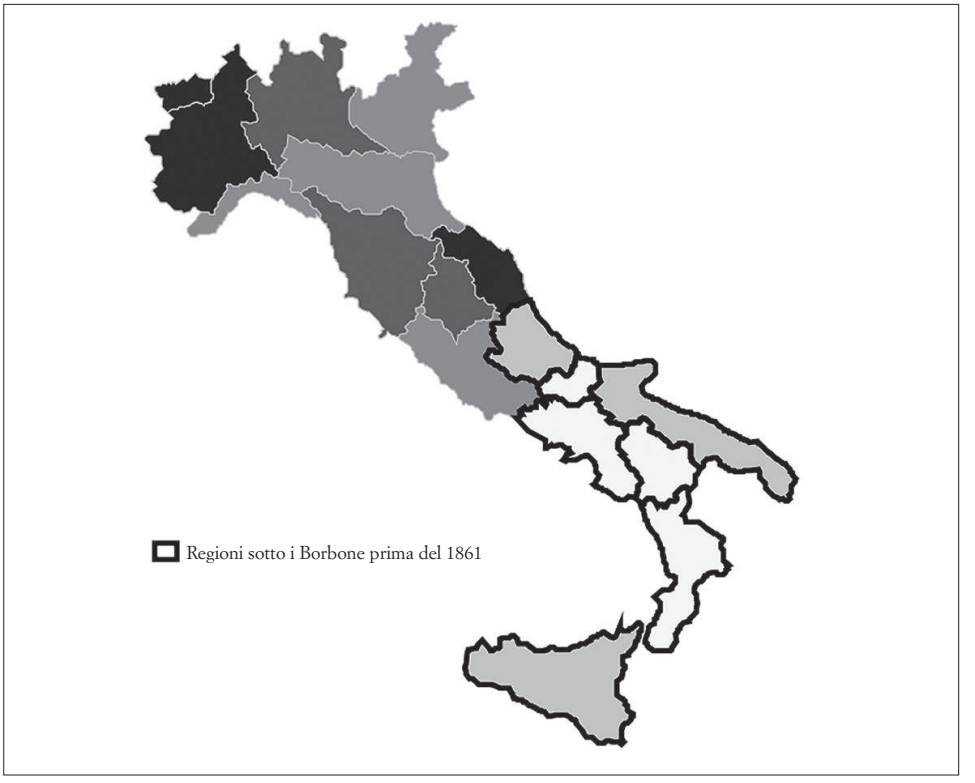
All'avvio del processo di unificazione, poco dopo il Congresso di Vienna del 1815, l'Italia era un paese politicamente diviso, ma con una divisione culturale forse ancora più netta tra il Sud – al tempo ancora sotto il dominio dei Borboni – e il Nord, in cui ancora prevaleva quella cultura civica nata con le città libere. Gli abitanti del Sud corrispondevano probabilmente alla tipologia che Almond e Verba (1963) definiscono «parrocchiale» (*parochial*; cioè individui caratterizzati da un sonnambulismo politico, non coinvolti, con poca o nessuna conoscenza o interesse per il sistema politico), mentre al Nord erano probabilmente più vicini al tipo del «partecipante» (*participant*; vale a dire individui con un forte senso di influenza, competenza e sicurezza nella comprensione delle questioni politiche interne).

Tali differenze sono da ricercare nella dotazione di capitale civico accumulato molti anni dopo, in seguito all'unificazione del Paese. Non è semplice reperire dati sulla tradizione civica italiana dei secoli passati, ma è possibile fare riferimento alle statistiche regionali pubblicate dal Ministero dell'agricoltura, dell'industria e del commercio (1888) sulla diffusione delle società di mutuo soccorso e delle cooperative, che Putnam (1993, p. 139) considera tra i principali indicatori di capitale civile[2]. Il quadro mostrato nella figura 11.1, che riunisce la distribuzione di queste organizzazioni sul totale della popolazione nelle diverse regioni italiane, è coerente con la persistenza di un forte

[2] Le società di mutuo soccorso nacquero tra gli artigiani come forma di assicurazione contro incidenti sul lavoro o difficoltà economiche. In modo simile, le cooperative fornivano mutua assistenza ai loro membri, sia che fossero lavoratori, produttori o consumatori. Come sostiene Putnam, «di fatto le società di mutuo soccorso costituirono una versione, sia pure locale, sottofinanziata e di iniziativa individuale, di ciò che il XX secolo avrebbe chiamato stato sociale [...] rappresentavano la solidarietà collettiva [...] di fronte alla dura realtà dei tempi moderni» (1993, p. 162).

divide culturale tra Nord e Sud anche molti anni dopo l'unificazione del Paese.

Figura 11.1. *Capitale civico delle regioni nel 1883, calcolato in base alla diffusione delle società di mutuo soccorso*



Note: la figura mostra il numero delle società di mutuo soccorso in rapporto alla popolazione nelle regioni italiane nel 1883. I colori più scuri corrispondono a una maggiore diffusione.

3. *Dall'Unità all'estensione del diritto di voto nel 1912*

Nella seconda metà del XIX secolo il Risorgimento pose fine alla frammentazione politica italiana. I sentimenti nazionalistici, prima confinati al ristretto circolo delle élite intellettuali, si diffusero subito dopo il Congresso di Vienna, che impose il dominio degli Asburgo su gran parte dell'Italia del Nord, mentre il Centro e il Sud rimasero rispettivamente sotto il controllo dello Stato Pontificio e dei Borboni. Dopo il fallimento dei moti rivoluzionari del 1820 e del 1848, l'alleanza strategica con Napoleone III consentì al Regno di Sardegna (concentrato attorno alla mo-

narchia sabauda in Piemonte) di sconfiggere l'Austria nel 1859, mentre i Borboni furono destituiti in seguito alla spedizione di Garibaldi del 1860. L'unificazione fu poi completata successivamente alla proclamazione del Regno d'Italia nel 1861 dopo un'altra guerra contro l'Austria per il controllo dei territori nordorientali e, nel 1870, con l'annessione dei restanti territori dello Stato Pontificio.

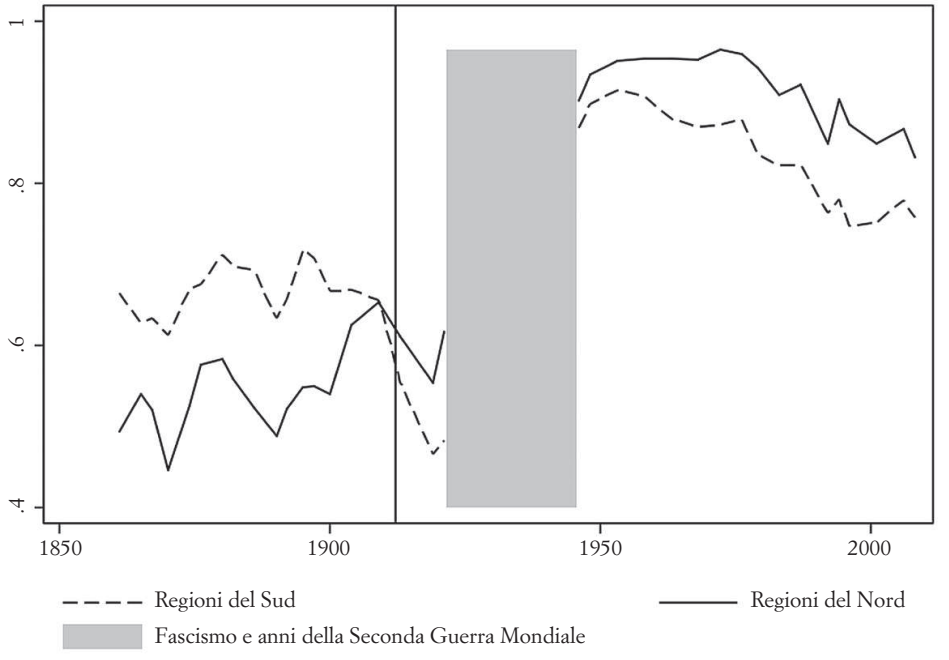
Fatta forse eccezione per la spedizione di Garibaldi, il Risorgimento rimase essenzialmente una questione tra i Savoia e le classi alte delle città, mentre ampie fasce della popolazione contadina erano se non fieramente contro, almeno scettiche riguardo alla riunificazione del Paese. Ciò influenzò profondamente l'architettura istituzionale del nuovo Regno, che tra le altre cose restrinse il suffragio alle elezioni parlamentari del 1861 ai soli maschi adulti e abbienti che pagavano più di 40 lire di tasse, vale a dire a circa 420.000 individui o all'1,9% della popolazione totale. Nel 1876 la soglia di reddito fu abbassata a 19,80 lire (e l'età minima da 25 a 21 anni), ma fu solo nel 1912 che il principio del censo fu finalmente abolito, almeno per gli individui con un'età superiore ai 30 anni. Tra coloro che avevano tra i 21 e i 30 anni, l'adempimento dell'obbligo di leva divenne una condizione sufficiente per votare. Il suffragio si estese così a circa 8,7 milioni di persone, quasi l'intera popolazione maschile adulta.

È interessante notare che l'estensione del diritto di voto del 1912 non fu una conquista politica della sinistra, quanto piuttosto una concessione da parte della coalizione liberale guidata da Giolitti. Anche se le motivazioni politiche alla base di tale decisione sono ancora oggetto di dibattito tra gli storici, è possibile che lo scopo della riforma fosse di indebolire i movimenti rivoluzionari sorti nei primi anni del XX secolo nel contesto di un sempre maggiore malcontento sociale, ipotesi che si accorda all'idea di Acemoglu e Robinson (2000) per cui il rischio di rivoluzioni violente può innescare riforme politiche.

Qualunque fosse la ragione di tale concessione, la figura 11.2 mostra che il suffragio universale maschile ebbe ripercussioni immediate sulla partecipazione al voto, che calò ovunque in Italia ma ancora di più al Sud, portando a un'inversione nell'affluenza tra le due aree del Paese prima e dopo il 1912. È importante osservare che il differenziale accumulato nei primi anni del XX se-

colo non è svanito nei cento anni successivi, caratterizzati invece dalla persistente divergenza tra le regioni settentrionali e quelle meridionali.

Figura 11.2. *Affluenza elettorale nelle regioni settentrionali e meridionali, 1861-2008*



Note: la figura riunisce l'affluenza elettorale nelle regioni settentrionali e meridionali in tutte le elezioni nazionali a partire dalla nascita dello Stato italiano (1861). La linea verticale corrisponde al passaggio dal suffragio ristretto (basato sul reddito) all'estensione del voto all'intera popolazione maschile.

Nella sezione successiva cercheremo di stabilire se la differenza nella dotazione di capitale civile tra le regioni del Nord e quelle del Sud possa essere una spiegazione valida per questo quadro. Preferendo concentrarci sulle dinamiche differenziali tra Nord e Sud, non ci occuperemo dell'aumento di lungo periodo dell'affluenza elettorale che caratterizza le due aree, il quale probabilmente rispecchia un continuo processo di accumulazione di capitale umano e altri aspetti dello sviluppo economico.

4. *Quadro teorico*

Al momento di decidere se votare o no gli individui soppesano costi e benefici della partecipazione elettorale. Tra i costi ci sono la necessità di raccogliere informazioni su partiti e candidati, il costo-opportunità di recarsi al seggio, perdere tempo in coda e così via. I benefici sono invece legati a due elementi: i possibili vantaggi privati e il valore sociale associato alla partecipazione politica.

Tra i vantaggi privati si possono includere i benefici derivanti da connessioni con i politici, trattamenti di favore ottenuti in cambio del sostegno a un candidato, la possibilità di influenzare l'allocazione delle risorse pubbliche o le maggiori opportunità lavorative di cui godono gli ex politici, ad esempio per il loro successivo coinvolgimento nei gruppi di pressione (Fisman 2001; Diermeier, Keane, Merlo 2005; Ferguson, Voth 2008; Acemoglu *et al.* 2010).

Ipotizziamo dunque che l'appartenenza a gruppi di élite (per esempio, l'appartenza a uno stesso club esclusivo che può facilitare l'incontro tra politici e imprenditori) favorisca la possibilità di questi benefici privati. È in effetti questo il quadro che emerge dal ritratto storico delle élite americane tracciato da Mills (1945). Di conseguenza, dobbiamo aspettarci che l'affluenza al voto diminuisca in media dopo l'estensione del suffragio alle non-élite nel periodo T:

$$E\,(V_{it} - V_{is}) < 0 \text{ per } s < T < t \qquad (1)$$

dove V_{it} esprime l'affluenza nella regione i in un tempo t.

Oltre che per profitti individuali, la partecipazione politica può essere motivata anche da una volontà genuina di contribuire al funzionamento del sistema politico, in base a quello che è stato definito senso civico (*civicness*). Nei sistemi democratici la partecipazione elettorale consente l'avvicendamento dei poteri: se in elezioni con un ampio bacino di votanti la probabilità che ogni singolo voto sia determinante tende allo 0, la decisione individuale di votare contribuisce tuttavia all'esistenza stessa del risultato elettorale, allo stesso modo in cui la partecipazione di agenti infinitesimali contribuisce all'esistenza di molti altri beni pubblici.

Il senso civico porterebbe a un aumento della partecipazione elettorale delle élite e delle non-élite, mitigando di conseguenza il crollo nell'affluenza in seguito all'estensione del diritto di voto:

$$E\,(V_{it} - V_{is} \mid C_i) < E\,(V_{jt} - V_{js} \mid C_j) \text{ per } s < T < t \text{ e } C_i < C_j \qquad (2)$$

dove C_i esprime il livello di capitale civico nella regione i.

Le equazioni (1) e (2) prese insieme implicano che l'affluenza al voto ha un crollo in seguito all'estensione del suffragio nel 1912, e ancora di più nelle regioni con un capitale civico minore. Possiamo testare questa implicazione del modello stimando la seguente specificazione *difference-in-differences*.

$$V_{it} = \alpha Post_t + \beta Post_t \times C_i + \gamma' X_{it} + \nu_i + \varepsilon_{it} \qquad (3)$$

dove $Post_t$ è una variabile *dummy* uguale a 1 in tutto il periodo successivo all'estensione del suffragio, $\gamma' X_{it}$ è l'effetto di altre determinanti (osservabili) dell'affluenza, ν_i riassume l'effetto di altre caratteristiche (non osservate) specifiche delle regioni, tra cui il senso civico, e ε_{it} è un residuo.

5. *Evidenza storica*

L'evidenza preliminare presentata nelle sezioni precedenti documenta sostanziali variazioni nei pattern di voto nelle regioni italiane prima e dopo l'estensione dei diritti politici alle non-élite nel 1912, che portò a un generale declino dell'affluenza, ancora più marcato al Sud. Forniremo di seguito un'ulteriore prova econometrica stimando l'equazione (3) per le regioni italiane su diciannove elezioni nazionali tenutesi nel periodo compreso tra l'Unità (1861) e l'avvento del fascismo (1921). I dati sono presi dall'*Atlante storico elettorale d'Italia* (2009), pubblicato dall'Istituto Carlo Cattaneo, che fornisce informazioni sull'affluenza al voto e sui risultati elettorali a livello regionale per l'intero periodo unitario (trentasette elezioni libere tra il 1861 e il 2008, oltre a tre plebisciti durante il fascismo)[3].

[3] L'Istituto Carlo Cattaneo è da molti anni impegnato nella raccolta e nell'analisi dei dati elettorali (si veda www.cattaneo.org).

5.1. *Risultati di base*

Nella prima colonna della tabella 11.1 regrediamo l'affluenza elettorale nella regione *i* e nell'anno *t* su una variabile uguale a 1 per le elezioni dal 1912 in poi. Il coefficiente stimato quantifica una diminuzione dell'affluenza per ogni regione di 4,6 punti percentuali, che raddoppia a 9,3 quando includiamo un trend lineare (col. 2) per controllare l'aumento nel lungo periodo dell'affluenza elettorale, che risulta evidente dalla figura 11.2. Suddividendo il campione per distinguere le diverse aree del Paese (coll. 3 e 4), la diminuzione media è superiore di oltre quattro volte al Sud rispetto al Nord. La specificazione *difference-in-differences* nella colonna (5) conferma che i coefficienti stimati sono significativamente diversi l'uno dall'altro e quantificano in circa il 20% il calo aggiuntivo nelle regioni meridionali. Tali risultati non cambiano comprendendo un insieme completo di effetti fissi specifici per anno (col. 6).

La validità dell'approccio *difference-in-differences* è minacciata dalla presenza di trend differenziali preesistenti tra i due gruppi di regioni, che sembrano effettivamente presenti in figura 11.2. Per questo motivo nella colonna (7) abbiamo tenuto conto di trend specifici per area, in modo tale che il coefficiente dell'interazione $Nord_r$ *x Post* catturi il calo differenziale successivo all'estensione del suffragio al netto dei trend differenziali di lungo periodo nell'affluenza al voto dei due gruppi di regioni. Anche con questa specificazione l'effetto di interesse rimane statisticamente significativo.

A priori non è possibile escludere che i valori culturali stessi siano cambiati in seguito all'estensione dei diritti politici, determinando un'inversione nel comportamento di voto anche in assenza di qualsiasi effetto delle istituzioni elettorali (o variazione delle stesse) mediato dal senso civico. Anche se questa spiegazione alternativa è in contrasto con una letteratura sempre più cospicua a supporto della persistenza dei valori culturali (si vedano Guiso, Sapienza, Zingales 2010 per una rassegna), esploriamo comunque questa possibilità esaminando la persistenza nel tempo di un dato osservabile della tradizione civica nelle regioni italiane, vale a dire l'incidenza degli enti assistenziali già descritti nella figura 11.1. Nella figura 11.3 riuniamo dunque la stessa

Tabella 11.1. *Affluenza elettorale prima e dopo l'estensione del suffragio*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
	Tutte le regioni		Nord	Sud	Tutte le regioni, specificazione *difference-in-differences*				
Post	-0,046***	-0,093***	-0,042**	-0,176***	-0,209***				
	(0,014)	(0,016)	(0,016)	(0,016)	(0,016)				
Nord x Post					0,188***	0,188***	0,134***		
					(0,018)	(0,015)	(0,020)		
Nord x Trend							0,002***		
							(0,000)		
Enti x Post								0,171***	0,120***
								(0,023)	(0,029)
Enti x Trend									0,002**
									(0,001)
Osservazioni	340	340	207	133	340	340	340	322	322
Regione FE	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ
Trend	NO	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	NO	NO	NO	NO
Anno FE	NO	NO	NO	NO	NO	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ
R2	0,383	0,429	0,259	0,624	0,580	0,693	0,708	0,634	0,644

Note: la tabella presenta i risultati delle stime OLS dell'effetto differenziale dell'estensione del suffragio nel 1912 sull'affluenza al voto nelle regioni italiane. L'unità dell'analisi è l'osservazione regione-elezione per diciotto regioni italiane su diciannove elezioni nazionali nel periodo 1861-1921 (due regioni non votarono alle prime elezioni del 1861). La variabile dipendente è la frazione di votanti in ogni regione-elezione. Le variabili esplicative di principale interesse sono la variabile indicatore *Post* – che è pari a 1 in tutte le elezioni successive all'estensione del suffragio o pari a 0 negli altri casi – e due misure alternative di senso civico: una variabile indicatore per le regioni del Nord, che anche prima del 1861 non facevano parte del Regno borbonico, e il numero di enti assistenziali per 10.000 abitanti nel 1885 (dato non disponibile per una regione compresa nel campione). La parte inferiore della tabella indica se la regressione comprende in aggiunta un trend lineare ed effetti fissi per regione ed elezione. Gli errori standard robusti sono riportati tra parentesi; *, ** e *** esprimono coefficienti significativamente diversi da zero a un livello di confidenza rispettivamente del 90%, 95% e 99%.

misura per gli anni 2001 e 1883, in base ai dati, rispettivamente, dell'ultimo censimento disponibile e del Ministero dell'agricoltura, dell'industria e del commercio (1888). In questo caso il grafico non suggerisce alcuna inversione del senso civico tra Nord e Sud.

Nelle ultime due colonne della tabella 11.1 includiamo nella specificazione l'incidenza degli enti assistenziali, intesi come misura osservabile del senso civico, al posto della distinzione più netta tra regioni settentrionali e meridionali. I risultati sono qualitativamente simili ma di minore rilevanza. In particolare, il coefficiente stimato nella colonna (8) implica che l'aumento nell'incidenza degli enti assistenziali pari alla differenza tra Nord e Sud (rispettivamente 0,9 e 0,3 enti per 10.000 abitanti) si accompagna a un aumento differenziale nell'affluenza al voto di 10 punti percentuali dopo l'estensione del suffragio, lievemente inferiore rispetto al *difference-in-differences* stimato tra i due gruppi di regioni (col. 6). Ciò suggerisce che le stime *difference-in-differences* possono in parte catturare variazioni lungo altre dimensioni in aggiunta a quella della tradizione civica.

Per ridurre la portata di effetti spuri abbiamo dunque incluso alcune variabili di controllo nell'equazione. Accanto a fattori specifici per regione e anno, esistono altre possibili determinanti dell'affluenza al voto che portano a differenziare regioni del Nord e del Sud. In particolare, è possibile che elementi correlati allo sviluppo economico quali il capitale umano e l'industrializzazione siano legati anche al senso civico e possano influire sulla risposta delle non-élite all'estensione del diritto di voto.

Abbiamo quindi raccolto dati sui tassi di alfabetizzazione e il livello di industrializzazione dal censimento del 1911 (una data prossima a quella dell'estensione del suffragio) e li abbiamo fatti interagire con *Post*. I risultati sono presentati nella tabella 11.2. Considerando anche l'alfabetizzazione, si hanno effetti minimi o nulli sulla *difference-in-differences* tra Nord e Sud, mentre il coefficiente di interesse stimato risulta dimezzato quando il senso civico è misurato in base al numero di enti assistenziali (rispettivamente coll. 1 e 5). La stessa cosa vale quando controlliamo per il livello di industrializzazione, calcolato in base al numero di imprese e di lavoratori dell'industria sul totale della popolazione (coll. 2 e 6) o, in alternativa, al consumo di energia pro capite in

ogni regione (coll. 3 e 7). Il calo del coefficiente può essere tuttavia causato dal fatto che parte dell'effetto di una migliore tradizione civica sull'affluenza al voto passa forse attraverso un più alto capitale umano e un maggiore sviluppo economico[4]. In ogni caso, il coefficiente di senso civico stimato rimane statisticamente significativo, anche quando controlliamo per tutte le variabili contemporaneamente (coll. 4 e 8).

5.2. *Eterogeneità nell'estensione del diritto di voto*

L'analisi su base regionale condotta sin qui conferma che l'inversione nell'affluenza al voto mostrata nella figura 11.2 è statisticamente significativa e solida al controllo per diverse altre determinanti della partecipazione elettorale. In linea di principio, non si può tuttavia escludere che le variazioni differenziali nell'affluenza tra le regioni del Nord e del Sud rispecchino una variazione non considerata nella quota di nuovi elettori in seguito all'estensione del diritto di voto. In particolare, se la quota delle non-élite era minore al Nord rispetto al Sud, un'inferiore «intensità di trattamento» (opposta a un maggiore senso civico) può spiegare il calo minore osservato nelle regioni settentrionali rispetto a quelle meridionali.

Per rispondere a questo interrogativo, includiamo nella specificazione il logaritmo del numero di persone comprese nell'elettorato in ogni regione-elezione; dopo aver controllato per effetti fissi per anno e per altre determinanti dell'affluenza elettorale, le differenze nell'estensione del diritto di voto tra le regioni costituiscono la principale fonte di variazione nella dimensione dell'elettorato. I risultati mostrati nella tabella 11.3 confermano che l'allargamento dell'elettorato è associato a un calo medio dell'affluenza elettorale; ancora una volta, i coefficienti di interesse sono simili alle stime riportate nelle tabelle 11.1 e 11.2.

[4] Infatti una più veloce accumulazione di capitale umano è considerata il principale *payoff* di una maggiore accumulazione di capitale umano (si veda Knack, Keefer 1997).

Tabella 11.2. *Affluenza elettorale nelle regioni settentrionali e meridionali, prima e dopo l'estensione del suffragio (robustezza)*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Nord x Post	0,173***	0,146***	0,159***	0,160***				
	(0,022)	(0,021)	(0,021)	(0,026)				
Enti x Post					0,084***	0,085***	0,103***	0,053**
					(0,030)	(0,022)	(0,025)	(0,025)
Alfabetizzazione x Post	-0,001			0,001	0,004***			0,002**
	(0,001)			(0,001)	(0,001)			(0,001)
Imprese x Post		14,537		11,036		26,560*		25,760
		(10,391)		(11,913)		(14,908)		(15,845)
Lavoratori dell'industria x Post		0,576		0,909*		1,016*		0,186
		(0,386)		(0,519)		(0,518)		(0,628)
Produzione di energia x Post			0,727**	-0,022			1,496***	0,513
			(0,313)	(0,279)			(0,335)	(0,328)
Osservazioni	340	340	340	340	322	322	322	322
Regione FE	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ
Elezione FE	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ
R^2	0,694	0,705	0,699	0,706	0,660	0,679	0,663	0,685

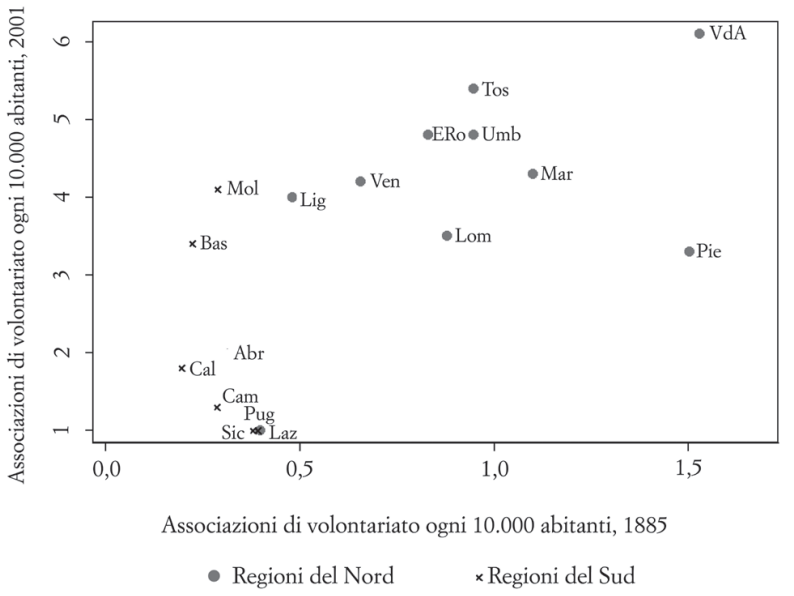
Note: la tabella presenta i risultati delle stime OLS dell'effetto differenziale dell'estensione del suffragio nel 1912 sull'affluenza al voto nelle regioni italiane. L'unità dell'analisi è l'osservazione regione-elezione per diciotto regioni italiane su diciannove elezioni nazionali nel periodo 1861-1921 (due regioni non votarono alle prime elezioni del 1861). La variabile dipendente è la frazione di votanti in ogni regione-elezione. Le variabili esplicative di principale interesse sono la variabile indicatore *Post* – che è pari a 1 in tutte le elezioni successive all'estensione del suffragio o pari a 0 negli altri casi – e due misure alternative di senso civico: una variabile indicatore per le regioni del Nord, che anche prima del 1861 non facevano parte del Regno borbonico, e il numero di enti assistenziali per 10.000 abitanti nel 1885 (dato non disponibile per una regione compresa nel campione). I controlli aggiuntivi comprendono le interazioni di *Post* con i tassi di alfabetizzazione, il numero di imprese sul totale della popolazione, lavoratori dell'industria sul totale della popolazione e consumi di energia pro capite; la fonte di queste variabili è il censimento del 1911, e una loro descrizione dettagliata è riportata nell'Appendice. La parte inferiore della tabella indica se la regressione comprende in aggiunta un trend lineare ed effetti fissi per regione ed elezione. Gli errori standard robusti sono riportati tra parentesi; *, ** e *** esprimono coefficienti significativamente diversi da 0 a un livello di confidenza rispettivamente del 90%, 95% e 99%.

Tabella 11.3. *Affluenza elettorale nelle regioni settentrionali e meridionali, prima e dopo l'estensione del suffragio, controllando per le variazioni dell'elettorato*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Nord x Post	0,188***	0,183***	0,160***			
	(0,015)	(0,015)	(0,027)			
Enti x Post				0,171***	0,175***	0,062**
				(0,023)	(0,030)	(0,028)
Ln(elettorato)		-0,029***	-0,022*		-0,033***	-0,022**
		(0,010)	(0,011)		(0,010)	(0,011)
Osservazioni	340	338	338	322	320	320
Regione FE	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ
Anno FE	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ
Controlli addizionali	NO	NO	SÌ	NO	NO	SÌ
R^2	0,693	0,701	0,711	0,634	0,648	0,692

Note: la tabella presenta i risultati delle stime OLS dell'effetto *difference-in-differences* del senso civico sull'affluenza al voto prima e dopo l'estensione del suffragio nel 1912. L'unità dell'analisi è l'osservazione regione-elezione per diciotto regioni italiane su diciannove elezioni nazionali nel periodo 1861-1921 (due regioni non votarono alle prime elezioni del 1861). La variabile dipendente è la frazione di votanti in ogni regione-elezione. Le variabili esplicative di principale interesse sono l'interazione tra la variabile indicatore *Post* – che è pari a 1 in tutte le elezioni successive all'estensione del suffragio o pari a 0 negli altri casi – e due misure alternative di senso civico: una variabile indicatore per le regioni del Nord, che anche prima del 1861 non facevano parte del Regno borbonico, e il numero di enti assistenziali per 10.000 abitanti nel 1885 (dato non disponibile per una regione compresa nel campione). La variabile di controllo *ln(elettorato)* è il numero logaritmico delle persone che compongono l'elettorato in ogni regione-elezione. Tutte le regressioni comprendono gli effetti fissi per regione ed elezione. La parte inferiore della tabella indica se sono compresi anche i controlli aggiuntivi della tabella 11.2 (interazioni di *Post* con i tassi di alfabetizzazione, numero di imprese sul totale della popolazione, lavoratori dell'industria sul totale della popolazione e consumo di energia pro capite). Gli errori standard robusti sono riportati tra parentesi; *, ** e *** esprimono coefficienti significativamente diversi da 0 a un livello di confidenza rispettivamente del 90%, 95% e 99%.

Figura 11.3. *Incidenza degli enti assistenziali nelle regioni italiane, 1885 e 2001*



Note: la figura riunisce il numero degli enti assistenziali rispetto alla popolazione nelle regioni italiane nell'anno 2001 (asse verticale) contro la stessa variabile nell'anno 1885 (asse orizzontale).

5.3. *Riallocazione del potere politico*

L'evidenza sin qui è coerente con l'idea che, affinché la democratizzazione vada a buon fine, è necessario che le non-élite siano disposte e abbiano la volontà di partecipare al processo politico quando una riforma garantisce loro il potere di voto; tuttavia, ciò dipende dalla diffusione del senso civico. In mancanza di quest'ultimo, le non-élite possono non trarre vantaggio dalla loro nuova influenza politica, lasciando immutata la distribuzione del potere e dunque certificando un fallimento *de facto* del processo di democratizzazione. Per esaminare questo punto più da vicino ci occuperemo di come le non-élite abbiano votato una volta ottenuti i diritti democratici. Verosimilmente, una riforma di democratizzazione ha successo se le non-élite sfruttano tali diritti per rafforzare la propria rappresentatività e se i loro voti non sono catturati dalle élite preesistenti. In altre parole, la riforma è efficace se produce un sostanziale trasferimento del potere politico dalle élite ad altri gruppi sociali.

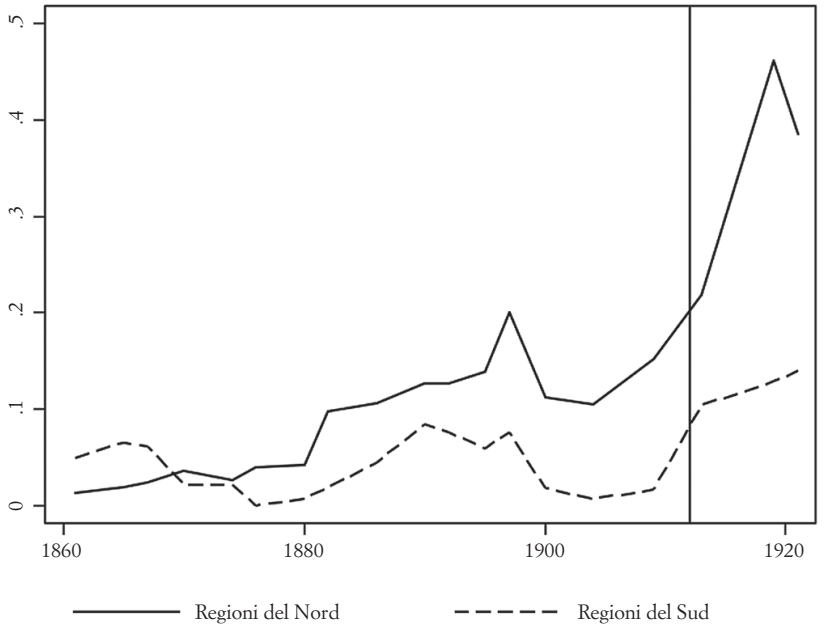
In Italia i partiti di ispirazione socialista e comunista rappre-

sentavano il tradizionale sbocco politico delle masse popolari. All'inizio del XX secolo occuparono il posto della cosiddetta sinistra storica, che aveva rappresentato le istanze progressiste tra le élite e dominato la scena politica italiana negli ultimi venticinque anni dell'Ottocento. Tale processo ricevette senza dubbio uno slancio ulteriore in seguito all'estensione del diritto di voto alle non-élite. Per la precisione, dopo un leggero aumento nell'affluenza alle prime elezioni a suffragio universale maschile, i partiti radicali raddoppiarono il loro peso elettorale tra il 1913 e il 1919 (fig. 11.4). Ciò fu possibile con il passaggio dal sistema maggioritario al proporzionale, che indebolì la posizione delle formazioni politiche in carica a vantaggio di altre di più recente formazione, e dalla diffusione di idee politiche radicali tra i soldati durante la Prima guerra mondiale (*Atlante storico elettorale d'Italia* 2009).

Eppure, il grafico mostra che questa svolta fu tutt'altro che uniforme. I partiti radicali guadagnarono una quota significativa di potere politico (quasi la metà dei voti alle ultime elezioni prima dell'avvento del fascismo) solo nelle regioni settentrionali, dove l'estensione del suffragio portò a un effettivo incremento della partecipazione politica delle non-élite. Viceversa, al Sud la quota elettorale di questi stessi partiti rimase al di sotto del 15%.

Questi pattern sono confermati nella tabella 11.4, dove regrediamo la quota di voti dei partiti di ispirazione socialista e comunista sull'affluenza elettorale. Nonostante l'affluenza più alta sia associata al maggior successo elettorale dei partiti di sinistra in tutto il periodo (col. 1), la relazione è ancora più forte in seguito all'estensione del suffragio (col. 2). Controllando per gli effetti fissi per regione ed elezione, l'incremento di un punto percentuale nella partecipazione aumenta la quota elettorale dei partiti radicali dello 0,3% in media sull'intero periodo, e del doppio successivamente all'estensione del suffragio. L'interpretazione più ovvia di questo risultato è che i differenziali nell'affluenza dopo l'estensione del diritto di voto dipendano in gran parte dalla partecipazione dei nuovi elettori delle non-élite, che rappresentavano la quota più consistente dell'elettorato dei partiti di ispirazione socialista e comunista. Tali risultati restano invariati quando controlliamo per altri elementi correlati al sostegno politico a questi partiti, in particolare la densità sindacale e l'incidenza degli scioperi dei lavoratori (coll. 3-5).

Figura 11.4. *Quota di voti per i partiti di ispirazione socialista e comunista nelle regioni del Nord e in quelle del Sud, 1861-1921*



Note: la figura riunisce la frazione di voti ottenuti dai partiti di ispirazione socialista e comunista al Nord e al Sud in tutte le elezioni nazionali dall'Unità d'Italia (1861) all'avvento del fascismo (1921). La linea verticale indica il passaggio dal suffragio ristretto (in base al reddito) al suffragio universale maschile.

5.4. *Il periodo postbellico*

I risultati presentati sin qui mostrano che la concessione *de iure* dei diritti politici portò a un trasferimento *de facto* del potere politico solo in quelle regioni in cui le non-élite avevano la volontà di esercitare effettivamente quegli stessi diritti. Ci si potrebbe chiedere se questo differenziale di senso civico sia scomparso con il tempo dopo che, in seguito a ripetute votazioni, gli individui hanno imparato a trarre beneficio dall'estensione dei diritti democratici. In altri termini, l'estensione del diritto di voto del 1912 e il successivo allargamento del suffragio all'intera popolazione indipendentemente dal genere dopo la Seconda guerra mondiale hanno colmato il gap di senso civico tra le regioni italiane? La principale spiegazione del divario di senso civico tra Nord e Sud Italia è quella fornita da Putnam (1993), che è stato il primo a sostenere che il gap di capitale civico tra Nord e Sud

sia sorto quando, intorno all'anno Mille, la loro storia si è biforcata. Il Nord ha sperimentato per secoli un sistema di città libere che consentiva ai cittadini di partecipare al processo politico imparando così quali fossero i benefici dell'impegno democratico, che dunque si è cristallizzato nella cultura della popolazione. Il Sud, invece, finì per essere dominato da governi fortemente gerarchici che non coinvolsero mai le non-élite nei meccanismi decisionali e nella gestione politica fino all'Unità d'Italia nel 1861. Va da sé che le non-élite abbiano interiorizzato norme di dipendenza dalle élite e il non coinvolgimento nel processo decisionale collettivo. Un secolo di concessioni democratiche e di diritti democratici formali è riuscito a colmare questo gap di senso civico?

Tabella 11.4. *Sostegno elettorale ai partiti di ispirazione socialista e comunista al Nord e al Sud, prima e dopo l'estensione del suffragio*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Affluenza elettorale	0,436***	0,299***	0,296***	0,294***	0,294***
	(0,071)	(0,080)	(0,079)	(0,079)	(0,079)
Affluenza elettorale x Post		0,631***	0,586**	0,568**	0,610**
		(0,234)	(0,262)	(0,249)	(0,263)
Densità sindacale x Post			0,305		-1,276
			(0,841)		(1,529)
Scioperi x Post				0,813	2,716
				(1,318)	(2,304)
Osservazioni	340	340	340	340	340
Regione FE	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ
Anno FE	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ	SÌ
R^2	0,678	0,687	0,687	0,688	0,689

Note: la tabella presenta le stime OLS della relazione tra affluenza elettorale e risultati elettorali dei partiti di ispirazione socialista e comunista. L'unità dell'analisi è l'osservazione regione-elezione per diciotto regioni italiane su diciannove elezioni nazionali nel periodo 1861-1921 (due regioni non votarono alle prime elezioni del 1861). La variabile dipendente è la frazione di voti validi in favore dei partiti di ispirazione socialista e comunista in ogni regione-elezione. La principale variabile esplicativa è l'affluenza in ogni regione-elezione, interagita con la variabile indicatore *Post*, che è pari a 1 in tutte le elezioni successive all'estensione del suffragio o pari a 0 negli altri casi. Controlli aggiuntivi comprendono le interazioni di *Post* con la densità sindacale e la partecipazione agli scioperi dei lavoratori sul totale della popolazione; la fonte di queste variabili è il censimento del 1911, e la descrizione dettagliata è riportata nell'Appendice. La parte inferiore della tabella indica se la regressione include in aggiunta un trend lineare ed effetti fissi per regione ed elezione. Gli errori standard robusti sono riportati tra parentesi; *, ** e *** esprimono coefficienti significativamente diversi da 0 a un livello di confidenza rispettivamente del 90%, 95% e 99%.

Un modo semplice per rispondere a questa domanda è confrontare il divario Nord-Sud nella partecipazione alle elezioni parlamentari successive all'estensione del suffragio. Le prime elezioni nazionali dopo la promulgazione della Costituzione, tenutesi nel 1948, erano ancora caratterizzate da una maggiore affluenza al Nord rispetto al Sud; la differenza tra le due aree fu all'inizio relativamente ristretta, il gap si è poi allargato considerevolmente nei sessant'anni successivi (fig. 11.2). Pertanto non si può parlare di convergenza nel senso civico.

6. *Conclusioni*

Attraverso i dati storici sulla democratizzazione e l'affluenza elettorale in Italia, siamo giunti alla conclusione che l'estensione del suffragio nel 1912 ha portato a una minore partecipazione media alle elezioni politiche e che questo calo sia stato molto più consistente al Sud che al Nord, al punto che è emersa un'inversione tra le due aree del Paese. Da allora questo gap non è mai stato colmato. Abbiamo poi interpretato tali risultati alla luce di un semplice quadro teorico in base al quale la partecipazione politica è guidata sia da motivi privati, legati ai potenziali benefici che il coinvolgimento con il potere può portare, che da motivi sociali indotti dalla cultura civica preesistente.

Tali conclusioni hanno due implicazioni: in primo luogo, un processo di democratizzazione formale attraverso la concessione del diritto di voto a una quota più ampia della popolazione può non andare a buon fine se i beneficiari di tale diritto non possiedono la cultura civica necessaria a esercitarli e a tradurli in un'effettiva partecipazione politica. Una riforma democratica ha in sé il potenziale per la democratizzazione, ma il suo successo dipende dall'esistenza stessa di una richiesta di partecipazione politica basata sull'effettiva volontà dei nuovi elettori di usare i propri diritti democratici. Per creare tale richiesta è indispensabile, come sostengono Almond e Verba (1963), una cultura civica preesistente.

In secondo luogo, la democratizzazione non è stata in grado di produrre una cultura civica capace di colmare il gap tra le due aree del Paese: dopo decenni di esercizio pratico della democrazia e del voto in elezioni locali, nazionali ed europee, oppure nei referen-

dum, il divario nella partecipazione politica e nell'impegno civico tra Sud e Nord Italia è rimasto invariato. Ciò solleva un importante interrogativo: questo quadro può essere coerente con l'idea, proposta in primo luogo da Putnam (1993) e sostenuta dall'evidenza in Guiso, Sapienza e Zingales (2008), che la differenza nei valori civici tra Nord e Sud rispecchi una diversa esposizione alla democrazia e una familiarità con la partecipazione nella gestione del bene pubblico che solo il Nord aveva sperimentato all'epoca delle città libere? Perché l'esperienza di impegno democratico nelle città libere ha influito sulla cultura civica della popolazione, ma non sull'estensione dei diritti democratici? Una delle risposte possibili è che l'esperienza delle città libere è durata circa tre secoli, dunque molto più della pratica del suffragio universale successiva al 1912: un periodo forse troppo breve per demolire una cultura caratterizzata dallo scarso impegno e che, essendo trasmessa di generazione in generazione, si rivela particolarmente persistente.

Una seconda spiegazione possibile è che, mentre il suffragio del 1912 è stato una concessione da parte delle élite – forse per evitare maggiori trasferimenti di potere sotto la minaccia di una rivoluzione socialista (Acemoglu, Robinson 2000) –, la nascita della partecipazione democratica nelle città libere è stata il risultato di forti shock storici (la caduta del Sacro Romano Impero e il disordine che ne seguì), richiedendo dunque un maggior impegno diretto nella gestione del bene pubblico. Ciò suggerisce forse che la cultura civica – intesa come «un insieme di credenze, comportamenti, norme, impressioni e così via, che sostengono la partecipazione» (Almond, Verba 1963, p. 178) – può emergere nel momento in cui particolari circostanze richiedono che non solo le élite, ma l'intera popolazione o una parte consistente di essa si assuma la responsabilità di risolvere i problemi collettivi.

7. *Appendice: elenco delle variabili*

1. *Variabili dipendenti*

Affluenza elettorale: quota di votanti sul totale dell'elettorato in ogni regione-elezione.

Fonte: *Atlante storico elettorale d'Italia* (2009).

Sostegno elettorale ai partiti di ispirazione socialista e comunista: quota di voti ottenuti dai due partiti sul totale dei voti validi in ogni regione-elezione.

Fonte: *Atlante storico elettorale d'Italia* (2009).

2. *Variabili esplicative*

Nord: variabile indicatore per le regioni del Nord e del Centro, che prima dell'Unità non erano sotto il dominio dei Borboni.

Post: variabile indicatore per le elezioni successive all'estensione del suffragio del 1912.

Enti: numero degli enti assistenziali per 10.000 abitanti in ogni regione nell'anno 1885.

Fonte: Ministero dell'agricoltura, dell'industria e del commercio (1888).

Alfabetizzazione: percentuale di persone con un'età superiore ai 21 anni in grado di leggere e scrivere in ogni regione nell'anno 1911.

Fonte: censimento del 1911.

Imprese: numero di imprese sul totale della popolazione in ogni regione nell'anno 1911.

Fonte: censimento del 1911.

Lavoratori dell'industria: quota del totale della popolazione occupata nell'industria in ogni regione nell'anno 1911.

Fonte: censimento del 1911.

Produzione di energia: energia prodotta pro capite (in kilowattore) in ogni regione nell'anno 1911.

Fonte: censimento del 1911.

Ln(elettorato): logaritmo del numero totale di persone che componevano l'elettorato in ogni regione-elezione.

Fonte: *Atlante storico elettorale d'Italia* (2009).

Densità sindacale: iscritti ai sindacati sul totale della popolazione in ogni regione nell'anno 1911.

Fonte: censimento del 1911.

Scioperi: numero di lavoratori coinvolti negli scioperi sul totale della popolazione in ogni regione nell'anno 1911.

Fonte: censimento del 1911.

PARTE III.
COMPETITIVITÀ INTERNAZIONALE

12.
I VANTAGGI COMPARATI

di Giovanni Federico e Nikolaus Wolf

1. *Introduzione*

Richard Cobden suggerì che la specializzazione ideale dell'Italia sarebbe stata la coltivazione delle arance e la produzione della seta. All'epoca forse aveva ragione, ma non immaginava quanto sarebbe cambiata in seguito la situazione. Nei 150 anni della sua storia unitaria, l'Italia ha saputo dimostrare a Cobden che si sbagliava. A partire dagli anni Trenta del secolo scorso, infatti, ha esportato più prodotti manifatturieri – di cui è attualmente il terzo paese esportatore in Europa e il sesto nel mondo – che prodotti primari. Le esportazioni di prodotti industriali si sono rivelate probabilmente il settore più dinamico della malandata economia italiana negli ultimi anni. In questo capitolo illustreremo tale cambiamento nel commercio e nella specializzazione sul lungo periodo dal 1862 a oggi, sulla base di dati internazionalmente comparabili all'interno di un quadro analitico coerente. Questo capitolo integra il capitolo 13, che discute le cause della performance aggregata delle esportazioni italiane.

Il capitolo inizia con una breve rassegna della letteratura scientifica sul commercio italiano, mettendo in risalto come il dibattito abbia oscillato tra ondate di ottimismo e di pessimismo che ben corrispondono alle fluttuazioni cicliche dell'economia italiana. Continua descrivendo i principali trend aggregati (grado di apertura, saldo della bilancia commerciale, quota italiana

sul mercato mondiale e così via) e le variazioni di lungo periodo nella composizione per prodotto del commercio e nella destinazione delle esportazioni italiane. Nei limiti del possibile, confrontiamo l'Italia con gli altri paesi europei. Il capitolo analizza poi le variazioni nei vantaggi comparati dell'Italia, usando l'indice di Lafay (1992) che, a differenza dell'indice di vantaggio comparato rivelato o RCA di Balassa (1965), tiene in considerazione importazioni ed esportazioni. Nella sezione cinque si esplora, attraverso una semplice analisi *shift-share*, la relazione tra la crescita relativa delle esportazioni di manufatti – sia totale che divisa per livello tecnologico – e la loro destinazione. Nella sezione sei, dopo un brevissimo riassunto dei risultati, si avanzano alcune ipotesi sulla relazione tra il commercio estero e la crescita economica complessiva nel lungo periodo, e si conclude con una breve valutazione delle prospettive del commercio italiano nei mercati mondiali.

2. *Esportazioni e crescita economica in Italia*

Il nesso tra commercio e crescita economica è stato un importantissimo tema di discussione all'interno del dibattito economico e politico degli ultimi 150 anni. L'atteggiamento prevalente è sempre stato piuttosto pessimistico. Per buona parte del periodo, le élite italiane hanno nutrito una sorta di antipatia ideologica nei confronti del commercio: hanno considerato le importazioni una minaccia alla sopravvivenza dei produttori, e non credevano che le esportazioni potessero diventare il motore della crescita. Le esportazioni erano considerate necessarie per pagare le importazioni essenziali di materie prime, e poco altro. Si concedeva che le esportazioni erano servite da stimolo alla crescita solo negli anni Sessanta e Settanta dell'Ottocento, e in una certa misura durante il «boom giolittiano», i vent'anni precedenti allo scoppio della Prima guerra mondiale (Einaudi 1900). Questa ostilità al commercio raggiunse il picco durante gli anni Trenta, quando il regime fascista mise tra i principali obiettivi di politica economica la liberazione dal commercio estero (autarchia). L'ottimismo ritornò dopo la Seconda guerra mondiale, durante gli anni d'oro dell'economia europea, quando l'Italia raggiunse tassi di cresci-

ta senza precedenti del prodotto interno lordo (PIL). Le esportazioni furono allora considerate una fonte essenziale di domanda aggregata e un forte stimolo all'aumento di competitività dell'industria italiana (Ciocca 2007). Inoltre, alcuni studiosi sostennero che il cambiamento nella composizione delle esportazioni italiane fosse una prova della convergenza con i paesi europei «più avanzati», quali Germania e Francia (Cao-Pinna 1965; Miurin, Santini 1971; Conti 1973; Onida 1999). Ma la stagione dell'ottimismo durò poco. Dalla fine degli anni Settanta la crescita iniziò a rallentare e tornò il pessimismo. In pochi comunque chiesero di tornare al protezionismo e in molti continuarono a considerare le esportazioni una delle principali fonti di crescita potenziale. Indipendentemente da questo, tuttavia, diversi studiosi affermarono che nel lungo periodo la crescita economica in Italia non avrebbe potuto essere trainata dal commercio, poiché il paese esportava ancora soprattutto beni «tradizionali», a bassa tecnologia, soggetti a una crescente competizione da parte dei mercati emergenti, piuttosto che prodotti manifatturieri *science-based* in grado di incoraggiare la crescita (Conti 1978; Guerrieri, Milana 1990; Gomellini, Pianta 2007). Negli anni Ottanta e Novanta, la specializzazione dell'Italia è cambiata davvero poco e la differenza con i paesi europei più avanzati ha continuato a essere sensibile (Bugamelli 2001; De Benedictis 2005; Di Maio, Tamagni 2008). Secondo una visione alternativa, e più positiva, della performance italiana nelle esportazioni nel corso degli anni Ottanta e Novanta, i dati aggregati sono fuorvianti. Infatti, l'Italia è riuscita a posizionarsi nelle prime posizioni del mercato per i beni «tradizionali», esportando prodotti di alta qualità e ad alto valore aggiunto, godendo così di un certo potere di mercato (Fortis 2005; De Nardis, Traù 2005; Lanza, Quintieri 2007). La ricerca microeconomica su dati aziendali mostra che il successo delle esportazioni deve molto al massiccio processo di ristrutturazione successivo all'introduzione dell'euro (Bugamelli, Schivardi, Zizza 2008). Lo sforzo è stato tuttavia quasi totalmente vanificato dalla crisi economica. Il pessimismo sulle esportazioni è tornato a essere un elemento importante nella narrazione condivisa della stagnazione di lungo periodo dell'Italia e del suo relativo declino.

Questa letteratura soffre di un duplice problema. Il primo, e più importante, è che per il periodo precedente al 1939 le prove

quantitative sono scarse, e per quello successivo al 1950, ambigue. L'Italia ha pubblicato delle statistiche complete – e piuttosto affidabili – sin dal 1862 (*Movimento commerciale*), ma le loro dimensioni considerevoli (fino a 3.000 prodotti negli anni Trenta) e i ripetuti cambiamenti nella classificazione dei beni hanno dissuaso gli studiosi dal farne uso. Pertanto, la letteratura storica sul periodo precedente al 1939 si basa quasi esclusivamente sulle fonti contemporanee, con pochi dati e quasi nessun confronto internazionale. Dopo il 1962 sono disponibili dati del commercio mondiale pubblicati dalle Nazioni Unite. Gli studiosi hanno però utilizzato un'ampia varietà di misure, con livelli differenti di disaggregazione dei prodotti, e si sono occupati prevalentemente dei trend di breve e medio periodo. Molti dei loro lavori si riferiscono ad anni singoli piuttosto che a serie pluriennali e nessuno considera periodi superiori ai ventitré anni. La sola eccezione a questo approccio di breve periodo è rappresentata da un recente articolo di Vasta (2010), che copre l'intero periodo 1862-2010. Si occupa solo delle esportazioni e presenta nuove elaborazioni solo per il periodo precedente al 1939, mentre per i trend del dopoguerra si affida a una panoramica della letteratura esistente.

Il capitolo si propone di colmare queste lacune, presentando una visione di lungo periodo del commercio e della specializzazione in Italia dall'Unità a oggi, con un quadro analitico coerente. Per il periodo precedente al 1939 ci siamo affidati ai risultati di un imponente progetto di ricerca, finanziato dalla Banca d'Italia (Federico *et al.* 2011), in cui è stato riprodotto con esattezza l'intero set di statistiche sul commercio italiano dal 1862 al 1949, rielaborate in base alla classificazione SITC (Rev. 2). Dal 1950 in avanti abbiamo utilizzato i dati delle Nazioni Unite pubblicati annualmente nello *Yearbook of Trade Statistics*. Per il periodo fino al 1961 ci siamo affidati ai sommari stampati (United Nations 1962), mentre per gli anni successivi i dati sono disponibili in diversi database. Per il periodo 1962-2000, abbiamo poi usato i dati NBER-ONU sul commercio mondiale (si veda Feenstra *et al.* 2005 per una descrizione del dataset) integrandoli con i dati ONU Comtrade per il periodo 2000-2009.

3. *Un primo sguardo ai macro-trend: 1862-2009*

Iniziamo dal grado di apertura commerciale, il rapporto tra commercio di merci (importazioni più esportazioni) e PIL. La figura 12.1A presenta il confronto tra l'Italia e le due principali potenze del continente europeo – e suoi principali partner commerciali – (Germania e Francia) e la Spagna, un paese più piccolo e, per buona parte del periodo, più arretrato dell'Italia[1].

Prima della Grande Depressione, le differenze tra i paesi erano sostanziali. Per i cinquant'anni successivi all'Unità l'Italia fu un paese meno aperto della Francia e della Germania, ma non meno della Spagna. Il grado di apertura restò pressoché costante intorno a 0,20 fino agli anni Novanta dell'Ottocento, poi aumentò a 0,25 alla vigilia della guerra, 5 punti meno della Francia e quasi 13 meno della Germania. Restò su tale livello per tutti gli anni Venti e, come altrove, crollò durante la Grande Depressione. Dagli anni Cinquanta, il grado di apertura è continuamente aumentato in tutti e quattro i Paesi. In Italia, la crescita è stata piuttosto regolare, con l'eccezione di un breve periodo di stagnazione negli anni Ottanta. Il grado di apertura ha superato il livello del 1913 intorno al 1970, per poi raggiungere il picco a metà del primo decennio del nuovo secolo – intorno a 0,55 –, prima di andare incontro a un leggero declino durante l'attuale crisi. L'economia italiana è aperta quanto quelle francese e spagnola, ma ancora non quanto quella tedesca. Questa crescente apertura è un fattore fondamentale, che ha modellato la storia economica italiana (ed europea).

L'Italia ha quasi sempre esportato meno di quanto abbia importato (fig. 12.1B). Il saldo della bilancia commerciale è pesan-

[1] I dati sul commercio a prezzi correnti per Francia, Germania e Spagna per il periodo 1862-1939 sono tratti da *Annuaire Statistique* (1951), Hoffmann (1965, tab. 125) e Tena (2007, tab. 3); per il periodo 1945-1961 da United Nations (1962); per il periodo 1972-2000 da Feenstra *et al.* (2005); e per il periodo 2001-2009 dal database ONU Comtrade. Il PIL italiano a prezzi correnti per il periodo 1862-2009 ci è stato gentilmente fornito da Alberto Baffigi. Per il PIL francese e tedesco fino al 1939 abbiamo usato le serie di Toutain (1997, serie V41) e Hoffmann (1965, tab. 248); per la Spagna fino al 1969 abbiamo usato Prados de la Escosura (2004, tabb. A.6.6 e A.12.1). I dati per il periodo 1950-2002 sono tratti da Mitchell (2007) e per il periodo 2003-2010 dall'OCSE.

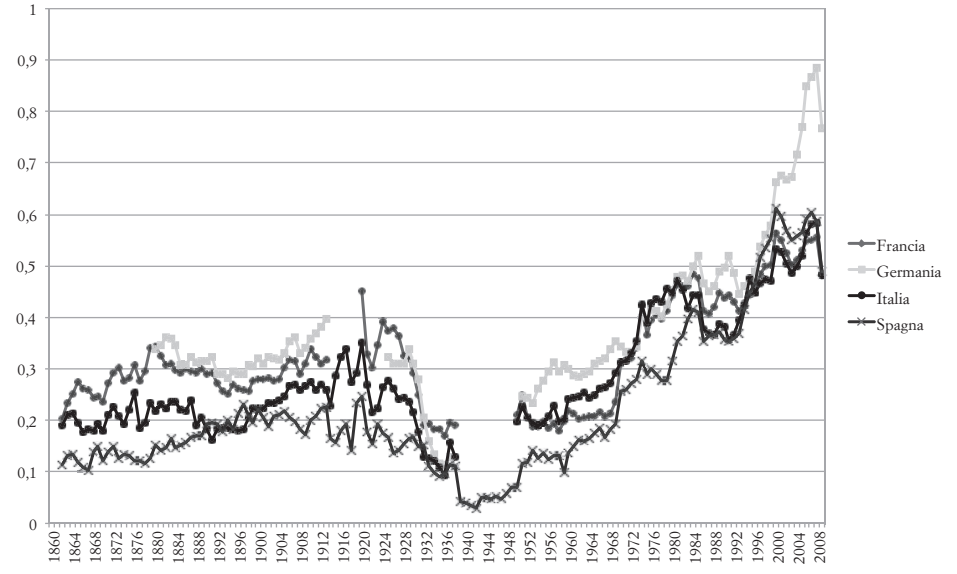
temente negativo subito dopo l'Unità, è migliorato negli anni Settanta del XIX secolo, pur continuando a restare negativo per oltre un secolo, con ampie fluttuazioni tra l'1 e l'8% del PIL. Le esportazioni hanno superato le importazioni solo durante il miracolo economico tra la fine degli anni Cinquanta e l'inizio degli anni Sessanta, e per un breve periodo all'inizio degli anni Novanta. Negli ultimi anni il saldo è tornato a essere negativo.

Se la confrontiamo con quella degli altri tre Paesi, la quota dell'Italia sui mercati mondiali a prezzi correnti è stata straordinariamente stabile nel corso dell'intero periodo (fig. 12.2A)[2]. Subì un declino alla fine degli anni Ottanta dell'Ottocento – dal 3-3,5% al 2,5% circa – e restò su questo livello fino ai primi anni Cinquanta. Come al solito, la performance dell'Italia è stata peggiore di quella della Germania, che tra il 1880 e il 1930 è riuscita a mantenere una quota di mercato vicina al 10%, nonostante un crollo delle esportazioni nei primi anni Venti. La performance dell'Italia si è rivelata marginalmente peggiore di quella della Spagna, ma straordinariamente migliore di quella della Francia, la cui quota precipitò dal 15% negli anni Sessanta dell'Ottocento a meno del 5% durante la Grande Depressione. Dal 1950 la quota italiana delle esportazioni mondiali ha iniziato ad aumentare, in corrispondenza con i benefici che l'Italia e gli altri paesi europei hanno tratto dall'adesione all'Unione Europea e dalla liberalizzazione del commercio sotto gli auspici del GATT e degli accordi successivi, ancora non estesi ai paesi socialisti. La quota italiana raggiunse il picco, ben al di sopra del 4,5%, intorno al 1990, prima di scendere al 3,5% all'inizio del nuovo secolo, nel momento dell'ingresso sul mercato mondiale di nuovi concorrenti, in particolar modo la Cina. Questo calo ha ingenerato una serie di preoccupazioni sulla competitività dell'Italia, ma può anche essere considerato – in termini più ottimistici – il ritorno ai livelli medi di lungo periodo del Paese.

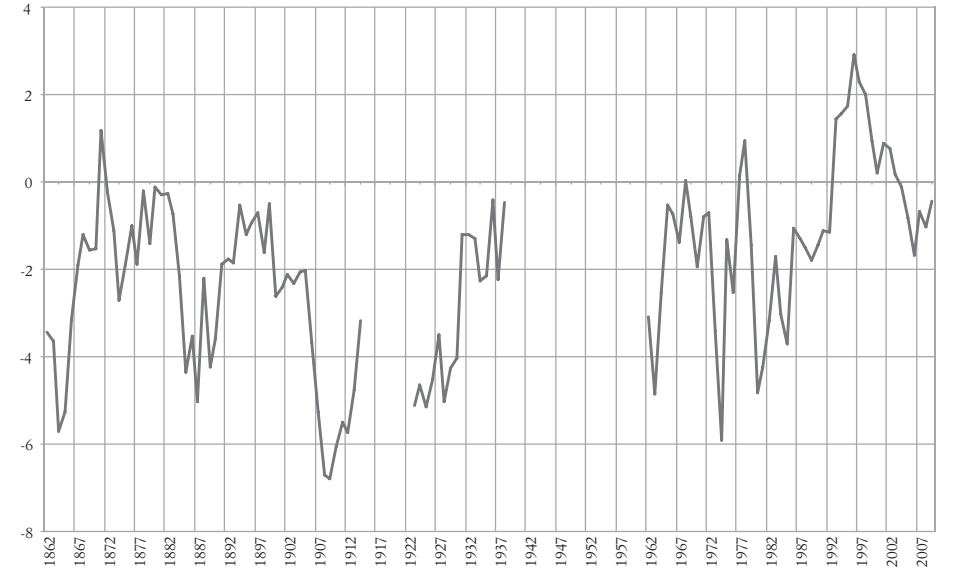
[2] Per le fonti dei dati per paese si veda la nota 1. Le serie del commercio mondiale in dollari correnti per il periodo 1862-2009 sono ottenute collegando i dati presi da Lewis (1981) per il periodo 1862-1913, United Nations (1962) per il periodo 1913-1939, e Fondo Monetario Internazionale per il periodo 1948-2009. I dati per paese, in valute nazionali, sono stati convertiti in dollari con i tassi di cambio da www.globalfinance.com.

Figura 12.1. *(A) Grado di apertura commerciale (rapporto commercio/PIL), Italia, Francia, Germania e Spagna (1862-2009). (B) Bilancia commerciale italiana come percentuale del PIL, 1862-2009*

A)



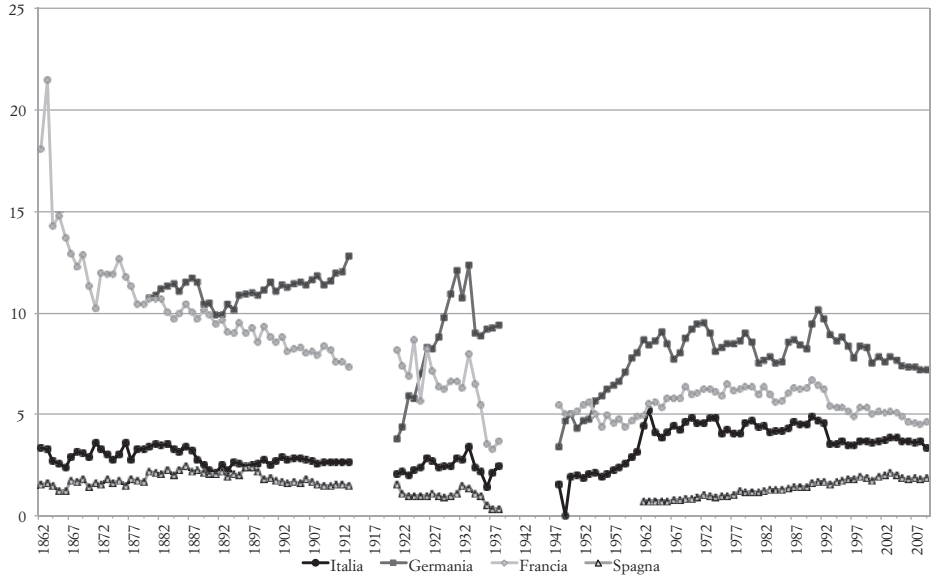
B)



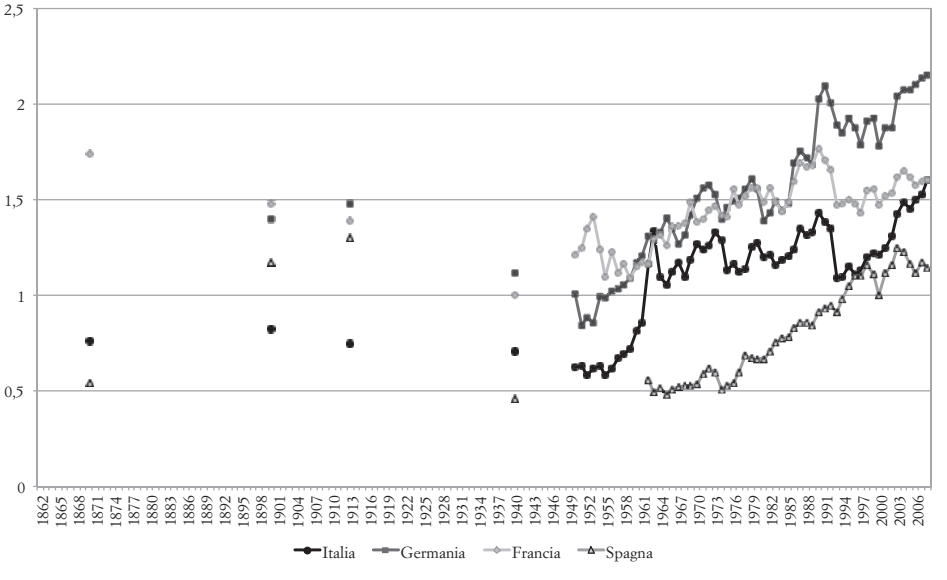
Si può obiettare che un confronto delle quote assolute tra economie di dimensioni così diverse rischia di essere fuorviante. Per questo, nella figura 12.2B correggiamo normalizzando con la quota di PIL mondiale di ciascun paese (Maddison 2009a). Il grado

Figura 12.2. *(A) Quota di commercio mondiale, Italia, Francia, Germania e Spagna (1862-2009). (B) Quota di commercio mondiale in rapporto alla quota di PIL mondiale, Italia, Francia, Germania e Spagna (1862-2009)*

A)



B)



di apertura relativo dell'Italia è rimasto sotto a 1 fino agli anni Cinquanta, con un chiaro trend discendente nella prima metà del XX secolo (0,76 nel 1870, 0,82 nel 1900, 0,74 nel 1913 e 0,70 nel 1939). In altre parole, l'Italia ha esportato meno di quanto avreb-

be dovuto date le dimensioni della sua economia. Prima del 1939, il grado di apertura relativo è diminuito anche in Francia e Germania, ma entrambi i Paesi partivano da un livello significativamente più alto (1,75 e 1,5, rispettivamente). L'indice per la Spagna era più basso di quello italiano nel 1870, ma molto più alto nel 1900 e nel 1913. In base a questa misurazione, la performance dell'Italia è decisamente deludente. Come ci si può aspettare, il boom commerciale del dopoguerra portò a un rapido aumento del grado di apertura normalizzato, raggiungendo il suo massimo storico in tutti e quattro i Paesi nel 2008. L'Italia era a 1,6, quanto Francia e Spagna, ma ben al di sotto del dato tedesco (2,15). Nella seconda metà del Novecento, il dato italiano è sempre stato in linea con quello degli altri paesi europei, è la Germania ad aver rappresentato un'eccezione. Inoltre, il recente calo della quota italiana sul mercato mondiale (fig. 12.2A) può essere interpretato – in maniera in un certo senso meno allarmante – come l'inevitabile risultato del relativo declino della sua economia piuttosto che come la prova di una perdita secca di competitività.

3.1. *Il commercio estero dell'Italia*

A partire dal pionieristico lavoro di Kuznets (1967b), il cambiamento strutturale nel commercio è considerato un fattore chiave della moderna crescita economica. I paesi arretrati – come lo era l'Italia postunitaria – esportano soprattutto prodotti primari e importano prodotti manifatturieri. L'industrializzazione aumenta la quota dei prodotti manifatturieri sulle esportazioni e dei prodotti primari, in particolare materie prime, sulle importazioni. La letteratura recente ha evidenziato la crescente importanza dello scambio di prodotti manifatturieri tra paesi avanzati (commercio intraindustriale), senza comunque mettere in dubbio il profilo dei cambiamenti negli stadi iniziali della crescita economica. Il caso dell'Italia corrisponde solo parzialmente all'interpretazione convenzionale. La figura 12.3 riporta la quota dei prodotti manifatturieri, definita come la somma delle categorie del SITC a una cifra (Rev. 2), esclusa la seta grezza prima del 1939[3].

[3] La seta (grezza e filata) è classificata in SITC 2 insieme al cotone e agli altri

Anche negli anni Sessanta e Settanta dell'Ottocento i prodotti manifatturieri contavano per meno della metà delle importazioni, poiché l'Italia era priva della maggior parte delle materie prime principali, carbone e cotone inclusi. La necessità di importare materie prime contribuì da subito al saldo negativo della bilancia commerciale del Paese. La quota dei prodotti manifatturieri fluttuò tra un terzo e la metà delle importazioni totali fino agli anni Ottanta del secolo scorso, poi aumentò in maniera decisa, come conseguenza di un aumento significativo del commercio intraindustriale. I trend sul lato delle esportazioni sono più vicini all'interpretazione convenzionale. Dopo l'Unità l'Italia esportava pochi prodotti industriali. Questi ultimi rappresentavano il 50-60% delle esportazioni totali francesi negli anni Sessanta dell'Ottocento, e il 70% delle esportazioni tedesche negli anni Ottanta dell'Ottocento, e il 10 e il 30% delle importazioni dei due Paesi[4]. La situazione dell'Italia era più simile a quella della Spagna, dove nel 1877 i prodotti industriali contavano per circa la metà delle importazioni e per un misero 12% delle esportazioni (Tena 2007). Tuttavia, mentre la composizione del commercio spagnolo non si modificò molto fino al 1951, le esportazioni italiane di prodotti manifatturieri aumentarono in maniera decisamente più rapida del commercio totale. Alla vigilia della Prima guerra mondiale la loro quota raggiungeva quasi il 40% ed è aumentata ulteriormente nel corso degli anni Venti. La guerra colpì le esportazioni di prodotti primari in maniera molto più significativa di quelle di prodotti manifatturieri, e la divergenza continuò anche dopo la fine delle ostilità. L'esportazione dei prodotti primari ri-

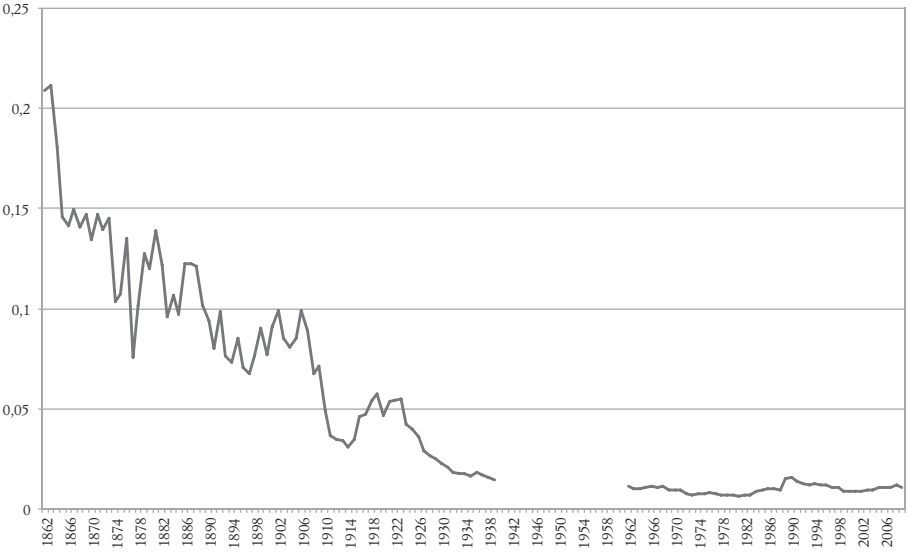
filati industriali. Eppure, buona parte del suo valore (circa l'80-85% per la seta grezza e circa il 70-75% per quella filata) consisteva nei bozzoli – una materia prima puramente agricola –, e per tutta una serie di ragioni tecniche la lavorazione dei bozzoli si svolgeva vicino alle aree di produzione. Il caso della seta è quindi molto più simile alla produzione del vino o alla fusione del rame che alla produzione del cotone. La classificazione della seta è molto importante poiché è stata la principale esportazione dell'Italia dall'Unità agli anni Venti: se la considerassimo un prodotto industriale ne ricaveremmo l'impressione fuorviante che l'Italia era un paese esportatore di prodotti manifatturieri. La categoria 9 («beni e transazioni non inclusi altrove») è aggiunta ai prodotti manifatturieri poiché consiste principalmente di oro e armi.

[4] Si veda la nota 1 per le fonti. I dati dopo il 1950 includono la Germania Est.

Figura 12.3. *(A) Composizione del commercio italiano: quota dei prodotti manifatturieri nelle esportazioni e nelle importazioni, 1862-2009. (B) Composizione del commercio italiano: indice di Herfindahl della diversificazione delle esportazioni, 1862-2009*

A)

B)



prese con molta lentezza e riuscì superare, di poco (solo per il 20%) e per pochi anni, i livelli prebellici solo alla fine degli anni Venti. Invece l'esportazione di prodotti manifatturieri aumentò piuttosto rapidamente nel corso di tutto il decennio. Nel 1929

superò i livelli prebellici di circa l'80% e la quota italiana sulle esportazioni mondiali di prodotti manifatturieri raggiunse per la prima volta il 3%. La depressione colpì tutte le esportazioni allo stesso modo, ma le esportazioni di prodotti manifatturieri furono stimolate dalla conquista dell'Etiopia nel 1936. Nel periodo 1936-1939 i prodotti industriali contavano per il 49,6% delle esportazioni totali ma solo per il 43,7% al netto delle esportazioni verso le colonie. Così, alla vigilia della Seconda guerra mondiale, e nonostante i suoi progressi, l'Italia ancora non era riuscita a raggiungere Francia e Germania. Dopo la guerra riprese il cambiamento nella composizione delle esportazioni, che continuò in maniera costante fino ai primi anni del XXI secolo, quando i prodotti manifatturieri superarono i nove decimi delle esportazioni totali, quota pressoché identica a quella tedesca, e decisamente superiore a quelle di Spagna e Francia.

3.2. *La composizione delle esportazioni italiane*

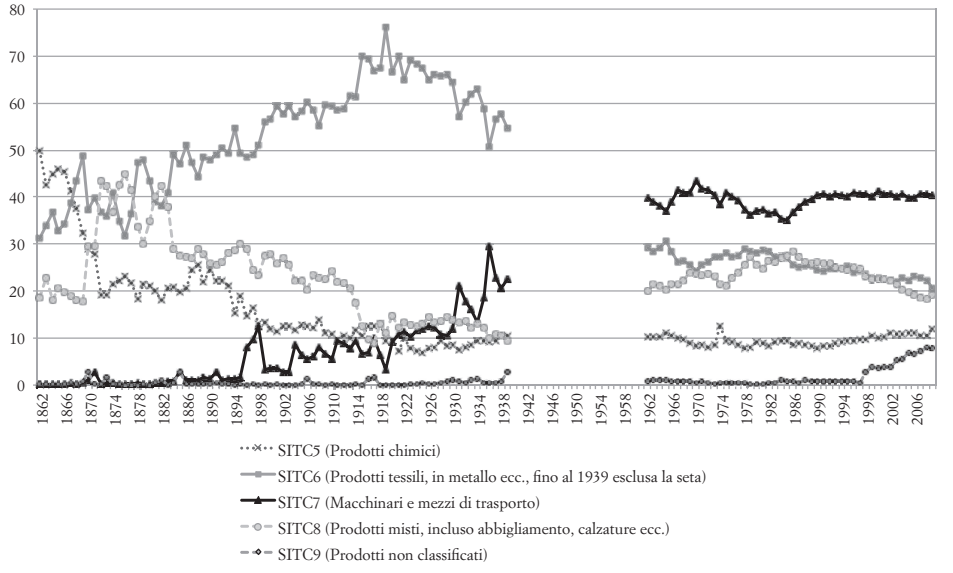
Questo cambiamento strutturale fu accompagnato da un significativo aumento del livello di diversificazione delle esportazioni. Una semplice misura è costituita dall'indice di Herfindahl,

$$HFI_t = \sum a_{it}^2$$

dove a_{it} è la quota di prodotto *i* con codifica SITC (Rev. 2) a quattro cifre sulle esportazioni totali nell'anno *t*. Negli anni Sessanta dell'Ottocento il valore dell'indice era superiore a 0,15, poiché i cinque prodotti più importanti (seta, olio d'oliva, zolfo, bozzoli e vino) contavano per il 65% delle esportazioni totali. La dipendenza dell'Italia da un piccolo numero di beni si ridusse in modo costante nei decenni successivi. Nei primi anni del Novecento i cinque prodotti principali – inclusi i tessuti di cotone e di seta – contavano per non più del 39% delle esportazioni totali e l'indice era circa 0,08. L'indice crollò a circa 0,03 alla vigilia della Prima guerra mondiale, e scese ulteriormente a 0,016 alla fine degli anni Trenta, quando i cinque prodotti principali contavano solo per il 18,3% delle esportazioni. L'indice scese ancora durante l'Età dell'Oro degli anni Cinquanta e Sessanta, fino a che non raggiunse il minimo intorno agli

anni Ottanta. Nonostante un piccolo rimbalzo alla fine degli anni Novanta, la concentrazione delle esportazioni rimane bassa, intorno a 0,013. I cinque beni più importanti – tutti prodotti industriali – contano per il 16% delle esportazioni totali.

Figura 12.4. *Composizione delle esportazioni italiane di prodotti manifatturieri (quote percentuali dei prodotti con codifica SITC Rev. 2 a una cifra), 1862-2009*

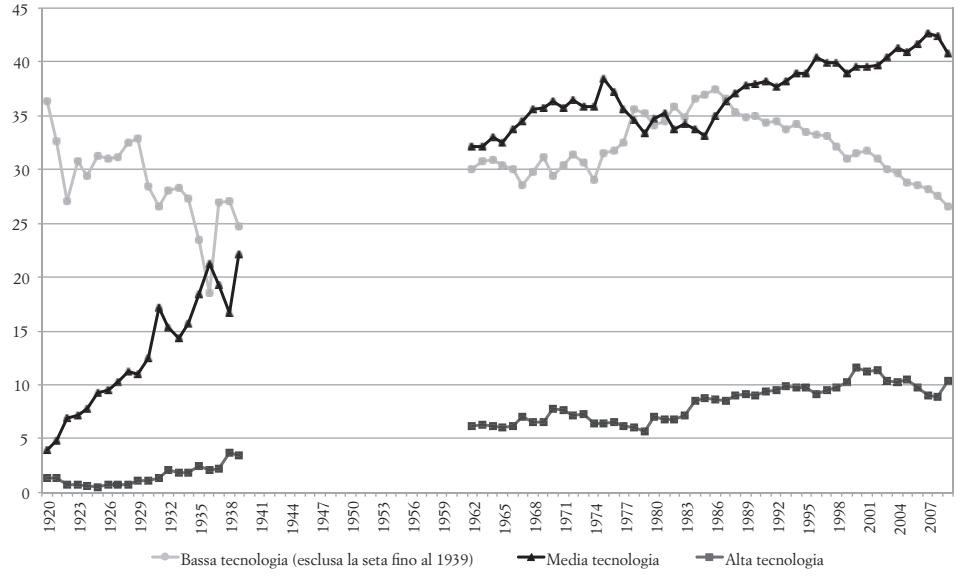


Questa prima analisi non parrebbe giustificare il pessimismo riguardo alla performance delle esportazioni italiane. L'andamento della quota di mercato mondiale è ampiamente coerente con il livello di sviluppo del Paese, e le esportazioni mostrano una tendenza positiva verso la diversificazione. In realtà, la maggior parte dei dubbi sulle prospettive di lungo periodo delle esportazioni italiane – nel passato e oggi – derivano dalla sua composizione, e in particolare dalla quota eccessiva di prodotti manifatturieri «tradizionali». Sono preoccupazioni giustificate? Come mostra la figura 12.4, i gruppi di prodotti SITC6 («Beni manufatti classificati soprattutto per materiale») e 8 («Articoli manufatti misti») contano insieme per circa il 40% delle esportazioni totali di prodotti manifatturieri, mentre la quota dei prodotti chimici (gruppo 5) è intorno al 10%.

Le quattro categorie più «tradizionali», tessile e filati (65 nella classificazione SITC a due cifre), abbigliamento e accessori (84),

calzature (85), e mobili (82) rappresentano ancora tra un sesto e un quinto delle esportazioni industriali italiane. Tuttavia, il cambiamento decisivo è costituito dall'aumento della quota della categoria del gruppo SITC7 («Macchinari e mezzi di trasporto»), che negli anni Trenta diventò la seconda più grande dopo il tessile – anche se soprattutto grazie alle esportazioni sul mercato delle colonie – e quello principale negli anni Sessanta. Negli ultimi cinquant'anni, questo gruppo ha contribuito per circa i due quinti al totale delle esportazioni italiane.

Figura 12.5. *Quota delle esportazioni dei beni a bassa, media e alta tecnologia, 1921-2009*



Più in generale, ci si potrebbe chiedere se i dati aggregati a livello SITC a una o due cifre siano adeguatamente rappresentativi, poiché la maggior parte di loro nasconde enormi differenze in termini di sofisticazione e *skill-content* delle esportazioni. Gli studiosi hanno elaborato diverse classificazioni alternative secondo queste linee, usando categorie a tre o a quattro cifre (Peneder 2003). Parecchi lavori (ad esempio, Guerrieri, Milana 1990; Gomellini, Pianta 2007) fanno uso della classificazione di Pavitt (1984) in imprese (1) *science-based*, (2) *scale-intensive*, (3) *supplier-oriented* e (4) tradizionali. Tuttavia, questa tassonomia è stata concepita per classificare le aziende più che i prodotti e pre-

senta un mix di criteri differenti (livello tecnologico, tipologia della domanda, organizzazione della produzione). Le più recenti tassonomie dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (1996) e di Lall (2000), invece, classificano i prodotti solo in base al loro livello tecnologico. La classificazione di Lall, che noi preferiamo in quanto più precisa e dettagliata, suddivide i prodotti manifatturieri in tre gruppi: (1) a bassa tecnologia, (2) media e (3) alta[5]. Tuttavia, poiché non la riteniamo adatta a cogliere le tecnologie del XIX secolo e dell'inizio del XX, la usiamo solo dal 1920 in avanti (fig. 12.5).

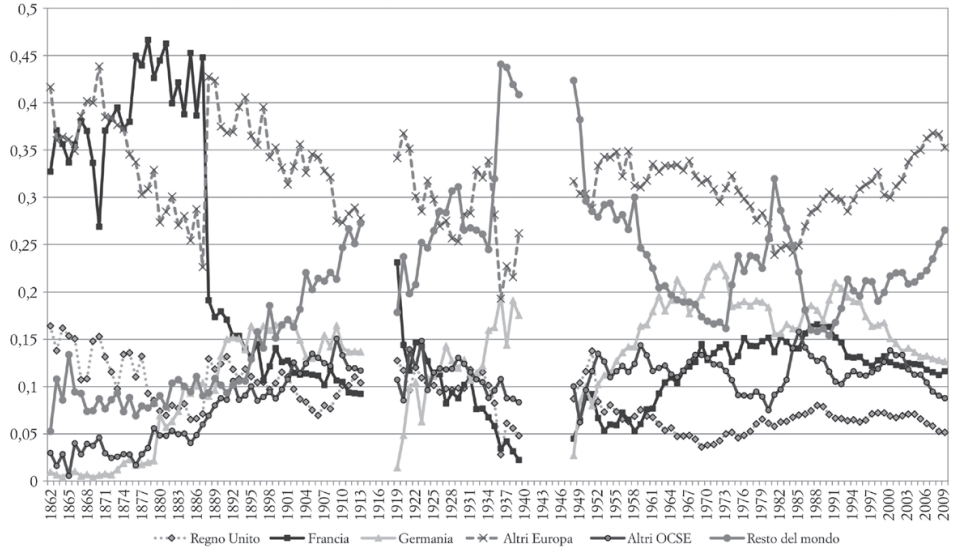
La quota di prodotti manifatturieri a bassa tecnologia sul totale delle esportazioni italiane è rimasta pressoché stabile sul lungo periodo a circa un terzo, con un piccolo inciampo negli anni Ottanta. La quota dei beni a media tecnologia è invece andata crescendo nel corso di tutto il periodo: la sua crescita è stata molto rapida negli anni tra le due guerre, ma è proseguita anche dopo il 1950, e la quota ha raggiunto il 40% nel 2009. La quota di prodotti ad alta tecnologia era molto bassa negli anni Venti, il che non sorprende dato che allora la maggior parte delle tecnologie avanzate della fine del secolo erano ancora allo stadio iniziale di sviluppo. D'altra parte la quota di questi prodotti all'interno delle esportazioni italiane è cresciuta molto poco negli ultimi decenni. Come mostreremo in dettaglio nella prossima sezione, queste differenze nei livelli di tecnologia si sono estese dalla composizione delle esportazioni alla bilancia commerciale.

[5] I prodotti a bassa tecnologia, che comprendono prodotti in pelle e tessili, vetro o mobili, sono caratterizzati da tecnologie stabili e diffuse, per lo più incorporate nei macchinari. I prodotti a media tecnologia comprendono per lo più beni capitale e prodotti intermedi e sono solitamente basati su tecnologie complesse, ad esempio automobili e motori, ma anche la maggior parte dei prodotti delle industrie chimiche. La produzione di beni ad alta tecnologia richiede investimenti elevati in ricerca e sviluppo, interazione con gli istituti di ricerca e abilità tecniche altamente specializzate, ad esempio strumenti ottici, attrezzature elettriche ed elettroniche, quali computer, aerei o prodotti sanitari.

3.3. *Il cambiamento nei paesi di origine e destinazione del commercio*

Il cambiamento nella composizione del commercio verso i prodotti manifatturieri e verso prodotti manifatturieri sempre più diversi e sofisticati si è accompagnato a un mutamento di notevole ampiezza delle provenienze e delle destinazioni del commercio italiano.

Figura 12.6. *Geografia delle esportazioni italiane, 1862-2009*



All'inizio del periodo considerato, circa il 90% delle esportazioni italiane erano dirette verso l'Europa: un terzo verso la Francia; un sesto verso il Regno Unito e un altro sesto verso la Svizzera (che comprendeva una quantità significativa di esportazioni verso l'Europa centrale); e il resto verso altri paesi. La quota complessiva delle esportazioni verso l'Europa in seguito diminuì, e alla vigilia della Prima guerra mondiale i paesi europei contavano per circa il 60%. Tuttavia, il calo aggregato nasconde un enorme shock causato dall'inizio della guerra commerciale con la Francia nel 1888. Prima del 1887 la Francia assorbiva quasi la metà delle esportazioni italiane e in seguito la sua quota crollò a meno di un quinto. Dopo il 1887 la Germania diventò il migliore cliente dell'Italia, e lo è tuttora. Il trend verso una maggio-

re diversificazione geografica continuò per tutti gli anni Venti, e fu bruscamente accelerato, alla fine degli anni Trenta, dalla conquista dell'Etiopia. Alla vigilia della Seconda guerra mondiale le colonie, che in precedenza erano state irrilevanti, rappresentavano circa un quarto delle esportazioni italiane. Questa situazione era per la verità eccezionale, e dopo la guerra, e la conseguente dissoluzione dell'impero coloniale, la quota dell'Europa ebbe un rimbalzo che le fece raggiungere circa i due terzi del totale, quota che è rimasta più o meno costante fino a oggi. Il commercio con i paesi non europei dell'OCSE (ovvero Stati Uniti e Giappone) ha raggiunto il 15% in una sola occasione e di recente è sceso sotto il 10%, mentre il commercio con i mercati emergenti e in via di sviluppo è salito negli ultimi anni a oltre il 25% delle esportazioni totali.

4. *Il vantaggio comparato dell'Italia*

Ci sono molti modi di misurare i vantaggi comparati (Laursen 1998). La maggioranza dei lavori empirici usa l'indice RCA di Balassa (1965), che si ottiene come rapporto fra la quota di un dato paese nelle esportazioni mondiali per ciascun prodotto e la quota del paese sul commercio totale. Un valore superiore a uno suggerisce una specializzazione in quel bene e viceversa. Altri indici usano invece le esportazioni nette per calcolare il vantaggio comparato. Fra essi, il più comune è stato suggerito da Lafay (1992),

$$LFI_i = 100 * \left[\left(\frac{x-m}{x+m} \right) - \left(\frac{X-M}{X+M} \right) \right] \left(\frac{x+m}{X+M} \right),$$

dove x si riferisce alle esportazioni e m alle importazioni. Le lettere minuscole indicano il commercio di ciascun prodotto e quelle maiuscole il commercio totale (ovvero, $X = \Sigma x$)[6]. In poche

[6] L'indice di Lafay originale include anche un aggiustamento per le dimensioni dell'economia (approssimato dal PIL corrente), che qui, seguendo Bugamelli (2001) e Zaghini (2003), è stato omesso.

parole, l'indice di Lafay è la differenza tra il saldo netto normalizzato di ciascun prodotto e il saldo netto totale normalizzato ponderato con la quota di quel prodotto sul commercio totale. Un valore positivo implica quindi una specializzazione in quel bene. I valori per singolo prodotto possono variare fra 200 e -200 (nel caso estremo di commercio bilanciato e di specializzazione delle esportazioni e delle importazioni in un solo prodotto), mentre la loro somma deve essere pari a zero[7].

L'indice di Lafay presenta tre vantaggi rispetto all'RCA (e sue modifiche successive):

1. Controlla per le distorsioni da un deficit netto complessivo (il caso più comune nella storia d'Italia) e, soprattutto, prende in considerazione il livello delle importazioni. Questa è una caratteristica particolarmente interessante per l'analisi dell'evoluzione negli ultimi decenni, caratterizzati da una crescente importanza delle esternalizzazioni e del commercio intraindustriale. Per esempio, nel 1998 l'Italia, con un RCA di 1,05, sembrava godere di un vantaggio comparato nei prodotti in ferro e in acciaio (De Benedictis 2005), mentre in realtà era un importatore netto. Come regola generale, la distorsione derivante dal non considerare le importazioni è potenzialmente maggiore quanto più alti sono il livello di aggregazione e la quota del commercio intraindustriale.

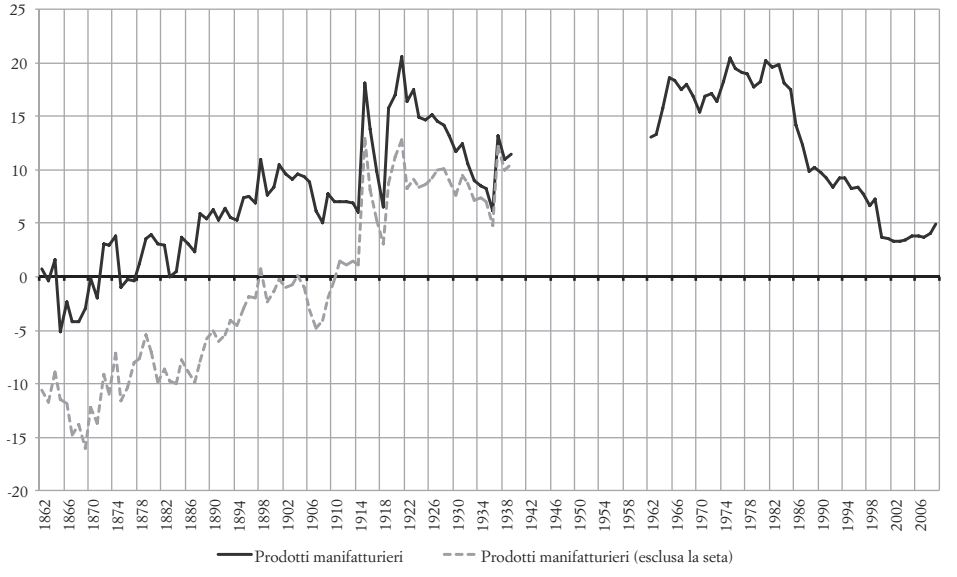
2. L'indice misura il contributo dei diversi prodotti alle variazioni del vantaggio comparato totale. Da questo punto di vista, l'RCA può essere davvero furoviante, soprattutto per i prodotti minori. Ipotizziamo un paese con una quota dell'1% delle esportazioni mondiali che abbia il monopolio su un prodotto che conta per lo 0,01% del commercio mondiale; l'RCA per quel bene sarebbe cento – un valore enorme – ma il prodotto conterebbe ancora solo per l'1% delle esportazioni del paese.

3. Infine, l'indice può essere calcolato sui dati nazionali. Questa caratteristica è particolarmente utile per l'analisi storica, poiché dati sulle esportazioni mondiali con una disaggregazione adeguata sono disponibili solo per gli anni successivi al 1962. I dati di Tyszynski (1951) e Yates (1959) sono molto aggregati e

[7] Questa interessante proprietà ha comunque un prezzo, poiché l'indice può essere falsamente positivo se $(x\text{-}m) < (X\text{-}M)$.

Figura 12.7. *(A) Indice di Lafay per le esportazioni dei prodotti manifatturieri (raggruppa le categorie del SITC con codifica a una cifra dalla 5 alla 9), 1862-2009. (B) Indice di Lafay per le esportazioni dei prodotti manifatturieri per categorie SITC con codifica a una cifra dalla 5 alla 9, 1862-2009 (per il periodo 1862-1939 la categoria sei non comprende la seta). (C) Indice di Lafay per le diverse classificazioni tecnologiche, 1921-2009*

A)



B)

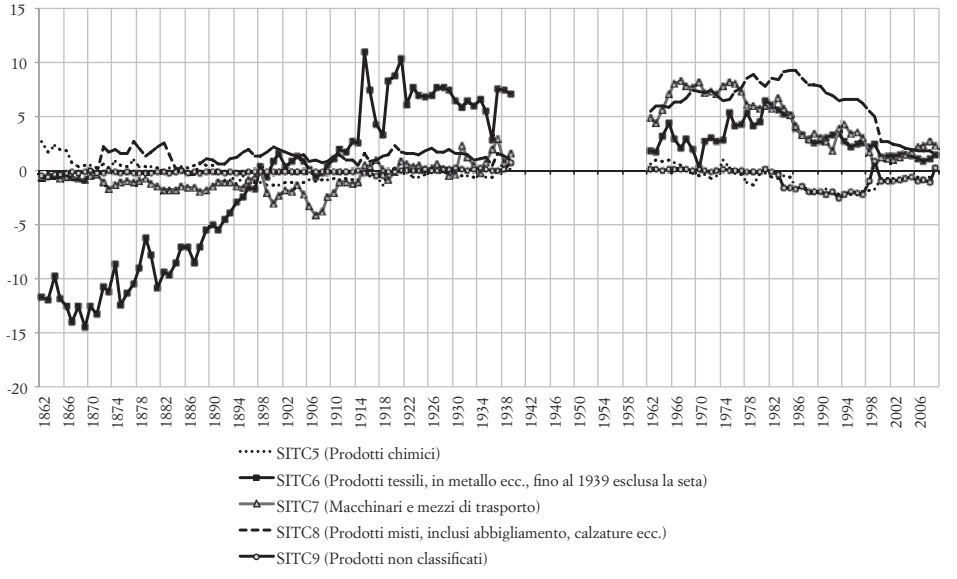
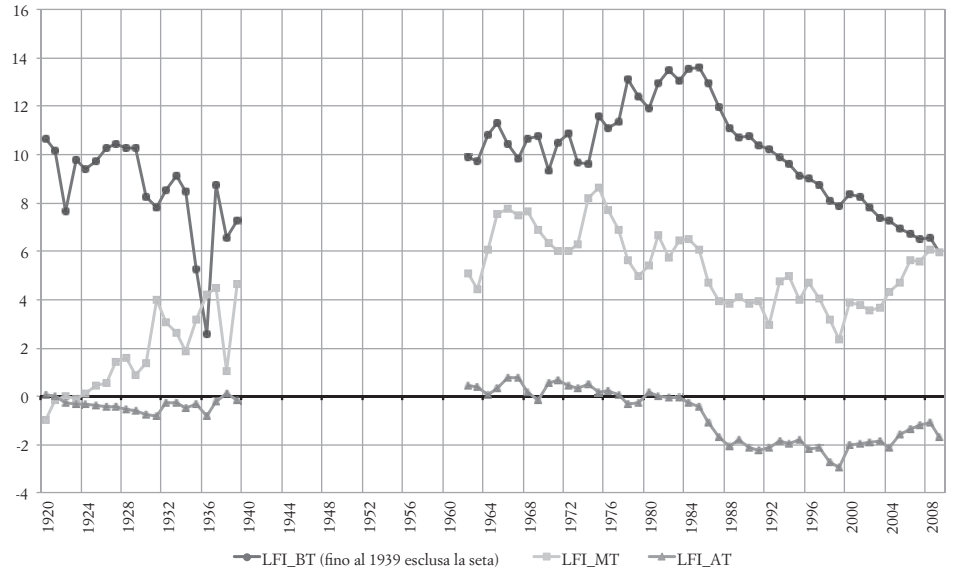


Figura 12.7. *(segue)*

C)



la classificazione implicita differisce in maniera significativa dalla classificazione SITC che utilizziamo per l'analisi del commercio italiano.

I dati presentati nella figura 12.7A mostrano le variazioni dell'indice di Lafay per tutti i prodotti manifatturieri (ancora una volta definiti come le categorie del SITC a una cifra, da 5 a 9).

L'indice è positivo per tutto il periodo (a parte un breve lasso di tempo negli anni Sessanta dell'Ottocento) solo se includiamo la seta grezza. Se invece la escludiamo – come crediamo si debba fare – il quadro che viene fuori è piuttosto differente: apparentemente l'Italia non ebbe alcun vantaggio comparato nei prodotti industriali prima dell'inizio del nuovo secolo. L'indice di Lafay era pesantemente negativo subito dopo l'Unità, e iniziò a crescere dopo la metà degli anni Ottanta, raggiungendo per la prima volta un valore positivo nel 1898; stazionò su valori vicini allo zero fino alla Prima guerra mondiale, con una breve flessione intorno al 1907, e fece un balzo verso l'alto durante la guerra e subito dopo, raggiungendo il picco nel 1921 quando le aziende tedesche furono affossate dalla sconfitta nella Prima guerra mondiale e dall'iperinflazione. Il ritorno dei mercati mondiali a condizioni di maggiore normalità provocò un nuovo calo dell'indice,

che rimase comunque positivo e su valori elevati nel periodo tra le due guerre. L'impennata della fine degli anni Trenta dipende esclusivamente dal boom di esportazioni di prodotti manifatturieri verso le colonie. In ogni caso, anche non considerando questi anni, l'indice rimane ben al di sopra dello zero e su valori decisamente elevati per tutto il periodo fra le due guerre (8,3 per il periodo 1923-1936). Durante gli anni d'oro del dopoguerra e anche nei cupi anni Settanta, l'indice ha continuato a crescere, fino a raggiungere valori intorno – o anche superiori – a venti. Poi, a metà degli anni Ottanta, è iniziato un lungo periodo di declino. All'inizio del nuovo secolo, il forte aumento nelle importazioni di prodotti industriali (fig. 12.3A) ha spinto l'indice aggregato a cinque, o anche più in basso, un valore che non raggiungeva dalla Prima guerra mondiale.

Nella figura 12.7B l'indice di Lafay è scomposto per tipo di prodotto manifatturiero (SITC a una cifra). Prima della Seconda guerra mondiale, l'indice dei prodotti chimici (5), meccanici (7) e miscellanei (8) era basso in valore assoluto e le sue variazioni furono piuttosto modeste nonostante il processo di industrializzazione in atto. L'indice dei prodotti meccanici restò quasi costantemente negativo. Inoltre, l'Italia fu un importatore netto della maggior parte di tali prodotti (se misurati al livello di codifica a due cifre) per tutti gli anni Venti e i primi anni Trenta. L'indice è rimasto significativamente positivo dall'inizio del Novecento alla Seconda guerra mondiale solo per i veicoli stradali (categoria 78). I prodotti chimici rappresentano un caso interessante: negli anni Settanta e Ottanta dell'Ottocento l'Italia ebbe un saldo considerevolmente positivo soprattutto grazie all'esportazione di materiali conciati, sapone e profumi. Il saldo complessivo andò peggiorando durante il «boom giolittiano» fino a diventare negativo, seppur di poco, dopo la guerra. Pertanto, l'accentuato cambiamento del vantaggio comparato dell'Italia verso i prodotti manifatturieri rispecchia le variazioni nel gruppo 6, o più precisamente nei prodotti tessili (65), da cui qui è stata esclusa la seta. L'indice di questi prodotti è passato da valori decisamente negativi (intorno o anche inferiori a -7) fino agli anni Novanta dell'Ottocento a valori positivi. Alla vigilia della Prima guerra mondiale i prodotti tessili, in particolare i tessuti di cotone, fornivano già il terzo maggior contributo alle esportazioni net-

te, dopo la seta e la frutta. Diventarono l'esportazione principale dell'Italia alla fine degli anni Venti, con i valori dell'indice che salirono oltre sette, ma persero questa posizione dopo la Seconda guerra mondiale. L'indice di Lafay è diminuito in modo costante per tutti gli anni Cinquanta, fino a raggiungere un valore di 1,5-2 negli anni Sessanta. Nel frattempo, le esportazioni italiane si erano diversificate, con rilevanti saldi netti positivi nei prodotti di minerali non metallici (66, ovvero, marmo, pietre, ceramica); abbigliamento (84); calzature (85); e, in minor misura, mobili (82). Tuttavia, il trend davvero significativo nel periodo del miracolo economico fu il boom nei prodotti meccanici. Alla fine degli anni Sessanta tutte le dieci categorie dei prodotti meccanici secondo la classificazione del SITC a due cifre avevano valori positivi dell'indice e cinque di esse erano fra le prime undici categorie. I «veicoli stradali» (78) avevano l'indice più alto (2,88) di tutti i settori al livello di codifica a due cifre, subito davanti all'abbigliamento (2,85). Questo fu il momento in cui, in tutto il periodo preso in considerazione in questo capitolo, l'Italia «si avvicinò» di più al pattern di specializzazione «europeo» (ovvero, a quello della Germania). Tuttavia, la convergenza durò poco. I prodotti tessili ebbero un risveglio alla fine degli anni Settanta e negli anni Ottanta e la posizione competitiva del cosiddetto *made in Italy* restò piuttosto buona fino alla fine degli anni Ottanta. In seguito l'indice di questi prodotti riprese a scendere, in coincidenza con una stagnazione delle esportazioni, mentre le importazioni crescevano a un ritmo piuttosto rapido. Il calo fu il frutto di una combinazione di fattori, incluso un considerevole aumento delle importazioni di veicoli stradali dalla Germania e di prodotti quali accessori e abbigliamento dalla Francia, insieme alla difficoltà di vendere questi stessi beni sul mercato internazionale. Così, alla fine degli anni Novanta, in cima alla classifica dei prodotti manifatturieri in base all'indice di Lafay c'erano le macchine industriali specializzate (72 e 74). Al contrario, il saldo commerciale per i veicoli stradali era negativo dal 1982, e nei tardi anni Novanta il loro indice era il secondo più basso di tutte le categorie con codifica a due cifre, dopo i prodotti petroliferi.

Il lettore può a questo punto inferire dai dati che abbiamo presentato una prima valutazione del livello tecnologico dei van-

taggi comparati italiani, ma lo schema di classificazione di Lall (2000) aggiunge un grado ulteriore di precisione. Come mostra la figura 12.7C, l'Italia è sempre stata assai competitiva nei prodotti a bassa tecnologia, e negli anni Sessanta e Settanta ha cercato di consolidare la propria posizione di forza nei prodotti a media tecnologia, posizione che ha parzialmente perduto nel corso degli anni Novanta e all'inizio del nuovo millennio. L'Italia non è invece mai stata un importante esportatore netto di beni ad alta tecnologia, e la sua posizione competitiva è andata decisamente deteriorandosi a partire dalla fine degli anni Ottanta, quando un aumento delle esportazioni di questi prodotti fu ben più che controbilanciato da un aumento delle importazioni (si confronti anche la fig. 12.5). Il punto di forza dell'Italia fra i beni a bassa tecnologia sono ancora i prodotti tessili e in pelle, come le calzature (gruppo 851), il cui indice è però andato peggiorando nel corso degli ultimi vent'anni. Lo sviluppo delle industrie a media e alta tecnologia è profondamente legato alla posizione dell'Italia nel commercio intraindustriale. La posizione del Paese come produttore di automobili (gruppo 781) si indebolì negli anni Settanta ma ha recentemente ripreso vigore. Tuttavia, il Paese esporta sempre più parti e accessori per l'industria automobilistica (gruppo 784), ma anche macchinari per usi speciali o parti degli stessi (728), e attrezzature elettriche, che mantengono relativamente stabile la posizione internazionale delle industrie a media tecnologia, con un valore dell'indice di Lafay intorno a cinque. Infine, la difficoltà per l'Italia nel migliorare la propria posizione internazionale nei prodotti ad alta tecnologia è stata causata da un significativo declino delle esportazioni di macchine da ufficio accompagnato da un massiccio aumento delle importazioni (gruppo 751), solo parzialmente controbilanciato da un aumento delle esportazioni di strumenti per le telecomunicazioni e parti degli stessi (gruppi 764 e 776). La performance piuttosto buona delle esportazioni di prodotti medicinali e farmaceutici (541) ha comunque impedito un calo più pronunciato dell'indice dei prodotti ad alta tecnologia.

5. *Esportazioni di prodotti manifatturieri e geografia: dove ha avuto successo l'Italia?*

Nelle sezioni precedenti abbiamo messo in luce due trend principali, l'aumento delle quote italiane nelle esportazioni di prodotti manifatturieri, che rispecchia a grandi linee la trasformazione industriale del Paese, e la crescente diversificazione geografica delle esportazioni stesse. In quale misura questi due trend sono collegati? Le esportazioni di prodotti industriali sono aumentate in modo generalizzato, o il loro successo si è concentrato in un numero ridotto di mercati? In particolare, in quale misura le esportazioni italiane di manufatti si sono affermate sui mercati delle economie avanzate – Francia, Germania, o altri paesi OCSE – o si sono limitate ai mercati dei paesi meno sviluppati? Per affrontare il tema, in questa sezione scomporremo la variazione nella quota dei prodotti manifatturieri sul totale delle esportazioni italiane nelle sue due componenti, i cambiamenti della quota di ciascun paese sulle esportazioni totali e le variazioni della quota di prodotti manifatturieri sulle esportazioni verso ciascun paese. I due dati possono muoversi in direzione opposta. Per esempio, nel 1862 quasi un terzo di tutte le esportazioni italiane erano dirette verso la Francia e solo meno dell'1% verso la Germania (*Zollverein*). Nello stesso anno, i prodotti manifatturieri (seta esclusa) contavano per il 30% delle esportazioni verso la Germania, per il 18% delle esportazioni verso la Francia, e per il 14% delle esportazioni totali. Detta altrimenti, all'inizio degli anni Sessanta dell'Ottocento l'Italia aveva relativamente più successo nell'esportazione di prodotti manifatturieri verso la Germania che verso la Francia, anche se quest'ultima era un cliente molto più grande. Venticinque anni dopo, nel 1887, le esportazioni totali verso la Francia erano salite al 41% e i manufatti rappresentavano circa un quarto di esse. Nello stesso periodo, la Germania era balzata dall'1 al 10% del totale delle esportazioni italiane: le esportazioni di prodotti manifatturieri erano aumentate in valore assoluto, ma la loro quota sulle esportazioni italiane verso la Germania era scesa a circa un quinto. Quindi, l'Italia era riuscita a penetrare con successo all'interno del mercato francese con i propri prodotti manifatturieri, meno invece all'interno del mercato tedesco, che sarebbe comunque diventato il suo principale cliente negli anni successivi.

In notazione più formale, calcoliamo ora il contributo del paese *j* alla variazione della quota di prodotti manifatturieri dell'Italia sulle esportazioni totali tra *t* e *t + 1* come $CCC_{j,\Delta t}$:

$$CCC_{j\Delta t} = 100 * \frac{\left[\frac{(CS_{j,t+1}MS_{j,t+1}) - (CS_{j,t}MS_{j,t})}{MS_t}\right]}{\left[\frac{(MS_{t+1} - MS_t)}{MS_t}\right]},$$

dove CS_j indica la quota del paese *j* all'interno delle esportazioni totali dell'Italia e MS_j la quota dei prodotti manifatturieri all'interno delle esportazioni totali verso questo paese. Otteniamo così il contributo percentuale di ciascuna destinazione al cambiamento osservato nella quota totale di manufatti sulle esportazioni italiane. Un segno positivo nella tabella 12.1 implica che le esportazioni di manufatti verso il paese *j*th hanno contribuito alla crescita della quota complessiva dei prodotti industriali, che si è verificata dall'Unità fino al 2000. L'interpretazione dei risultati sarebbe opposta nel caso in cui dovessimo osservare un calo nella quota dei prodotti manifatturieri (ad esempio, durante l'ultimo periodo considerato, tra il 2000 e il 2009), e questo potrebbe generare ambiguità. In quegli anni, quindi, invertiamo i segni. La disaggregazione geografica da noi proposta è condizionata dalle informazioni disponibili nel database pre-1939. Riportiamo dunque i dati sui quattro Paesi principali, sul resto dell'Europa (qui definita come la somma di Austria-Ungheria, Belgio, Olanda e Svizzera), e sul resto del mondo che otteniamo come residuo.

Nel periodo precedente alla Prima guerra mondiale l'industria italiana ha conseguito buoni risultati su tutti i mercati, tranne quello inglese e, dopo il 1888, quello francese, molto probabilmente a causa della guerra commerciale fra i due Paesi. L'andamento nel periodo fra le due guerre è abbastanza complesso. Gli anni Venti furono ancora un periodo positivo, mentre nel 1938 i prodotti manifatturieri italiani hanno aumentato la loro quota di mercato solo sul mercato tedesco. Come detto, la quota totale di prodotti industriali aumentò solo grazie al boom delle esportazioni verso le colonie, che nella tabella 12.1 sono considerate nella colonna resto del mondo. Come ci si può aspettare,

il boom delle esportazioni durante l'Età dell'Oro dell'economia europea (ovvero, i periodi 1938-1962 e 1962-1973) fu guidato soprattutto dal mercato europeo. I prodotti italiani ebbero crescente successo sul mercato americano nel corso degli anni Cinquanta, mentre negli anni Sessanta le quote dei prodotti industriali sulle esportazioni negli Stati Uniti e la quota americana sul totale delle esportazioni italiane di manufatti rimasero stabili. Il periodo 1973-1986 è caratterizzato dalla stagnazione, con una performance piuttosto debole sul mercato tedesco e sugli altri mercati europei, solo parzialmente controbilanciata dalla crescita su altri mercati. Dal 1986 in avanti osserviamo invece grandi differenze tra la performance dell'Italia in Europa, negli Stati Uniti e nel resto del mondo. La composizione delle esportazioni italiane verso i paesi avanzati – i suoi clienti più tradizionali – restò invariata, ma la loro quota sulle esportazioni totali diminuì significativamente. Questo calo implica un riorientamento delle esportazioni italiane dai paesi avanzati verso il resto del mondo, in particolare le economie emergenti, che stavano crescendo a un ritmo più veloce di quello dei paesi OCSE. L'ultima riga della tabella 12.1 considera il contributo delle diverse aree geografiche all'evoluzione per l'intero periodo 1862-2009. Il messaggio è chiaro: la maggior parte dell'aumento della quota di prodotti manifatturieri all'interno delle esportazioni totali è dovuta al successo dei prodotti industriali italiani sui mercati extraeuropei (escluso quello americano). Da questo punto di vista, l'aumento relativo delle esportazioni di prodotti manifatturieri verso l'Europa nel corso dell'Età dell'Oro rappresenta più un'eccezione che la regola.

Nella tabella 12.2 lo stesso esercizio viene ripetuto separatamente per le esportazioni dei beni a bassa, media e alta tecnologia[8]. Come nella figura 12.5, limitiamo la nostra attenzione al periodo successivo alla Prima guerra mondiale, in cui sono avvenuti i mutamenti più profondi nella specializzazione industriale. La

[8] Si noti che ancora una volta invertiamo i segni ogni volta che la quota delle esportazioni in un gruppo tecnologico sta declinando. Quindi, tutte le volte che osserviamo un segno positivo possiamo interpretarlo come un successo nella penetrazione di un mercato; allo stesso modo, tutte le volte che osserviamo un segno negativo è indice di un fallimento.

Tabella 12.1. *Contributo percentuale di alcuni paesi alla variazione della quota di prodotti manifatturieri (seta esclusa) sulle esportazioni totali*

	Quota di prodotti manifatturieri (anno iniziale)	Variazione totale nel periodo (in percentuale)	Contributo percentuale alla variazione totale da:					
			Francia	Germania	Regno Unito	«Resto d'Europa»	Stati Uniti	Resto del mondo
1862-1887	0,17	53	75,5	14,8	-24,6	12,3	10	11,8
1887-1913	0,27	52	-65,3	12,2	21,8	14,4	2,8	113,8
1913-1929	0,40	22	2,9	-15,1	6,2	-34,4	27,6	112,7
1929-1938	0,49	4	-97,9	43	-160,3	-45,9	-67,7	429,0
1938-1962	0,51	41	29	42,9	7,4	34,2	22,6	-36,1
1962-1973	0,74	12	64,3	71,1	1,9	17,1	-11	-43,4
1973-1986	0,83	7	23,6	-36,1	39,1	-4,1	57,7	19,8
1986-2000	0,88	2	-138,7	-147,1	-23,7	-23,9	2,7	430,7
2000-2009	0,92	-3	-54,3	-110,4	-181,7	28,7	-83	300,7
1862-2009		420	7,8	14,3	0,4	9,7	5,1	63,1

Fonte: calcoli degli autori.

Tabella 12.2. *Contributo di alcuni paesi alla variazione della quota dei beni a bassa, media e alta tecnologia sulle esportazioni totali*

Classificazione tecnologica (in base a Lall 2000)	Periodo	Quota della classe tecnologica all'interno delle esportazioni totali (anno iniziale)	Variazione totale (in percentuale)	Contributo percentuale alla variazione totale da:					
				Francia	Germania	Regno Unito	«Resto d'Europa»	«Resto dei paesi OCSE»	Resto del mondo
Bassa tecnologia (seta esclusa)	1913-1929	0,23	42	7,3	-4,1	8-3	-6,2	24,6	70,2
	1929-1938	0,33	-18	19,4	2,4	42,5	11	21,4	3,3
	1962-1973	0,30	2,2	329	485,8	-140,9	-2,2	-91,5	-480,2
	1973-1986	0,31	22	29,9	-13,9	21,7	18,9	28,1	15,1
	1986-2000	0,38	-17,4	-41,4	-51,1	-12,9	-9	-13,8	28,2
	2000-2009	0,32	-15,4	-5,4	-35,3	-50,7	-19,5	-22,9	33,8
	1913-2009		*14,7*	*79,5*	*63,9*	*-52,1*	*77,6*	*92,2*	*-161,1*
Media tecnologia	1913-1929	0,02	346	2	10,7	-0,9	6,6	5	76,6
	1929-1938	0,11	52	-2,6	20,6	-0,9	3,7	5,1	74,2
	1962-1973	0,32	11,4	64	37,8	24,4	40,2	27,3	-93,8
	1973-1986	0,36	-2	-21,3	-93,5	77,4	-52,9	109,7	-119,2
	1986-2000	0,35	10,6	-10,1	8,8	-2,1	36,3	13,2	53,9
	2000-2009	0,39	3,4	-62,5	-49,6	-53,7	-107,1	-73	445
	1913-2009		*1551*	*10,4*	*12,5*	*4,5*	*17,5*	*12,4*	*42,7*

Tabella 12.2. *(segue)*

Classificazione tecnologica (in base a Lall 2000)	Periodo	Quota della classe tecnologica all'interno delle esportazioni totali (anno iniziale)	Variazione totale (in percentuale)	Contributo percentuale alla variazione totale da:					
				Francia	Germania	Regno Unito	«Resto d'Europa»	«Resto dei paesi OCSE»	Resto del mondo
Alta tecnologia	1913-1929	0,01	9	-71,9	-17,1	21,5	-53,8	-8,8	230
	1929-1938	0,01	239	5,4	2,7	0,1	3,5	0	88,4
	1962-1973	0,06	18,3	24,8	21,6	17,9	47,1	-13,1	1,7
	1973-1986	0,07	18,9	6,7	20,1	13,9	-7,2	42,5	23,9
	1986-2000	0,09	29,8	2,4	-9,3	12,5	32,3	17,4	44,7
	2000-2009	0,11	-10,8	-40,5	-14,6	-54,6	-22,2	23,4	8,5
	1913-2009		*951*	*10,8*	*12,5*	*8,9*	*23*	*20,4*	*24,4*

Fonte: calcoli degli autori. Il resto d'Europa prima del 1945 comprende Austria-Ungheria, Belgio, Olanda e Svizzera; dopo il 1945 è l'UE15 senza Francia, Germania e Regno Unito. Il resto dei paesi OCSE prima del 1945 è rappresentato dai soli Stati Uniti; dopo il 1945, è l'OCSE nella sua composizione del 1974 esclusa l'Europa.

tabella 12.2 dimostra che l'Italia è riuscita a conquistarsi un'importante quota di mercato nei prodotti a media tecnologia nel periodo tra le due guerre e l'ha mantenuta fino a oggi. Negli ultimi anni, le esportazioni italiane hanno avuto successo soprattutto nel resto del mondo, in cui sono inclusi i mercati emergenti, mentre il commercio con i paesi OCSE ha fornito un contributo negativo. Lo stesso è accaduto nel commercio dei beni ad alta tecnologia, dove la quota sulle esportazioni totali è rimasta stagnante e dal 2001 in avanti è anche leggermente calata. L'Italia ha perduto posizioni sui mercati europei, ma ha aumentato la penetrazione nei mercati extraeuropei, sia dei paesi avanzati (altri paesi OCSE), sia di quelli emergenti (resto del mondo). Le tre righe in corsivo mostrano le variazioni delle esportazioni di prodotti di livello tecnologico diverso sulle esportazioni totali a partire dal 1913. La crescita di lungo periodo delle esportazioni dei beni a media e alta tecnologia è stata all'inizio facilitata dal commercio con l'Europa, soprattutto durante l'Età dell'Oro fino al 1973. In seguito, si vede chiaramente che il resto del mondo è divenuto decisamente più importante per il successo dell'Italia nell'esportazione di prodotti a media e alta tecnologia.

6. *Conclusioni*

In linea di massima, i risultati confermano l'interpretazione tradizionale del cambiamento nella specializzazione dell'Italia, ma con due importanti novità. In primo luogo, mettono in luce il ruolo chiave della Prima guerra mondiale. Prima della guerra, l'Italia era ancora soprattutto un fornitore di prodotti primari ai paesi avanzati. Dopo la guerra diventò un esportatore di prodotti manifatturieri, anche se riusciva a vendere i suoi articoli soprattutto nei mercati più poveri dell'Europa periferica e ai paesi meno sviluppati, incluse, dopo il 1936, le colonie italiane. In secondo luogo, i dati mostrano un'importante discontinuità intorno al 1980. Il miracolo economico e il Mercato Comune avevano portato a un aumento della quota delle esportazioni verso l'Europa e a un cambiamento nella loro specializzazione, dai prodotti tessili e a bassa tecnologia verso prodotti a media tecnologia, in particolare prodotti meccanici (ma senz'altro non verso

i beni ad alta tecnologia). Per un certo periodo, l'Italia sembrò convergere verso il modello tedesco. A partire dagli anni Ottanta, però, l'Italia è tornata al proprio modello prebellico, seppur in un contesto mondiale sempre più globalizzato. In termini relativi, ha perduto competitività in (molti) prodotti a media tecnologia e nei mercati europei, affidandosi alle esportazioni di prodotti *made in Italy* a bassa tecnologia (più alcuni beni meccanici ad alta specializzazione) verso i paesi non europei. La performance è stata piuttosto buona fino a metà degli anni Novanta, ma l'ultimo decennio si è rivelato problematico. Il vantaggio comparato dell'Italia si è deteriorato, la sua quota sui mercati mondiali è rimasta costante, e il saldo della bilancia commerciale è stato decisamente negativo.

Da questo breve riassunto si pongono tre domande: (1) Che cosa ha provocato il cambiamento di lungo periodo nei pattern commerciali? (2) Quanto il commercio è in grado di spiegare la crescita di lungo periodo (o la sua mancanza) nel passato? (3) Che cosa può dirci del futuro l'esperienza passata?

Comprendere le cause dei cambiamenti di lungo periodo nella specializzazione è un lavoro affascinante e gratificante al tempo stesso, ma va ben oltre l'obiettivo di questo capitolo. In proposito possiamo fare solo alcune considerazioni molto generali. In teoria, i trend di lungo periodo nel commercio riflettono il processo di crescita, in Italia e all'estero, le variazioni dei costi di trasporto, determinate dal progresso tecnico e dalle barriere al commercio, che risentono delle politiche adottate. Studi empirici hanno riscontrato che, tipicamente, l'elasticità al reddito delle esportazioni e l'elasticità delle esportazioni (in valore assoluto) ai costi commerciali sono inferiori a uno (Anderson, van Wincoop 2004). Come regola generale, la specializzazione rispecchia la dotazione di fattori e le capacità tecniche di ciascun paese, ma lavori recenti (Deardorff 2004; Harrigan, Deng 2008) hanno mostrato che il vantaggio comparato tende a essere piuttosto localizzato. La competizione è tanto più intensa quanto più i partner commerciali sono vicini, e quindi il gruppo di confronto rilevante per giudicare il vantaggio comparato di un paese è rappresentato più dai suoi confinanti che dall'economia mondiale. La nostra analisi mostra che, da questo punto di vista, l'Italia ha ottenuto dei buoni risultati fino agli anni Ottanta, ma non in seguito.

L'analisi dei trend di lungo periodo mostra una forte coincidenza tra i periodi di crescita economica, interna e all'estero, e quelli di buona performance delle esportazioni, come il «boom giolittiano» e il miracolo economico. Tale coincidenza, in realtà, non deve sorprenderci. La maggior parte degli economisti è infatti convinta che un aumento del grado di apertura dell'economia sia benefico per la crescita (Krueger 1998; Berg, Krueger 2003; Frankel, Romer 1999; Irwin, Tervio 2002; Yanikkawa 2003; Alcala, Ciccone 2004; Feyrer 2009). Tuttavia, i meccanismi in atto, gli effetti di benessere del commercio e le implicazioni politiche sono ancora oggetto di discussione (ad esempio, Rodriguez e Rodrik 2001). Nessuno può seriamente mettere in dubbio che l'apertura non abbia portato dei benefici all'economia italiana, ma la direzione del nesso causale fra esportazioni e crescita è molto difficile da stabilire, come mostrano i tentativi falliti di Federici e Marconi (2002) e di Pistoresi e Rinaldi (2012). A questo si aggiungono i dubbi sulla capacità del Paese di estrarre tutti i possibili benefici dalla sua apertura al commercio a causa del proprio vantaggio comparato. Gli economisti negli anni Cinquanta e Sessanta consideravano la specializzazione nei prodotti primari un vicolo cieco, da abbandonare il prima possibile. Questa tesi è stata ripresa di recente da Sachs e Warner (2001) in un articolo dal significativo titolo *La maledizione dei prodotti primari*. L'Italia è riuscita ad allontanarsi dalla specializzazione nei prodotti primari a uno stadio relativamente iniziale della sua moderna crescita economica. Un recente articolo dimostra che il cambiamento della specializzazione commerciale non ha modificato più di tanto i trend o la volatilità delle ragioni di scambio (Federico, Vasta 2010). In altre parole, per l'Italia la specializzazione nei prodotti primari non ha costituito una «maledizione» così grave. Tuttavia, buona parte del dibattito italiano riguarda i vantaggi comparati del Paese nel settore manifatturiero. Si possono interpretare le variazioni della composizione delle esportazioni – più che il loro livello aggregato, importante per la crescita economica – in base alla teoria del cambiamento tecnico *biased* (Matsuyama 1992; Acemoglu 2002). Essa suggerisce che l'apertura al commercio determina gli incentivi a investire in settori ad alta intensità di capitale o ad alta intensità di ricerca e che gli effetti dinamici possono essere anche molto significativi. Recente-

mente, Hausmann, Hwang e Rodrik (2007) hanno pubblicato un semplice modello in cui la dotazione di fattori (in particolare di capitale e di capitale umano) interagisce con i costi per sviluppare nuovi prodotti, e quindi il pattern di specializzazione può non essere completamente determinato. Nel loro lavoro empirico dimostrano la presenza di una relazione positiva tra un indice di sofisticazione delle esportazioni, in grado di cogliere la qualità dei beni esportati, e il tasso di crescita del PIL. Questi lavori implicano che la specializzazione dell'Italia in beni a bassa tecnologia potrebbe aver rappresentato un grosso problema per la crescita di lungo periodo. Come abbiamo già detto nella seconda sezione, questa idea era largamente condivisa negli anni Settanta e nei primi anni Ottanta, ed è tornata in auge di recente. Tuttavia, le risposte politiche non sono state conseguenti. Negli anni Settanta l'Italia ha cercato di favorire la crescita di settori che si ritenevano avanzati, ma con il risultato di una serie di costosi fallimenti (Roccas 1977; Federico 1999). Negli ultimi anni, si sono levate in Italia poche richieste di adottare una politica industriale di questo tipo, ma il Paese sicuramente non sta investendo massicciamente in capitale umano per modificare i suoi vantaggi comparati, come raccomandano Hausmann, Hwang e Rodrik (2007).

Prevedere il futuro è sempre difficile, ma le performance passate delle esportazioni italiane mostrano che un eccessivo pessimismo potrebbe anche non essere giustificato. Anche se peggiore di quella tedesca, la performance italiana è pur sempre in linea con la media europea. Sul lungo periodo, l'Italia è riuscita più volte a dimostrare ai pessimisti che si sbagliavano. Potrebbe riuscirci anche questa volta, nonostante la competizione da parte della Cina e degli altri paesi emergenti.

13.
TASSO DI CAMBIO REALE, COMMERCIO INTERNAZIONALE E CRESCITA

di Virginia Di Nino, Barry Eichengreen e Massimo Sbracia

1. *Introduzione*

Le interazioni dell'Italia con l'Europa e con il resto del mondo e il ruolo del settore esterno nella crescita e nello sviluppo del Paese sono complessi e presentano molteplici sfaccettature. In questo capitolo ci concentriamo su un particolare aspetto: il tasso di cambio reale (TCR), ossia il prezzo di beni e servizi in Italia rispetto agli altri paesi, che sarà usato come una finestra dalla quale analizzeremo le politiche e le circostanze che hanno favorito lo sviluppo dell'economia italiana.

Perché concentrarsi sul tasso di cambio reale, solo uno dei tanti prezzi che influenzano l'allocazione delle risorse? Un'ampia letteratura lega il TCR alla crescita economica e allo sviluppo. Balassa (1964) fornisce una delle prime e più autorevoli dimostrazioni dell'importanza di un cambio competitivo per le esportazioni. La competitività, inoltre, è un fattore chiave per l'Italia anche oggi, nel momento in cui il Paese cerca di riemergere dalla crisi europea dei debiti sovrani.

Il TCR non misura il disallineamento di una valuta rispetto al suo valore di equilibrio. Se non viene corretto, infatti, esso non rappresenta in modo adeguato la competitività di un paese nel settore dei beni esportabili. È opinione condivisa, fin da Balassa (1964) e Samuelson (1964), che il minor costo dei beni non esportabili nei paesi in via di sviluppo rispetto a quelli avanzati rifletta la maggiore produttività e, quindi, il maggior com-

penso dei fattori produttivi in questi ultimi. Per valutare correttamente la competitività occorre pertanto correggere il TCR da questo effetto, che viene comunemente detto effetto Balassa-Samuelson.

Una volta che questa correzione è effettuata, è possibile stabilire l'entità del disallineamento della valuta rispetto al suo valore di equilibrio e determinarne le cause. La teoria mostra che, in generale, i disallineamenti sono associati a eccessi di domanda e rigidità dei prezzi. Nelle economie aperte un eccesso di domanda interna non incide sul prezzo dei beni esportabili, che risulta ancorato a quello internazionale dalla legge del prezzo unico, ma provoca un aumento del prezzo dei beni non esportabili e, quindi, un apprezzamento del TCR. Rispetto al caso di equilibrio fra domanda e offerta, il tasso di cambio reale diviene sopravvalutato. Analogamente, la vischiosità di prezzi e salari così come altre frizioni che impediscono un aggiustamento dei prezzi relativi a seguito di una variazione del tasso di cambio nominale, possono portare a una temporanea sottovalutazione o sopravvalutazione.

In questo capitolo correggiamo il TCR per l'effetto Balassa-Samuelson e costruiamo una misura bilaterale del disallineamento della moneta rispetto al dollaro per un gruppo di paesi dal 1950 al 2009. Per l'Italia estendiamo poi questa misura bilaterale indietro fino al 1861 e avanti fino al 2011. Dopo aver ripetuto lo stesso esercizio per i suoi principali partner commerciali, calcoliamo un indice globale per la sottovalutazione del cambio dell'Italia dal 1861 al 2011. Tale indice mostra che la valuta italiana è stata sottovalutata per gran parte della sua storia fino agli anni Novanta, sottovalutazione che ha poi lasciato il posto a una sopravvalutazione che persiste tutt'oggi.

La nostra analisi delle determinanti della sottovalutazione della valuta italiana sottolinea il ruolo chiave di due fattori: un'abbondante offerta di manodopera nel settore manifatturiero proveniente dalla periferia rurale (soprattutto del Sud), che fino agli anni Settanta del XX secolo tenne basso il livello dei prezzi in Italia rispetto alla media internazionale, e una politica di bilancio che fu relativamente restrittiva dalla metà degli anni Novanta dell'Ottocento fino al 1913 e poi dal 1945 alla fine degli anni Sessanta. La politica di bilancio fu invece più espansiva durante le due guerre mondiali, negli anni Trenta e soprattutto dopo gli

anni Settanta, fattore che spinse in alto il livello dei prezzi contribuendo a determinare una sopravvalutazione.

Per esaminare l'impatto del disallineamento della valuta sulla crescita economica, la nostra analisi parte dall'evidenza fornita da Rodrik (2008) riguardo alla relazione tra crescita e sottovalutazione per un gruppo di 180 Paesi dopo la Seconda guerra mondiale. Utilizzando dati che risalgono indietro nel tempo fino al 1861, anno dell'Unità d'Italia, riferiti a un sottocampione di 34 Paesi, otteniamo conclusioni coerenti con quelle di Rodrik. In particolare, confermiamo l'esistenza di una relazione positiva tra sottovalutazione e crescita economica, relazione che è statisticamente ed economicamente significativa per le economie in fase di sviluppo, ma è più debole per i paesi avanzati. Questo risultato rimane valido sia per il periodo precedente al secondo conflitto mondiale sia per quello successivo.

La teoria del commercio internazionale indica che la sottovalutazione favorisce la crescita promuovendo le esportazioni e incoraggiando la riallocazione delle risorse verso i settori più produttivi (Di Nino, Eichengreen, Sbracia 2012b). Per verificare se tale meccanismo fosse all'opera nell'Italia postunitaria, stimiamo l'effetto della sottovalutazione sulle esportazioni italiane. I risultati confermano che la sottovalutazione ha influito positivamente sulla performance delle esportazioni e suggeriscono che l'effetto non è uniforme tra le diverse attività industriali. In particolare, la sottovalutazione è stata utile soprattutto nel sostenere le esportazioni da parte dei settori ad alta produttività, quali quello dei macchinari e trasporti e di altri prodotti manifatturieri.

Quali sono le implicazioni per la storia dell'economia italiana? L'Italia ha beneficiato in modo significativo della sottovalutazione del cambio durante gli anni della convergenza, tra il 1950 e il 1973, quando il PIL reale pro capite arrivò quasi a triplicare. La lira rimase sottovalutata anche tra gli anni Settanta e Ottanta del XX secolo e, anche se in misura minore, tra il 1895 e il 1913, periodo in cui l'Italia crebbe molto più velocemente dei suoi concorrenti europei. Al contrario, a partire dai primi anni Novanta del XX secolo – in connessione con un periodo di crescita lenta – la valuta divenne sopravvalutata e il tasso di cambio fornì un contributo negativo, anche se modesto, alla crescita del Paese.

La lira fu sottovalutata anche tra il 1861 e il 1895 e nel periodo tra le due guerre quando, diversamente dalle previsioni della teoria, la crescita fu particolarmente lenta. L'instabilità economica, finanziaria e politica nei primi trent'anni successivi all'Unità e poi durante la Grande Depressione impedì all'Italia di approfittare pienamente della sua posizione competitiva. In conclusione, questi risultati confermano l'idea che un cambio sottovalutato può facilitare una robusta crescita dell'economia, ma non può certo garantirla (Eichengreen 2008a).

2. *Misurare la sottovalutazione della moneta italiana*

Il TCR è definito come il rapporto tra il tasso di cambio di mercato e il tasso alla parità del potere d'acquisto (PPA), in cui quest'ultimo è quel tasso di cambio che garantisce che il livello generale dei prezzi del Paese sia pari a quello degli Stati Uniti. Un aumento del TCR, misurato in termini di unità della valuta per dollaro, indica un deprezzamento, mentre un TCR superiore a uno segnala che i beni e i servizi sono meno cari che negli Stati Uniti.

Effettuiamo, in primo luogo, un'analisi di regressione per correggere il TCR per l'effetto Balassa-Samuelson e calcoliamo il disallineamento bilaterale delle valute di un gruppo di paesi rispetto al dollaro dal 1950 al 2009. Ci concentriamo poi sull'Italia ed estendiamo al 1861 e poi al 2011 il disallineamento bilaterale della valuta del Paese e quello bilaterale dei suoi principali partner commerciali. Ciò consente di calcolare una misura ponderata della sottovalutazione della lira/euro, in cui pesi dati alle altre principali valute dipendono dal valore del commercio internazionale dell'Italia rispetto ai corrispondenti partner commerciali. Infine usiamo questa serie per descrivere l'andamento della competitività del Paese dal 1861 al 2011, illustrando le politiche economiche e gli eventi più rilevanti che hanno contribuito a influenzarla.

2.1. *Dal TCR alla sottovalutazione*

Le misure di sottovalutazione sono normalmente ottenute regredendo il TCR su un indice del grado di sviluppo del Paese (tipicamente il PIL reale pro capite). La sottovalutazione, misurata

dal residuo di questa regressione, cattura la differenza nel livello dei prezzi tra gli Stati Uniti e il Paese che non è spiegata dal grado di sviluppo economico[1].

Come in Rodrik (2008), usiamo i dati delle Penn World Tables (PWT) per circa 180 Paesi tra il 1950 e il 2009 al fine di stimare la seguente equazione[2]:

$$rer_{n,t}^{PWT} = a + b \cdot y_{n,t}^{pc} + c_t + \varepsilon_{n,t}, \tag{1}$$

dove $rer^{PWT}{}_{n,t}$, che rappresenta il logaritmo del TCR del Paese n al tempo t, è dato da:

$$rer_{n,t}^{PWT} = \ln \frac{xrat_{n,t}}{PPA_{n,t}}, \tag{2}$$

e $xrat_{n,t}$ e $PPA_{n,t}$ esprimono, rispettivamente, il tasso di cambio nominale e quello alla parità del potere d'acquisto rispetto al dollaro, $y^{pc}{}_{n,t}$ è il logaritmo del PIL reale pro capite, c_t un insieme di variabili dicotomiche temporali, $\varepsilon_{n,t}$ è il residuo e a e b sono delle costanti. La sottovalutazione è dunque:

$$u_{n,t}^{PWT} = \hat{\varepsilon}_{n,t} = rer_{n,t}^{PWT} - r\hat{e}r_{n,t}^{PWT} \tag{3}$$

[1] Altre definizioni del livello di equilibrio del TCR, quale il tasso di cambio di equilibrio «fondamentale» (cioè quel prezzo relativo dei beni commerciabili internazionalmente rispetto a quello dei beni non commerciabili internazionalmente che consente di raggiungere il pieno impiego e l'equilibrio del saldo commerciale della bilancia dei pagamenti), forniscono risultati molto simili (si veda, per esempio, la fig. 2 in Berg, Miao 2010).

[2] Rispetto a Rodrik usiamo una versione più recente delle PWT, la 6.3 (Heston, Summers, Aten 2009), che copre il periodo 1950-2007 e che abbiamo esteso al 2009 attraverso la versione 7.0 delle PWT pubblicata nel maggio 2011. Non ci siamo basati esclusivamente sulla versione 7.0 in quanto questa ha subito numerose correzioni mentre stavamo ancora conducendo la nostra analisi. Anche la versione più recente, che si è resa disponibile durante la redazione del capitolo, mostrava ancora alcune importanti incongruenze. Ci siamo pertanto basati sulla versione 6.3, impiegando la 7.0 solo per estendere i dati al 2009 (utilizzando le variazioni delle variabili principali).

L'equazione (1) è stimata utilizzando il metodo dei minimi quadrati (OLS). La stima di *b*, -0,26, è molto significativa (Rodrik riporta un coefficiente di -0,24). Il segno negativo indica, come previsto, che un reddito pro capite più elevato riduce il grado di sottovalutazione per un dato TCR.

2.2. *Sottovalutazione bilaterale e ponderata su base commerciale*

Dalle equazioni (2) e (3) possiamo ricavare il TCR e una misura bilaterale della sottovalutazione della lira/euro rispetto al dollaro tra il 1950 e il 2009. Per ampliare l'analisi includendo anche i periodi precedenti al 1950 e quelli successivi al 2009, estendiamo $PPA_{n,t}$ usando gli indici dei prezzi al consumo (IPC) per Stati Uniti e Italia, e sfruttiamo questa serie più lunga per costruire un TCR per il periodo che parte dall'Unità d'Italia (la linea grigia più spessa nella fig. 13.1). Tale procedura può non essere pienamente accurata, dal momento che gli IPC per Stati Uniti e Italia si basano su panieri di beni diversi[3]. Calcoli sommari suggeriscono, tuttavia, che l'approssimazione ottenuta con tale procedura sia ragionevole: se partiamo dalla PPA in un dato anno (per esempio il 2009) e costruiamo una serie che copre il periodo 1950-2009 usando gli IPC, questa nuova serie ha una correlazione con quella ottenuta dalla PPA sulla base delle Penn World Tables del 99,6% (98,3% quando espressa in differenze prime)[4].

Regrediamo questa misura di sottovalutazione sul TCR per il periodo 1950-2009 e usiamo i coefficienti stimati per estrapolare tale misura indietro fino al 1861 e avanti fino al 2011 (la linea continua nera più sottile nella fig. 13.1)[5]. Un semplice confronto visivo tra il TCR e la nostra misura di sottovalutazione per

[3] In pratica, tuttavia, le differenze nel paniere di beni incidono anche sulle stime della PPA, perché, ad esempio, non tutti i prodotti (e dunque i loro prezzi) sono disponibili in tutti i paesi.

[4] Vi sono, tuttavia, ampie differenze nei livelli, soprattutto negli anni più prossimi a quelli in cui i dati sul livello dei prezzi sono disponibili per l'International Comparison Program. Poiché gli IPC sono degli indici e non dei livelli di prezzo, quando estendiamo il TCR indietro nel tempo ogni errore nel livello si trasmette anche a tutti i dati precedenti.

[5] La regressione della misura di sottovalutazione sul TCR presenta un coefficiente angolare pari a 1 e una intercetta pari a -0,3.

il periodo 1950-2009 mostra che, nonostante la correzione cambi il livello di quest'ultima rispetto alla prima, il profilo temporale rimane analogo[6]. La simile dinamica del TCR e della sottovalutazione è preservata malgrado il PIL reale pro capite dell'Italia (la variabile di controllo usata per stimare la sottovalutazione dal TCR) quintuplichi tra il 1950 e il 2009 (perché i redditi aumentano, tra gli altri paesi, anche negli Stati Uniti)[7].

Per calcolare una misura di sottovalutazione ponderata sulla base del commercio internazionale consideriamo in primo luogo il TCR rispetto al dollaro USA per i principali partner commerciali dell'Italia, che estendiamo al periodo precedente al 1950 e a quello successivo al 2009 usando gli IPC[8]. Anche le misure bilaterali della sottovalutazione degli altri partner commerciali rispetto al dollaro sono i residui dell'equazione (1) per il 1950-2009, estesi indietro e avanti nel tempo usando il TCR e un'analisi di regressione, come fatto in precedenza. La differenza in questa misura di sottovalutazione tra l'Italia e un dato partner commerciale fornisce una misura bilaterale della sottovalutazione della lira/euro rispetto alla valuta di quest'ultimo Paese. Quindi, usando le importazioni e le esportazioni dal 1861 al 2009 per calcolare i pesi dei vari paesi nel commercio dell'Italia, possiamo costruire una media ponderata delle misure di sottovalu-

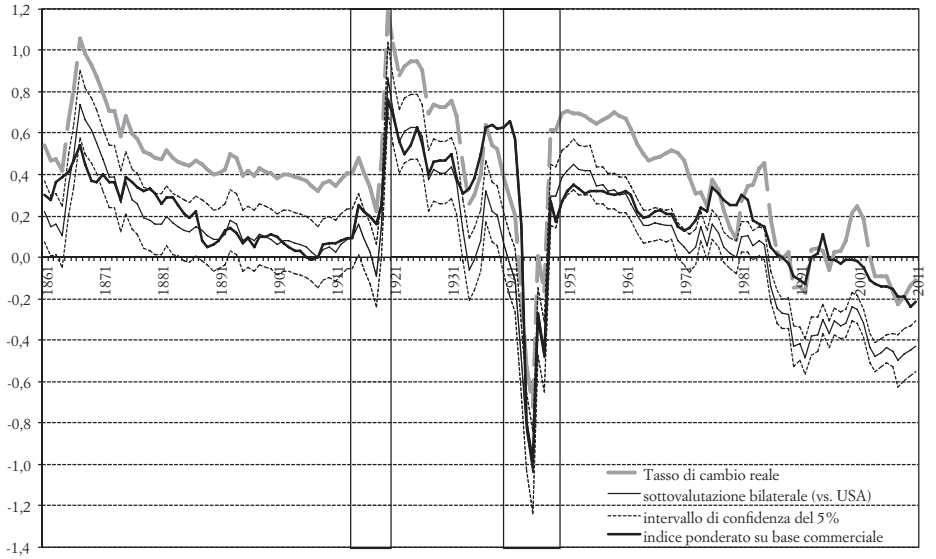
[6] La correlazione tra le due serie è del 95% nel 1950-2009.

[7] Si possono ottenere altre misure estendendo la sottovalutazione in base alle sole variazioni nel tempo del TCR basato sugli IPC o attraverso il ricorso ad altre variabili, quale il TCR basato su altri indici dei prezzi (e poi utilizzando un modello di regressione o usando solo le loro variazioni). In sostanza, questi approcci alternativi forniscono risultati molto simili. La preferenza dell'uso del TCR basato sugli IPC rispetto ad altre variabili dipende dalla maggiore correlazione di questa misura con la sottovalutazione nel periodo 1950-2009. Un altro vantaggio del metodo basato sulla regressione è di consentire la stima degli intervalli di confidenza. In particolare, gli intervalli di confidenza per la misura di sottovalutazione presentata nella figura 13.1 sono ottenuti dalle stime della regressione panel (1) per il periodo 1950-2009. Per il periodo rimanente, l'intervallo di confidenza tiene conto della variabilità addizionale causata dalla regressione della sottovalutazione sul TCR (regressione effettuata solo per l'Italia).

[8] I principali paesi partner corrispondono ai 61 Paesi considerati negli indicatori di competitività della Banca d'Italia (Finicelli, Liccardi, Sbracia 2005) per il 1950-2011; per gli anni precedenti si considerano i dieci principali partner commerciali (eccetto la Russia) compresi nel set di dati costruito da Federico *et al.* (2011).

tazione rispetto alle valute dei partner commerciali e ottenere quindi un indice ponderato su base commerciale per la lira/euro (la linea continua nera più spessa nella fig. 13.1)[9].

Figura 13.1. *Tasso di cambio reale e misure di sottovalutazione della valuta italiana: 1861-2011 (1)*



Fonte: calcoli degli autori. (1) Dati in logaritmi. Un valore positivo (negativo) corrisponde a una sottovalutazione (sopravvalutazione). Le due aree evidenziate corrispondono ai periodi 1914-1920 e 1939-1950.

Poiché la sottovalutazione bilaterale $u^{PWT}_{n,t}$ è un residuo, essa ha, per costruzione, una media pari a zero. Più precisamente, poiché l'equazione (1) comprende variabili dicotomiche temporali, la media tra paesi di $u^{PWT}_{n,t}$ è zero in ogni anno t. Di conseguenza, il livello di questa variabile per l'Italia cattura in modo accurato la sottovalutazione, solo nella misura in cui la sottovalutazione rispetto agli Stati Uniti nella media dei vari paesi è pari a zero. Quest'ultima non è un'ipotesi irragionevole, data l'ampiezza del nostro campione. In ogni caso, l'interpretazione più corretta della nostra misura bilaterale è che questa rappresenta la sottovalutazione della valuta italiana nei confronti del dollaro, rispetto alla sottovalutazione media delle valute degli altri paesi. La sottovalutazione bilaterale in ogni paese è, dunque, una mi-

[9] La sezione successiva descrive i nostri dati sul commercio internazionale.

sura relativa. Allo stesso modo, l'indice ponderato su base commerciale cattura la sottovalutazione media della lira/euro rispetto a quella di un paniere di monete ponderato sulla base del commercio internazionale.

2.3. *Determinanti della sottovalutazione*

La figura 13.1 suggerisce che la lira è stata sottovalutata per circa 100 dei 120 anni che vanno dal 1861 ai primi anni Ottanta del Novecento. Nei successivi 30 anni, invece, il cambio è stato costantemente sopravvalutato.

Sebbene le variazioni del tasso di cambio nominale possano avere effetti persistenti in un'economia in cui salari e prezzi non si aggiustano istantaneamente, non è plausibile che la loro vischiosità, da sola, possa produrre quel tipo di persistenza nella sopravvalutazione e nella sottovalutazione che abbiamo riscontrato nei dati. Prima o poi i salari e i prezzi si aggiustano e se le autorità fanno ricorso a ripetute svalutazioni, allora i salari e i prezzi si aggiustano ancora più velocemente.

Di conseguenza, altri fattori devono aver contribuito alla persistente sottovalutazione e sopravvalutazione che mostrano i dati. Consideriamo quindi un insieme di variabili che la letteratura (ad esempio Edwards 1989 e Eichengreen 2008b) ha identificato come determinanti importanti del TCR, iniziando dall'offerta di manodopera nel settore manifatturiero e dalla *stance* delle politiche di bilancio. L'offerta di manodopera può essere misurata dal numero di lavoratori – calcolati in equivalenti a tempo pieno – nell'agricoltura rispetto al settore manifatturiero. Prendiamo questo dato come approssimazione della dimensione relativa dei settori tradizionali e moderni, nello spirito del lavoro di Lewis (1954). La *stance* delle politiche di bilancio è ricavata, invece, dalle variazioni dello stock del debito pubblico ricostruite da Francese e Pace (2008), in rapporto al PIL. La teoria suggerisce che una crescita della dimensione relativa del settore tradizionale o un calo del deficit di bilancio aumentano l'entità della sottovalutazione.

La nostra analisi controlla per gli effetti delle politiche monetarie includendo tra i regressori il tasso di interesse reale, misurato come la differenza tra il tasso di interesse nominale a lungo ter-

mine (da Fratianni e Spinelli 2001) e l'inflazione al consumo. La teoria indica che un rialzo del tasso di interesse reale, così misurato, riduce la domanda aggregata, abbassa i prezzi interni e aumenta l'entità della sottovalutazione.

Altre variabili rilevanti negli studi empirici sui TCR sono la liberalizzazione del conto capitale e l'apertura al commercio internazionale. La nostra misura dell'apertura del conto capitale proviene da Quinn (2003) e da Quinn e Voth (2008). Costruiamo poi l'apertura al commercio internazionale come il rapporto tra il commercio lordo dell'Italia (ossia il valore di importazioni ed esportazioni) e il PIL. Un aumento degli afflussi di capitale in seguito alla liberalizzazione del conto capitale dovrebbe esercitare una pressione verso l'alto sulla valuta e, di conseguenza, ridurre la sottovalutazione. La liberalizzazione del commercio internazionale, rendendo disponibili beni esteri a costo minore e riallocando le risorse verso i settori più produttivi, dovrebbe invece ridurre i prezzi interni e quindi aumentare l'entità della sottovalutazione.

Infine, includiamo la produttività del lavoro nel settore industriale. La crescita della produttività nell'industria aumenta la competitività abbassando i prezzi dei beni esportabili, contribuendo all'incremento della sottovalutazione. Allo stesso tempo, tuttavia, un paese in rapida crescita che consegue forti aumenti della produttività tende anche ad attrarre capitali esteri, che possono generare un apprezzamento della valuta, riducendo la sottovalutazione. Di conseguenza, il segno di questa variabile è a priori ambiguo.

Poiché la nostra variabile dipendente è stazionaria mentre la maggior parte dei regressori non lo è, stimiamo un modello in differenze prime, costruendo la nostra specificazione benchmark come segue:

$$\Delta u_t = b_0 + b_1 \Delta \left(\frac{A_t}{M_t} \right) + b_2 \Delta deficit_t + b_3 \Delta i_t^R + b_4 \Delta k_t + b_5 \Delta O_t + b_6 g_t^{LP} + \varepsilon_t \quad (4)$$

dove u_t è il valore dell'indice di sottovalutazione della lira/euro, ponderato sulla base del commercio internazionale nell'anno t; Δ è l'operatore differenze prime; A_t / M_t è la dimensione relativa della forza lavoro nell'agricoltura rispetto al settore mani-

fatturiero; $deficit_t$ è il deficit di bilancio, approssimato da $D_t / Y_t - D_{t-1} / Y_{t-1}$, dove D_t / Y_t è il rapporto tra debito pubblico e PIL; i^R_t è il tasso di interesse reale, calcolato come $i^N_t - \pi_t$, dove i^N_t è il tasso di interesse a lungo termine e π_t il tasso di inflazione; k_t è l'indice di liberalizzazione del conto capitale; O_t è la misura di apertura al commercio internazionale: g^{LP}_t è il tasso di crescita della produttività del lavoro nel settore industriale; ε_t è l'errore stocastico; e le b_i sono delle costanti (con $i = 0, 1, ..., 6$). Il modello è stimato con il metodo degli OLS robusti e fornisce residui non correlati.

La prima colonna della tabella 13.1 mostra i risultati per l'intero periodo 1861-2009. I coefficienti dell'offerta di manodopera nel settore manifatturiero e del rapporto debito/PIL sono statisticamente significativi e hanno i segni previsti, così come quelli del tasso di interesse reale, della liberalizzazione del conto capitale e dell'apertura al commercio internazionale. La produttività del lavoro ha un effetto negativo (cioè, un suo aumento riduce la sottovalutazione) ed è anch'essa significativa. Le conclusioni non cambiano quando restringiamo il campione al periodo precedente alla Seconda guerra mondiale (1861-1939), nonostante il calo nel numero di osservazioni (si veda la col. 2 della tab. 13.1).

Tuttavia, quando l'analisi è limitata al periodo successivo alla Seconda guerra mondiale (col. 3 della tab. 13.1), i coefficienti hanno lo stesso segno, ma nella maggior parte dei casi non sono più statisticamente significativi[10]. La non significatività dell'offerta di manodopera nel settore manifatturiero riflette, presumibilmente, il fatto che il settore industriale fosse ben sviluppato per gran parte del periodo successivo al 1945. È più difficile comprendere, invece, la non significatività della variabile di bilancio. Dato che ciò potrebbe dipendere dal basso numero di osservazioni, abbiamo considerato un sottocampione che comprende anche il periodo tra le due guerre (col. 4 della tab. 13.1). In questo caso, la significatività statistica del rapporto deficit/PIL è ripristinata (suggerendo dunque che una dimensione più ridotta del campione possa aver influito sul risultato precedente), men-

[10] Per evitare un ulteriore calo nel numero di osservazioni, è stata esclusa la variabile che rappresenta l'apertura al commercio internazionale, i cui dati non sono disponibili tra il 1950 e il 1961.

tre l'offerta di manodopera nel settore manifatturiero rimane non significativa. Una possibile interpretazione è che, per gran parte del periodo successivo alla Seconda guerra mondiale, l'offerta di manodopera non è stata più «illimitata»[11].

Tabella 13.1. *Determinanti della sottovalutazione*[a]

	1861-2009	1861-1939	1950-2009	1920-2009
Δagric./manif.	0,066	0,064	0,178	-0,012
	[2,51]**	[2,22]**	[1,07]	[0,28]
Δdeficit	-0,080	-0,101	-0,138	-0,142
	[1,88]*	[2,12]**	[0,80]	[2,67]***
Δtasso di interesse reale	0,014	0,043	0,013	0,011
	[3,30]***	[2,92]***	[3,67]***	[2,52]**
Δliberalizzazione conto capitale	-0,014	-0,021	-0,003	-0,010
	[2,60]**	[3,19]***	[0,28]	[1,73]*
Δapertura al commercio	0,859	1,160		0,778
	[5,86]***	[4,78]***		[4,30]***
Crescita della produttività del lavoro	-0,266	-0,216	0,437	-0,243
	[3,39]***	[2,25]**	[2,55]**	[2,64]**
Costante	-0,002	0,006	-0,016	-0,008
	[0,35]	[1,01]	[2,23]**	[1,24]
Osservazioni	118	69	59	67
R^2	0,38	0,43	0,34	0,50

[a] Stime dell'equazione (4).
Statistiche robuste *t* tra parentesi; *significativo al 10%, ** al 5%, ***all'1%.

Abbiamo effettuato diversi test di robustezza. Come misure alternative per la dimensione relativa del settore tradizionale abbiamo considerato, oltre ai lavoratori dell'agricoltura, anche quelli dell'industria mineraria, delle costruzioni e del commercio al dettaglio, e abbiamo calcolato il numero dei lavoratori per

[11] Nella sezione successiva suggeriamo che, negli anni Sessanta, a innescare questa svolta hanno contribuito il raggiungimento del pieno impiego e le seguenti ondate di rivendicazioni salariali.

unità invece che in equivalente a tempo pieno. Queste variabili hanno una correlazione molto elevata, pari almeno al 98%, con la variabile utilizzata nel benchmark; non sorprende, quindi, che i risultati rimangano invariati.

Come misura alternativa della *stance* delle politiche di bilancio abbiamo impiegato il deficit sul PIL, usando i dati di Repaci (1962) dal 1861 al 1960 e quelli del Ministero del tesoro per gli anni successivi. Poiché la prima fonte contiene dati per anni fiscali, abbiamo seguito Fratianni e Spinelli (2001) per trasformarli in dati per anni di calendario[12]. Aggiungendo questa variabile alla specificazione benchmark al posto del rapporto debito pubblico/PIL e usando le deviazioni dal trend ottenute applicando un filtro di Hodrick-Prescott risulta un coefficiente significativo con il segno negativo previsto, mentre le altre variabili indipendenti conservano i segni e la significatività precedenti. In più, la *proxy* per la dimensione relativa del settore tradizionale diviene ora significativa a un livello di confidenza dell'1%.

Abbiamo considerato anche altre determinanti potenziali del TCR, quali le ragioni di scambio (disponibili attraverso l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico per gli anni 1955-2009 e calcolate, a partire dai dati di Federico *et al.* 2011, per il periodo 1862-1949), le rimesse degli emigrati in rapporto al PIL e il rapporto tra la popolazione maschile e quella femminile[13]. Solo la prima di queste variabili è statisticamente significativa (a un livello di confidenza del 10%) e con il segno negativo previsto quando è aggiunta alla regressione benchmark (mentre le altre variabili conservano i segni previsti e la significatività statistica).

Infine, per affrontare il problema della possibile endogeneità, abbiamo strumentato la dimensione relativa del settore tradizionale con valori ritardati delle sue differenze prime[14]. I risultati

[12] Nello specifico, metà del deficit dell'anno fiscale al tempo *t* (che terminava il 30 giugno per la maggior parte degli anni campione) è stata attribuita all'anno di calendario *t-1*, mentre la metà restante è stata attribuita all'anno di calendario *t*.

[13] Du e Wei (2011) si occupano delle potenziali implicazioni del rapporto tra la popolazione maschile e quella femminile (*gender ratio*) sul TCR.

[14] In uno studio teorico legato a questo lavoro, mostriamo che le variazio-

confermano il segno e la significatività del coefficiente sulla dimensione relativa del settore tradizionale (a un livello del 10%) e indicano che questa variabile ha una significatività e una rilevanza maggiore nel periodo che precede la Seconda guerra mondiale.

In conclusione, i nostri risultati suggeriscono che l'offerta di manodopera nel settore manifatturiero e la *stance* delle politiche di bilancio sono state delle determinanti chiave dei disallineamenti della lira/euro sin dall'Unità d'Italia.

3. *Una rivisitazione della storia del TCR*

La figura 13.1 riporta i disallineamenti della lira/euro dal 1861. Di seguito discutiamo l'andamento di questa misura anche alla luce di alcune osservazioni sulle politiche economiche, in cui riesaminiamo come veniva fissato il tasso di cambio nominale nelle diverse fasi della storia economica italiana.

3.1. *I primi cinquant'anni*

Nel 1859, alla vigilia dell'unificazione politica, la penisola italiana era divisa in sette entità politiche autonome da un punto di vista legislativo e in sei zone monetarie[15]. Sebbene i sistemi monometallici e non decimali fossero predominanti, la riforma monetaria del 1862 applicò un sistema bimetallico e decimale, semplicemente estendendo a tutta l'Italia il sistema monetario del Piemonte che, a sua volta, derivava da quello francese.

ni nella sottovalutazione del cambio possono incidere sulla crescita economica modificando la dimensione relativa del settore tradizionale, a bassa produttività (Di Nino, Eichengreen, Sbracia 2012b). Qui invece ipotizziamo che il livello della dimensione relativa del settore tradizionale incida sulla sottovalutazione. Questo genera un potenziale problema di endogeneità, che cerchiamo di risolvere strumentando questa variabile.

[15] Una descrizione dettagliata della situazione al tempo dell'unificazione monetaria si può trovare in De Mattia (1959). Per una più ampia storia monetaria dell'Italia si veda Fratianni, Spinelli (2001). Per resoconti più specifici della storia della lira italiana si vedano Cipolla (2001) e Martinez Oliva, Schlitzer (2005).

Le autorità italiane ritenevano che lo standard aureo fosse il miglior sistema possibile e prevedevano che in futuro sarebbe stato adottato da parte dei paesi vicini; le autorità riconoscevano, tuttavia, che le decisioni dei paesi riguardo agli ordinamenti monetari non erano indipendenti. Usando una terminologia moderna, avevano compreso che i sistemi monetari internazionali sono caratterizzati da esternalità di rete[16]. Per l'Italia, queste esternalità riguardavano gli stretti legami economici e politici con la Francia, le importanti relazioni commerciali con la Germania e con altri paesi in cui il corso legale era l'argento e il fatto che le obbligazioni pubbliche erano vendute nei mercati in cui era ampiamente diffusa la circolazione dell'argento (Corbino 1931). In effetti, la scelta del regime di cambio era guidata da fattori non legati a tentativi di migliorare la competitività; il sistema bimetallico era stato adottato, invece, per mantenere lo stesso sistema monetario di altri importanti paesi partner[17].

Nel 1866, con la nascita dell'Unione Monetaria Latina e l'approssimarsi della terza guerra d'Indipendenza, l'Italia sospese la convertibilità della lira (corso forzoso) che, di conseguenza, si svalutò fino a raggiungere un grado di sottovalutazione di oltre il 50%, secondo l'indicatore calcolato sulla base del commercio internazionale. Dopo una crescita dell'attività economica in Europa nei primi anni Ottanta dell'Ottocento, che coinvolse anche l'Italia, nel 1883 fu reintrodotto lo standard aureo. Ciò consentì alla lira di rimanere stabile in termini nominali, favorendo una graduale inversione della precedente sottovalutazione.

La crisi finanziaria del 1893 portò a una sospensione della convertibilità[18]. Nel 1896 la sconfitta dell'esercito italiano in Etiopia pose fine al regime semiautoritario di Francesco Crispi

[16] Si veda Eichengreen (2008b) per una prospettiva recente su questo tema.

[17] Per evitare gli effetti della legge di Gresham, i limiti posti alla convertibilità dell'argento erano tali che il sistema risultava molto vicino allo standard monometallico aureo («uno standard aureo mascherato» come lo definiscono Fratianni e Spinelli 2001).

[18] Non è del tutto chiaro quando lo standard aureo fu legalmente sospeso (Cesarano, Cifarelli, Toniolo 2012). L'Atto Bancario del 1893, con il quale fu istituita la Banca d'Italia, non spiegava chiaramente gli obblighi riguardo alla conversione di banconote in oro (indicando che le regole di conversione sarebbero state stabilite in seguito), un'ambiguità che fu probabilmente intenzionale.

(Toniolo 1988). A metà degli anni Novanta del XIX secolo, con la crisi bancaria definitivamente superata, il governo adottò una politica di consolidamento fiscale e di disciplina monetaria: il rapporto debito/PIL fu ridotto da circa il 130% del 1897 a meno dell'80% nel 1913 (Francese, Pace 2008). Bonaldo Stringher, nominato nel 1900 direttore generale della Banca d'Italia, portò a termine con successo la stabilizzazione della moneta. Queste politiche, insieme all'adozione di un tasso di cambio flessibile nel 1894-1902 e a un regime di *gold-shadowing* nel 1903-1911, favorirono la stabilità del tasso di cambio nominale e il ritorno della valuta a livelli di equilibrio.

3.2. *Dalla Prima guerra mondiale agli anni Quaranta*

Allo scoppio della Prima guerra mondiale il governo ricorse al razionamento dei consumi e al controllo dei prezzi per contenere l'inflazione. Dopo un periodo di sopravvalutazione tra il 1916 e il 1918, un'ingente svalutazione nominale della lira (circa il 70% rispetto al dollaro tra il 1918 e il 1921) più che compensò la crescita dei prezzi al consumo. L'Italia uscì dunque dalla guerra con un cambio sottovalutato.

Tra il 1921 e la metà degli anni Trenta la lira si apprezzò in termini reali e nominali. Una parte sostanziale della sottovalutazione iniziale fu eliminata quando, nel 1927, il governo di Benito Mussolini decise di rivalutare la moneta, prima di ripristinare lo standard aureo. L'obiettivo di raggiungere un cambio di 19 lire rispetto al dollaro e di 90 lire rispetto alla sterlina – la cosiddetta «quota novanta» – fu il pilastro della politica economica di Mussolini[19]. La lira rimase ancorata all'oro sia durante la Grande Depressione sia durante la fase di autarchia, quando furono imposti embarghi commerciali contro l'Italia in seguito all'invasione dell'Abissinia nel 1935. L'Italia fu uno degli ultimi paesi a sva-

[19] La letteratura non ha ancora raggiunto un verdetto unanime riguardo a questa misura, guidata da motivazioni politiche legate al prestigio del regime fascista (Cohen 1972; Ciocca 1976). Secondo il noto giudizio di de Cecco «È veramente difficile esprimere opinioni sui motivi che indussero Mussolini alla scelta di "quota novanta". Ma è altrettanto difficile decretarne *post hoc* la dissennatezza» (1993, p. 41).

lutare il cambio rispetto all'oro, nell'ottobre 1936, promuovendo così la ripresa tra il 1937 e il 1939[20].

Dopo la Seconda guerra mondiale i tentativi di migliorare la competitività attraverso il cambio si fecero più intensi. Nel 1943 le autorità militari nel Sud Italia stabilirono un tasso di cambio per le am-lire di 100 rispetto al dollaro, un deprezzamento che compensava ampiamente l'inflazione osservata tra il 1938 e il 1943[21]. Nel gennaio 1946 il governo di Alcide De Gasperi stabilì il tasso di cambio rispetto al dollaro a 225, dando agli esportatori un premio di 125 lire addizionali per ogni dollaro. Luigi Einaudi, governatore della Banca d'Italia, ritenne tale provvedimento insufficiente a ripristinare la competitività dei prezzi (Carli 1996). Nel marzo 1946, sotto la pressione delle imprese del settore tessile, fu consentito agli esportatori di trattenere la metà dei dollari ottenuti dalle vendite all'estero, che potevano convertire in lire nel mercato libero e nel mercato nero (dove la lira era scambiata a livelli ulteriormente svalutati), creando di fatto un sistema di tassi di cambio multipli.

L'Italia mantenne tale sistema anche dopo l'adesione al Fondo Monetario Internazionale nel 1947. Nel 1948 il tasso di cambio quotato sul mercato libero era uguale a quello ufficiale, più o meno intorno alle 575 lire, dato indicativo del successo del Paese nella stabilizzazione monetaria. Nel 1949 il tasso ufficiale fu fissato definitivamente a 625 lire per dollaro USA e rimase su questo livello per più di vent'anni.

Quando le autorità fissarono il tasso di cambio rispetto al dollaro, nel 1949, prestarono la massima attenzione alla competività

[20] Il ruolo dello standard aureo nel preparare il terreno alla Grande Depressione, favorirne la trasmissione tra i diversi paesi, amplificare l'intensità della crisi e, infine, ostacolare la ripresa fino a quando rimase in vigore, è stato ampiamente analizzato (Eichengreen 1992).

[21] Questa misura era anche un modo per gli Alleati per aumentare il loro potere d'acquisto nel Paese (Graziani 1979). Si noti che il tasso di cambio nominale alla base della figura 13.1 è pari a circa 20 unità per dollaro USA nel 1943 (Bordo *et al.* 2001), che era il tasso prevalente nel Nord Italia (allo stesso modo, Fratianni, Spinelli 2001 considerano un tasso di 19 unità per dollaro USA). Fratianni e Spinelli (2001) riportano un tasso alla PPA di 39,31 per quell'anno. Di conseguenza, un tasso di cambio di 100 unità per dollaro USA, quale quello imposto nel Sud Italia, avrebbe implicato una moneta sottovalutata. Un tasso di cambio di 20 unità per dollaro avrebbe portato, invece, a una moneta sopravvalutata, come nella figura 13.1.

esterna dei beni e servizi dell'Italia. Mentre il Rapporto Annuale della Banca d'Italia dal 1941 al 1945 neppure menzionava il tasso di cambio, dal 1946 la competitività (e le implicazioni delle variazioni del tasso di cambio per i prezzi interni) divenne centrale in tali analisi. Ad esempio, nel 1948 la Banca d'Italia identificò un tasso di «equilibrio» pari a 596 (Banca d'Italia 1949); poiché nel dicembre 1948 la lira era ancora quotata a 575 rispetto al dollaro, questa era di fatto una richiesta di un'ulteriore svalutazione nominale, che in effetti fu poi attuata l'anno successivo.

3.3. *Gli anni Cinquanta e Sessanta*

L'opinione che nei primi anni Cinquanta la lira fosse sottovalutata è ampiamente condivisa (Lamfalussy 1963; Ciocca, Filosa, Rey 1973; Graziani 1979)[22]. Boltho (1996) calcola una sottovalutazione del 17% nel 1950, a fronte del 27% da noi ottenuto con l'indice ponderato su base commerciale. Osserva inoltre che bassi livelli di inflazione, dovuti alla moderazione salariale e a una rapida crescita della produttività, contriburono a un ulteriore deprezzamento nei primi anni Cinquanta, come mostrato nella figura 13.1. È indiscusso che negli anni Cinquanta la crescita dei salari fosse moderata (Ciocca, Filosa, Rey 1973, e la bibliografia citata). La figura 13.2 conferma che, negli anni Cinquanta, i salari nominali nell'industria crebbero più lentamente della produttività del lavoro, mentre il valore nominale della lira rimase stabile[23].

Diversi fattori contribuirono a frenare i salari. L'emigrazione dal Sud al Nord e dalle campagne alle città raggiunse livelli senza precedenti. In ogni anno tra il 1951 e il 1965, circa 1,5 milioni di italiani presero parte a questa migrazione interna; il «triangolo industriale» (Genova, Milano e Torino) assorbì da solo più di 100.000 individui l'anno (Golini 1978). La disoccupazione era alta: nei primi anni Cinquanta il tasso ufficiale era di circa il 10%, con circa 2 milioni di disoccupati, mentre si stimava che il nu-

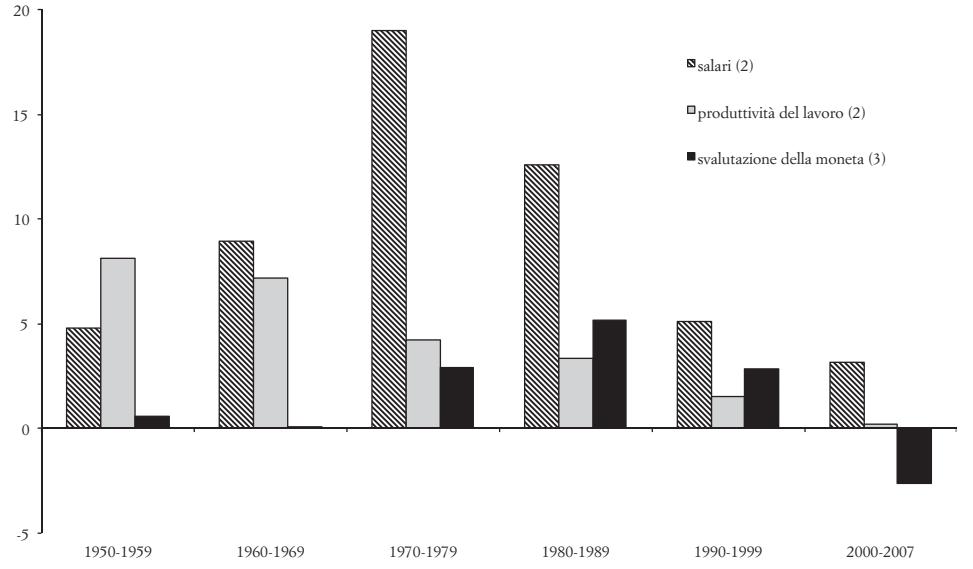
[22] Molti autori concordano, inoltre, sul fatto che il dollaro USA fosse sopravvalutato dopo il 1949 (Samuelson 1964).

[23] A causa delle difficoltà nel reperire dati affidabili sullo stock di capitale fisico e sul suo costo d'uso, la figura 13.2 si concentra soltanto sul lavoro come principale fattore di produzione.

mero di sottoccupati fosse tra 1 e 4 milioni (Ciocca, Filosa, Rey 1973). Nel 1950 per ogni singolo occupato nel settore manifatturiero si avevano ancora due occupati nel settore agricolo, caratterizzato da una bassa produttività[24]. I sindacati, aboliti dal regime fascista, riemersero divisi e senza esperienza; le rivendicazioni salariali erano decentralizzate e, in molti casi, condotte senza efficacia (Horowitz 1966). Infine, le autorità italiane perseguirono una politica di bilancio cauta, tenendo costantemente il rapporto debito/PIL sotto il 3% e contenendo la crescita della moneta (Fratianni, Spinelli 2001).

Questi fattori subirono una graduale inversione nel corso degli anni Sessanta. Il pieno impiego pose un limite alle migrazioni interne, portando a una prima esplosione delle rivendicazioni salariali nei primi anni del decennio e poi a una seconda ondata verso la fine (il cosiddetto «Autunno caldo»). Diversamente dal passato, i salari iniziarono a crescere più della produttività del lavoro.

Figura 13.2. *Crescita dei salari, crescita della produttività del lavoro e svalutazione della moneta: 1950-2007 (1)*



(1) Tassi annuali di crescita (in percentuale). (2) Salari e produttività del lavoro nel settore industriale. (3) Un valore positivo (negativo) corrisponde a una svalutazione (rivalutazione) nominale rispetto al dollaro USA.
Fonte: Banca d'Italia; Ercolani (1975).

[24] In venti anni questo rapporto si è poi ribaltato.

3.4. *Dopo Bretton Woods*

Gli anni Settanta videro il collasso del sistema di Bretton Woods e un tentativo di ripristinarlo su base europea con il serpente monetario. Nonostante la crisi economica e finanziaria a metà del decennio, la lira rimase sottovalutata per gran parte del periodo: la valuta subì una serie di svalutazioni per compensare l'inflazione relativamente elevata del Paese.

Tra il 1970 e il 1972 il deficit pubblico salì al 5% e poi al 13% tra il 1973 e il 1978, con una media complessivamente superiore all'8% negli anni Settanta e negli anni Ottanta. Dal 1970 al 1978, il rapporto debito pubblico/PIL quasi raddoppiò, dal 28 al 52%. La politica monetaria era fortemente espansiva, non da ultimo a causa della monetizzazione del deficit (Fratianni, Spinelli 2001). La crescita dei salari superò quella della produttività del lavoro (fig. 13.2), ma, come si è osservato, fu in gran parte compensata da una serie di svalutazioni. In questo stesso periodo, tuttavia, anche altri paesi ebbero un'inflazione elevata, un fattore che contribuì a limitare la perdita di competitività dell'Italia.

I paesi europei temevano che la volatilità del tasso di cambio potesse danneggiare l'integrazione regionale, indebolire il commercio internazionale e alimentare l'inflazione. Il Sistema Monetario Europeo (SME), creato nel 1979, rispose al tentativo di contenere tali rischi istituendo nuovamente tassi di cambio vincolati ma aggiustabili. Dal 1979 al 1987 si ebbero dei riallineamenti periodici, poi più nessuno nei cinque anni successivi, a eccezione del passaggio dell'Italia dalla banda larga alla banda stretta nel 1990. Un'inflazione relativamente elevata, tuttavia, favorì la sopravvalutazione, preparando il terreno alla crisi del settembre 1992, in seguito alla quale l'Italia sospese la sua partecipazione agli Accordi Europei di Cambio. La lira si svalutò in misura marcata, così come altre valute europee deboli. Le autorità italiane risposero con il consolidamento fiscale e fissarono come obiettivo la riduzione dell'inflazione. Tali misure riuscirono nell'intento di contenere il deficit pubblico e di limitare l'aumento dei prezzi al consumo, consentendo all'Italia di rientrare negli Accordi Europei di Cambio nel 1996. Nel 1999 i cambi di undici Paesi, compreso quello dell'Italia, furono fissati irrevocabilmente e fu introdotto l'euro. Quell'anno la valuta italiana era

su livelli pressoché di equilibrio secondo l'indicatore calcolato sulla base del commercio internazionale.

La figura 13.2 mostra che negli anni Novanta e Duemila i salari hanno continuato a crescere più rapidamente della produttività del lavoro, la cui performance deludente non ha precedenti in tutto il periodo successivo al secondo dopoguerra. La crescita della produttività del lavoro negli anni Duemila è stata virtualmente nulla (anche per il suo improvviso collasso durante la crisi finanziaria globale). La tendenza alla sopravvalutazione, che aveva fatto la sua prima comparsa all'inizio degli anni Novanta e che era stata corretta dalla svalutazione seguita alla crisi dello SME, è tornata con più vigore al cambio di secolo. L'apprezzamento nominale dell'euro ha eroso ulteriormente la competitività dei prezzi dell'Italia e ha contribuito alla sopravvalutazione, che persiste tuttora[25].

4. *Sottovalutazione e crescita*

Qual è l'effetto di un cambio sottovalutato sulla crescita e in che modo questo effetto dipende dal livello di sviluppo di un paese? Per rispondere a queste domande usiamo le variazioni nel tempo e tra paesi della nostra misura di sottovalutazione, nonché il tasso di crescita del PIL reale pro capite per un gruppo di paesi. Il nostro approccio estende quello di Rodrik (2008) in due direzioni: in primo luogo, facciamo riferimento a una versione più aggiornata delle PWT (si veda la nota 2)[26];

[25] L'entità della sopravvalutazione bilaterale rispetto al dollaro è molto più ampia (nell'ordine del 40%) soprattutto perché dagli anni Novanta il numero di paesi coperti dalle PWT aumenta considerevolmente, comprendendo molte economie in via di sviluppo con cambi sottovalutati. Poiché la sottovalutazione bilaterale è una misura relativa, calcolata rispetto a una media tra paesi, il fatto di aggiungere un grande numero di paesi con cambi sottovalutati abbassa l'indice bilaterale risultante dell'Italia, senza tuttavia incidere molto sull'indice ponderato sulla base del commercio internazionale.

[26] Questa è più di una semplice osservazione tecnica, in quanto le PWT sono sottoposte a frequenti e spesso ampie revisioni dei tassi aggiustati a PPA (Johnson *et al.* 2009, per una critica). Molti autori, ad esempio, consigliano di usare versioni diverse delle PWT come test di robustezza (si veda la sezione

in secondo luogo, estendiamo il periodo considerato al 1861.

I nostri dati comprendono i tassi di cambio rispetto al dollaro, gli IPC, gli indici dei prezzi all'ingrosso (IPI) e il PIL reale pro capite (da Maddison 2010), per 34 Paesi dal 1861 al 1939 (si veda Di Nino, Eichengreen, Sbracia 2012c per ulteriori dettagli). Ciò consente di calcolare due misure alternative per il logaritmo del TCR:

$$rer^{CPI}_{n,t} = \ln \frac{xrat_{n,t} \cdot CPI_{us,t}}{CPI_{n,t}} \text{ and } rer^{WPI}_{n,t} = \ln \frac{xrat_{n,t} \cdot WPI_{us,t}}{WPI_{n,t}},$$

dove $IPC_{n,t}$ e $IPI_{n,t}$ sono, rispettivamente, l'IPC e l'IPI di un paese n al tempo t, mentre il pedice us sta per Stati Uniti. Sostituendo alternativamente $rer^{IPC}{}_{n,t}$ e $rer^{IPI}{}_{n,t}$ nell'equazione (1) al posto di $rer^{PWT}{}_{n,t}$, otteniamo due nuove misure della sottovalutazione, indicate con $u^{IPC}{}_{n,t}$ e $u^{PWT}{}_{n,t}$, disponibili per tutti i 150 anni[27].

Come in Rodrik (2008) stimiamo l'equazione:

$$g_{n,t} = \alpha_n + \beta y^{pc}_{n,t-1} + \delta u^{m}_{n,t} + d_t + \eta_{n,t} \qquad (5)$$

dove $g_{n,t}$ è il tasso di crescita del PIL reale pro capite del paese n, α_n sono gli effetti fissi, $y^{pc}{}_{n,t-1}$ controlla per le condizioni iniziali

General Discussion in Rodrik 2008). Le due più recenti versioni (la 6.3 e la 7.0), in particolare, riportano importanti revisioni proprio per quei paesi, come la Cina, che hanno i tassi di crescita e i livelli di sottovalutazione più elevati (e che, dunque, contribuiscono alla conclusione che la sottovalutazione è positivamente correlata alla crescita). Ad esempio, nel periodo 1950-2004 (comune ai dati di Rodrik e ai nostri), i nuovi dati suggeriscono che il tasso di crescita medio del PIL reale pro capite della Cina è del 4,6%, in contrasto con il 5,5% della versione 6.2. Il livello iniziale, del 1950, della stessa variabile è maggiore del 70% nella nuova versione rispetto alla precedente.

[27] Diversamente da $rer^{PWT}{}_{n,t}$, sia $rer^{IPC}{}_{n,t}$ sia $rer^{IPI}{}_{n,t}$ sono solo numeri indice e descrivono il comportamento nel tempo del TCR, ma non forniscono informazioni sul suo livello. Queste variabili possono essere incluse in una specificazione quale l'equazione (1) per ricavare misure corrette di sottovalutazione, a patto che si tenga conto delle differenze di livello nell'anno base, comprendendo effetti fissi o effetti casuali. In particolare, abbiamo scelto un modello a effetto casuale, che non viene rigettato dal test di Hausman, quando stimiamo l'equazione (1) con $rer^{IPC}{}_{n,t}$ e $rer^{IPI}{}_{n,t}$ come variabili dipendenti.

e d_t per effetti temporali non osservati, $u^m_{n,t}$ è la misura di sottovalutazione ($m = PWT$, IPC o IPI), $\eta_{n,t}$ è il termine di errore e β e δ sono costanti. Dato che i disallineamenti impiegano del tempo per esercitare il loro effetto sulla crescita, seguendo Rodrik utilizziamo medie di cinque anni di tutte le variabili. Di conseguenza, t indica periodi non sovrapposti di cinque anni.

Le prime due colonne della tabella 13.2 riportano le stime per tutti i paesi del campione, mentre le ultime due colonne riguardano solo i paesi in via di sviluppo con un PIL reale pro capite inferiore ai 6.000 dollari (dollari internazionali del 1990). Il coefficiente sulla sottovalutazione è sempre positivo e significativo e va dall'1 al 3%, mentre il coefficiente di $y^{pc}_{n,t-1}$ è sempre significativo e con il previsto segno negativo. L'effetto della sottovalutazione è maggiore per la misura ottenuta dall'IPI e per i paesi in via di sviluppo. Una sottovalutazione del 30%, come quella registrata in Italia nei primi anni Cinquanta, aumenterebbe il tasso di crescita annuale dello 0,9% in cinque anni (ossia il livello del PIL reale aumenterebbe di oltre il 4,5% in cinque anni).

Tabella 13.2. *Crescita economica e sottovalutazione*[a]

	Tutti i paesi			Paesi in via di sviluppo		
	$u^{PWT\,b}$	u^{CPI}	u^{WPI}	$u^{PWT\,b}$	u^{CPI}	u^{WPI}
y t-1	-0,029	-0,032	-0,036	-0,038	-0,039	-0,029
	[6,24]***	[7,77]***	[3,79]***	[4,47]***	[5,85]***	[1,83]*
Sottovalutazione	0,016	0,008	0,015	0,026	0,008	0,026
	[3,41]***	[2,69]***	[1,80]*	[3,99]***	[2,81]***	[3,24]***
Costante	0,297	0,256	0,222	0,31	0,186	0,269
	[8,33]***	[9,50]***	[3,84]***	[5,08]***	[4,30]***	[1,95]*
Effetti fissi per paese	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì
Effetti fissi per periodo	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì
Osservazioni	1.551	1.419	729	852	827	350
Numero di paesi	179	161	80	125	130	59
R^2	0,25	0,39	0,48	0,21	0,36	0,51

[a] Stime dell'equazione (5) attraverso lo stimatore OLS.
[b] Periodo campione: 1950-2009.
Statistiche robuste *t* tra parentesi; * significativo al 10%, ** al 5%, *** all'1%.

Questi risultati non consentono di determinare la direzione della causalità. Per farlo occorre trovare uno strumento correlato al TCR ed esogeno rispetto alla crescita economica. Per ottenere almeno alcune indicazioni preliminari su questo aspetto, stimiamo un modello panel dinamico usando il metodo GMM di Arellano e Bond (1991), con ritardi addizionali della crescita del PIL e della sottovalutazione come strumenti per la variabile dipendente ritardata e per la variabile indipendente[28]. Utilizzando valori ritardati come strumenti, si trova che i coefficienti per la sottovalutazione sono positivi e molto significativi sull'intero periodo campionario (tab. 13.3). Le elasticità della crescita rispetto alla sottovalutazione sono superiori a quelle trovate in precedenza (tra l'1 e il 4%) e continuano a indicare un effetto maggiore nei paesi meno sviluppati.

In generale le conclusioni di Rodrik sono confermate anche nel periodo ben più esteso considerato dal nostro campione. Esiste una relazione significativa e positiva tra sottovalutazione e crescita, che è forte per i paesi in via di sviluppo e più debole per i paesi avanzati. L'evidenza sembra inoltre indicare che la relazione di causalità vada dalla sottovalutazione alla crescita.

5. *Sottovalutazione ed esportazioni*

Il canale principale attraverso il quale la sottovalutazione incide sulla crescita è la riallocazione delle risorse, che è indotta dal sostegno ai prezzi delle esportazioni, al settore dei beni commerciabili internazionalmente, il quale è caratterizzato da un'elevata produttività (Di Nino, Eichengreen, Sbracia, 2012b, per un background teorico). Per verificare che questo canale fosse operativo in Italia fin dall'Unità, analizziamo l'effetto della sottova-

[28] Nel nostro campione, il test di Sargan tende ad accettare l'ipotesi nulla che il termine di errore sia incorrelato con gli strumenti quando usiamo un modello «Difference GMM» e a respingerla quando usiamo il «System GMM». Per un ampio insieme di stime con il «System GMM» che, tuttavia, utilizzano solo dati successivi al 1980, si veda MacDonald, Vieira (2010). Tutte le loro stime confermano la conclusione principale che la relazione tra sottovalutazione e crescita sia positiva e che la direzione della causalità vada dalla prima alla seconda.

lutazione della lira/euro sul tasso di crescita e sul valore delle esportazioni italiane.

Tabella 13.3. *Crescita economica e sottovalutazione (panel dinamico)*[a]

	Tutti i paesi		Paesi in via di sviluppo		Paesi meno sviluppati [b]	
	u^{CPI}	u^{WPI}	u^{CPI}	u^{WPI}	u^{CPI}	u^{WPI}
y_{t-1}	0,242	0,24	0,199	0,147	0,3	-0,066
	[8,80]***	[6,63]***	[5,05]***	[2,51]**	[4,51]***	[0,59]
$Ln(PIL_{t-1})$	-0,043	-0,041	-0,033	-0,026	-0,026	-0,01
	[15,05]***	[10,70]***	[8,30]***	[5,21]***	[3,55]***	[1,26]
Sottovalutazione	0,006	0,021	0,006	0,025	0,009	0,044
	[3,40]***	[3,53]***	[3,26]***	[2,82]***	[1,90]*	[4,57]***
Effetti fissi per paese	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì
Effetti fissi per periodo	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì
Osservazioni	1.121	577	651	275	277	80
Numero di paesi	156	77	123	56	60	23
Test di Sargan	73,72	89,4	78,79	129,31	70,8	67,66
Valore *p*	0,45	0,09	0,30	0,00	0,26	0,01
ARb	-1,97	-1,96	-2,82	-2,92	-1,35	-1,47
Valore *p*	0,049	0,05	0,005	0,003	0,176	0,141

[a] Stime dell'equazione (5) usando il GMM.
[b] Reddito reale pro capite superiore a 2.000 dollari (dollari internazionali del 1990).
Valore assoluto delle statistiche *z* tra parentesi; * significativo al 10%, ** al 5%, *** all'1%.

I nostri dati sono riferiti ai seguenti periodi: 1862-1950 (Federico *et al.* 2011); 1962-1999 (National Bureau of Economic Research); 2000-2009 (UN Comtrade)[29]. I beni sono classificati

[29] Per i periodi precedenti (1862-1939) abbiamo condotto un controllo incrociato della coerenza dei dati aggregati con quelli riportati in altre fonti (Stringher 1911; Ercolani 1975).

in base alla Standard International Trade Classification (SITC; per circa 750 categorie diverse). I dati per il 1862-1950 comprendono solo i dieci maggiori partner commerciali dell'Italia[30]. Per il periodo 1962-2009 consideriamo invece tutti i 61 Paesi partner presenti negli indicatori di competitività della Banca d'Italia (Finicelli, Liccardi, Sbracia 2005). Tale campione comprende tutti i paesi più importanti sia a livello globale sia per il commercio italiano.

5.1. *Crescita delle esportazioni*

Siamo interessati a spiegare il valore in dollari delle esportazioni italiane del bene j verso il paese n al tempo t. Poiché i nostri dati sono composti da esportazioni bilaterali, esprimiamo la sottovalutazione come variabile bilaterale; in particolare, calcoliamo la sottovalutazione della lira/euro rispetto alla valuta del paese n nel periodo t come $u^m_{IT,t} - u^m_{n,t}$, dove $u^m_{n,t}$ è la sottovalutazione della valuta del paese n rispetto al dollaro nel periodo t in base alla misura m ($m = PWT$, IPC o IPI).

Stimiamo una versione dell'equazione (5) in cui sostituiamo la crescita del PIL con quella delle esportazioni come variabile dipendente come segue:

$$g^{EXP}_{n,t,j} = \alpha_{n,j} + \beta x_{n,t-1} + \delta(u^m_{IT,t} - u^m_{n,t}) + d_t + \varepsilon_{n,t,j} \qquad (6)$$

dove $g^{EXP}_{n,t,j}$ è il tasso di crescita delle esportazioni del bene j verso il paese n al tempo t; $\alpha_{n,j}$ controlla per gli effetti fissi paese-bene e d_t per quelli temporali non osservati; $x_{n,t-1}$ è il logaritmo del PIL nominale in dollari, che controlla per le condizioni iniziali; $\varepsilon_{n,t,j}$ è il termine di errore; β e δ sono delle costanti[31]. Per conser-

[30] Questi paesi sono Argentina, Austria, Belgio, Francia, Germania, Paesi Bassi, Regno Unito, Russia, Stati Uniti e Svizzera. Per la Russia, tuttavia, i dati sui tassi di cambio e sui prezzi al consumo e all'ingrosso partono solo dal 1990; questo Paese è pertanto escluso dal sottocampione relativo al periodo precedente alla Seconda guerra mondiale.

[31] I dati sul PIL nominale in dollari statunitensi sono di fonte Fondo Mo-

vare la coerenza con le stime dell'equazione (5), in questa analisi preliminare le nostre serie sono medie di cinque anni, in cui i pedici *t* rappresentano periodi non sovrapposti di cinque anni[32].

A causa della presenza di effetti fissi temporali, $u^m_{IT,t} - u^m_{n,t}$ si semplifica in $-u^m_{n,t}$. Pertanto, se la sottovalutazione della lira/euro determina un aumento della crescita delle esportazioni, dovremmo aspettarci che δ sia negativa (in quanto ci aspettiamo che la sopravvalutazione della valuta del paese di destinazione aumenti le esportazioni dell'Italia in quel paese). Poiché la sottovalutazione agisce sulla crescita riallocando le risorse al settore dei beni esportati, ci aspettiamo inoltre che essa abbia un impatto maggiore sulle esportazioni rispetto a quello sul PIL.

Il pannello A della tabella 13.4 riporta i risultati. I coefficienti per la misura di sottovalutazione sono fortemente significativi e negativi per tutte le misure $u^m_{n,t}$, confermando le attese. Inoltre le elasticità sono considerevolmente più ampie rispetto a quelle riscontrate nella regressione del tasso di crescita del PIL discussa nella sezione precedente (10-30% contro l'1-4%)[33].

Questa specificazione non considera effetti fissi di settore che variano nel tempo, come, ad esempio, la crescita settoriale a livello mondiale, che è potenzialmente eterogenea[34]. Consideriamo, pertanto, una specificazione alternativa, in cui a tutte le variabi-

netario Internazionale per il periodo successivo alla Seconda guerra mondiale e Bordo *et al.* (2001), completato con fonti nazionali, per il periodo precedente alla Seconda guerra mondiale.

[32] Quando inseriamo $u^{IPC}_{n,t}$ e $u^{IPI}_{In,t}$ nella nostra regressione, includiamo nella specificazione due ulteriori insiemi di effetti fissi per paese (per il periodo precedente alla Seconda guerra mondiale e per gli anni tra le due guerre). Questi effetti fissi tengono conto del fatto che gli IPC e gli IPI sono indici di prezzo su tre diversi anni base (1900, 1929 e 2000) e catturano, quindi, il diverso effetto della sottovalutazione sulla variabile dipendente nell'anno base.

[33] Le due elasticità non sono tuttavia perfettamente confrontabili perché nell'equazione (5) la crescita del PIL è riferita a un panel di paesi, mentre nell'equazione (6) la crescita delle esportazioni è riferita solo all'Italia.

[34] Il lungo arco di tempo del nostro campione, durante il quale la crescita nei diversi settori è stata eterogenea, potrebbe distorcere le nostre stime. Ad esempio una crescita settoriale eterogenea può incidere sulla crescita complessiva del prodotto in paesi con specializzazioni diverse. In questo caso, staremmo omettendo una variabile correlata con altre variabili dipendenti, distorcendo le stime di tutti i coefficienti.

li, compresa la variabile dipendente, viene sottratta la loro media tra paesi come segue:

$$g^{EXP}_{n,t,j} - \overline{g}^{EXP}_{.,t,j} = (\alpha_{n,j} - \overline{\alpha}_{.,j}) + \beta(x_{n,t-1} - \overline{x}_{.,t-1}) + \delta(\overline{u}^{m}_{.,t} - u^{m}_{n,t}) + (\varepsilon_{n,t,j} - \overline{\varepsilon}_{.,t,j})$$

Aggiungendo gli effetti fissi temporali e considerando che gli effetti fissi per paese-settore comprendono anche quelli settoriali, questa specificazione si semplifica come segue:

$$\tilde{g}^{EXP}_{n,t,j} = \alpha_{n,j} + \beta x_{n,t-1} - \delta u^{m}_{n,t} + d_t + \eta_{n,t,j} \qquad (7)$$

dove $\tilde{g}^{EXP}_{n,t,j} = g^{EXP}_{n,t,j} - \overline{g}^{EXP}_{.,t,j}$ e $\eta_{n,t,j}$ è il residuo[35]. Nell'equazione (7) verifichiamo se la crescita delle esportazioni italiane del bene *j* verso il paese *n* al tempo *t* è più elevata rispetto alla crescita media delle esportazioni italiane dello stesso bene nello stesso anno, per effetto di una maggiore sottovalutazione della lira/euro rispetto alla valuta del paese *n* (dopo aver controllato per altre determinanti di $g^{EXP}_{n,t,j}$). Il pannello B della tabella 13.4 presenta le stime dell'equazione (7), che confermano i precedenti risultati: il segno e la significatività dei coefficienti della sottovalutazione vengono mantenuti e il risultato è coerente con tutte le misure di sottovalutazione.

Nel pannello C controlliamo di nuovo per la possibile endogeneità della sottovalutazione, stimando un modello panel dinamico con il metodo GMM di Arellano e Bond (1991). Il risultato che la sottovalutazione aumenta significativamente la crescita delle esportazioni rimane valido per due delle tre misure (il coefficiente per $u^{IPC}_{n,t}$ ha ancora il segno corretto, ma non è più statisticamente significativo).

[35] Questa trasformazione può generare eteroschedasticità nel termine di errore. Tuttavia, grazie al grande numero di paesi, questo è probabilmente un problema secondario (si ricordi, infatti, che l'eteroschedasticità non distorce le stime e incide solo sugli errori standardizzati). In alcuni test di robustezza abbiamo affrontato questo problema effettuando delle stime in cui abbiamo «clusterizzato» il termine di errore e stimato un modello a effetto casuale usando il metodo GLS. I risultati confermano le conclusioni empiriche: i principali coefficienti conservano il loro segno e la significatività statistica.

Tabella 13.4. *Crescita delle esportazioni e sottovalutazione*

	(A)			(B)			(C)		
	$u^{PWT\ a}$	u^{CPI}	u^{WPI}	$u^{PWT\ a}$	u^{CPI}	u^{WPI}	$u^{PWT\ a}$	u^{CPI}	u^{WPI}
X_{t-1}	-0,85	-0,81	-0,84	-0,8	-0,75	-0,78	-1,15	-1,06	-1,07
	[109,23]***	[101,95]***	[93,70]***	[102,55]***	[97,37]***	[90,31]***	[106,31]***	[95,67]***	[88,44]***
Sottovalutazione	-0,34	-0,07	-0,11	-0,28	-0,08	-0,13	-0,17	-0,01	-0,06
	[15,91]***	[6,30]***	[5,08]***	[14,62]***	[8,72]***	[7,75]***	[5,95]***	[0,84]	[3,46]***
Costante	7,5	7,62	7,89	-2,19	-1,73	-1,72	0,41	0,17	0,48
	[27,26]***	[42,96]***	[43,81]***	[8,43]***	[11,88]***	[11,84]***	[29,56]***	[7,00]***	[24,30]***
Effetti fissi paese-bene	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì
Effetti fissi anno	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì	Sì
Osservazioni	192.780	196.877	167.298	192.780	196.877	167.298	106.083	110.533	93.144
Numero di id	44.276	43.376	39.459	44.276	43.376	39.459	29.192	28.303	25.922
R^2	0,28	0,29	0,26	0,14	0,12	0,12			

(A) Stime dell'equazione (6) attraverso il metodo OLS. (B) Stime dell'equazione (7) attraverso il metodo OLS. (C) Stime di una versione dinamica dell'equazione (7) usando il metodo GMM come in Arellano e Bond (1991).

[a] Periodo campionario: 1962-2007.

Statistiche robuste tra parentesi; * signficativo al 10%; ** al 5%, *** all'1%.

5.2. *Valore delle esportazioni*

Possiamo ora utilizzare dei dati annuali per stimare delle equazioni gravitazionali, che includono anche la sottovalutazione della lira/euro come segue:

$$y_{n,t,j} = a + bx_{n,t} + c(u^m_{IT,t} - u^m_{n,t}) + Z_{n,j} + Z_t + \varepsilon_{n,t,j} \qquad (8)$$

dove $y_{n,t,j}$ denota il valore logaritmico delle esportazioni italiane del bene j verso il paese n nell'anno t; $x_{n,t}$ è il valore logaritmico del PIL del paese n al tempo t; $u^m_{IT,t}$ e $u^m_{n,t}$ misurano rispettivamente la sottovalutazione della lira/euro e della valuta del paese n (ottenute come nella sezione sulla misurazione della sottovalutazione della valuta italiana, ma usando dati annuali invece di medie quinquennali); $Z_{n,j}$ e Z_t sono insiemi di variabili di controllo, rispettivamente, costanti nel tempo (come ad esempio la distanza geografica tra l'Italia e il paese n) e costanti tra coppie paese-bene (come ad esempio il PIL dell'Italia), mentre a, b e c sono delle costanti.

Quando includiamo gli effetti fissi paese-merce e quelli temporali e sottraiamo alle variabili le loro medie tra paesi, l'equazione gravitazionale (8) diventa come segue:

$$\tilde{y}_{n,t,j} = \alpha_{n,j} + \beta x_{n,t} - \gamma u^m_{n,t} + d_t + \upsilon_{n,t,j} \qquad (9)$$

dove $\tilde{y}_{n,t,j} = y_{n,t,j} - y_{.,t,j}$; $\alpha_{n,j}$ e d_t denotano ancora, rispettivamente, effetti fissi paese-bene e effetti fissi temporali; $\upsilon_{n,t,j}$ è il termine di errore; β e γ sono le costanti[36]. Questa semplificazione deriva dal fatto che l'effetto di qualsiasi variabile $Z_{n,j}$ è catturato dagli effetti fissi e che l'insieme di effetti fissi temporali controlla per l'impatto di qualsiasi variabile Z_t (come ad esempio il PIL dell'Italia). Si noti che tra le variabili che sono controllate da d_t, c'è anche l'IPC degli Stati Uniti. Di conseguenza, possiamo concludere che le stime dell'equazione (9) spiegano il valore nominale o il valore reale delle esportazioni (ossia, il

[36] Il test di Hausman rigetta fortemente l'ipotesi nulla che gli effetti paese-settore non osservati possano essere casuali e seleziona il modello a effetti fissi.

valore nominale delle esportazioni in dollari statunitensi diviso per l'ICP statunitense, come in Eichengreen, Perkins, Shin 2012). Come per le equazioni (7) e (8), il livello della sottovalutazione dell'Italia ($u_{IT,t}$) è catturato dagli effetti fissi temporali. Se la sottovalutazione ha successo nel promuovere le esportazioni, ci aspettiamo quindi che γ sia negativa. L'equazione (9) verifica se le esportazioni italiane del bene *j* verso il paese *n* al tempo *t* siano superiori rispetto alla media tra paesi delle esportazioni italiane dello stesso bene nello stesso anno, per effetto della maggiore sottovalutazione della lira/euro rispetto alla valuta del paese *n* (dopo aver controllato per altre possibili determinanti di questo flusso, come la «massa» del paese *n*, la sua distanza dall'Italia e così via).

La tabella 13.5 riporta i coefficienti stimati per le due misure principali di sottovalutazione $u^{PWT}_{n,t}$ e $u^{IPC}_{n,t}$[37]. La sottovalutazione ha un effetto significativo e il previsto segno negativo (si ricordi che $u_{n,t}$ è la sottovalutazione della moneta del partner *n*, cioè rappresenta la sopravvalutazione della valuta italiana). L'elasticità delle esportazioni alla sottovalutazione è molto elevata (nell'ordine del 20%), quando quest'ultima è misurata da $u^{PWT}_{n,t}$: in questo caso, una sottovalutazione della valuta italiana del 30% (quale quella osservata negli anni Cinquanta) aumenta le esportazioni di circa il 6% l'anno.

[37] La terza misura, $u^{IPI}_{n,t}$ fornisce stime non significative. Poiché le PWT sono disponibili per il periodo 1950-2009 e, all'interno di questo intervallo di tempo, i dati sul commercio sono disponibili solo dal 1962, quando usiamo $u^{PWT}_{n,t}$ il campione copre solo il periodo dal 1962 al 2009.

Tabella 13.5. *Valori delle esportazioni bilaterali e sottovalutazione*[a]

	(A)		(B)
	$u^{PWT\ a}$	u^{CPI}	$u^{PWT\ a}$
X_t	0,67	0,79	0,65
	[80,33]***	[87,38]***	[77,98]***
Sottovalutazione	-0,21	-0,01	-0,24
	[14,54]***	[1,68]*	[14,96]***
Sottovalutazione* Indicatore dei prodotti primari			0,14
			[3,74]***
Costante	-1,05	-0,05	-1,38
	[2,34]**	[0,00]	[2,41]**
Effetti fissi per paese-merce	Sì	Sì	Sì
Effetti fissi per anno	Sì	Sì	Sì
Osservazioni	919.628	934.599	919.628
Numero di id	48.420	46.686	48.420
R^2	0,12	0,18	0,12

(A) Stime dell'equazione (9) ottenuta attraverso il metodo OLS. (B) Stime dell'equazione (9) ottenuta attraverso il metodo OLS, includendo un termine di interazione.
[a] Periodo campionario: 1962-2009.
Statistiche robuste *t* tra parentesi; * significativo al 10%; ** al 5%; *** all'1%.

Il pannello B della tabella 13.5 riporta le stime di una specificazione che tiene conto dell'effetto differenziale della sottovalutazione sulle esportazioni di beni primari (quelli che vanno da 1 a 4 nelle categorie SITC)[38], comprendendo l'interazione di $u_{n,t}$ con una variabile dicotomica per i prodotti primari[39]. Il coefficiente

[38] I settori primari sono cibo e animali vivi; bevande e tabacco; materiali grezzi non alimentari esclusi i carburanti; carburanti minerali, lubrificanti e materiali correlati; oli animali e vegetali, grassi e cere. I settori non primari sono prodotti chimici e prodotti correlati; beni manifatturieri classificati per materiale; macchinari e trasporti; prodotti manifatturieri miscellanei.

[39] Più precisamente, il termine di interazione che aggiungiamo è $\delta d_{prim}(u^{PWT}_{n,t} - u^{PWT}_{.,t})$, dove d_{prim} è la variabile dicotomica che identifica i beni primari. La

sul termine di interazione è positivo e significativo; pertanto, l'effetto della sottovalutazione è diverso tra beni primari e beni industriali. L'elasticità delle esportazioni di beni primari rispetto alla sottovalutazione, misurata dalla somma tra il coefficiente di $u_{n,t}$ e quello del termine di interazione, resta negativa. La dimensione dell'elasticità per i beni industriali (data dal coefficiente di $u_{n,t}$) è di circa 10 punti percentuali più elevata rispetto a quella dei beni primari. Evidentemente, la sottovalutazione fornisce un sostegno anche alle esportazioni di beni primari, ma è particolarmente favorevole alle esportazioni di beni industriali.

Si può ottenere una disaggregazione più precisa stimando un'elasticità separata per ognuno dei dieci settori compresi nella prima categoria SITC. La specificazione stimata diventa:

$$\tilde{y}_{n,t,j} = \alpha_{n,j} + \beta x_{n,t} - \gamma_s u^m_{n,t} + d_t + \upsilon_{n,t,j} \qquad (10)$$

dove γ_s (s = 1, ..., 10) è l'elasticità del settore s. I risultati, mostrati nella tabella 13.6, confermano che l'effetto della sottovalutazione è eterogeneo tra i diversi settori, suggerendo che la sottovalutazione della lira/euro incide positivamente sulle esportazioni italiane in tutti i settori industriali a eccezione della chimica; le esportazioni dell'Italia in alcuni settori primari tendono invece a esserne non influenzate o influenzate negativamente.

In generale, tali risultati confermano che la sottovalutazione ha avuto effetti positivi sulla crescita delle esportazioni italiane. Questo effetto è maggiore nei settori non primari, dove ci si aspetta che la produttività sia complessivamente più alta[40].

specificazione (9) viene dall'equazione gravitazionale (8), dopo aver sottratto la media a tutte le variabili e incluso effetti fissi paese-bene ed effetti fissi temporali (si noti che $d_{prim}\, u^{PWT}{}_{,t}$, diversamente da altre variabili, non si semplificherebbe). Se usiamo la misura $u^{IPC}{}_{n,t}$ con il termine di interazione, sfortunatamente le stime non convergono.

[40] In Di Nino, Eichengreen e Sbracia (2012a) si mostra che la sottovalutazione della lira/euro ha aumentato anche la varietà di beni esportati, misurata dall'indice del margine estensivo proposto da Hummels e Klenow (2005). Questo indice di varietà, tuttavia, può essere calcolato solo per il periodo 1962-2009.

Tabella 13.6. *Valori delle esportazioni bilaterali e sottovalutazione, per settore*[a]

	u^{PWT} [b]	u^{CPI} [c]
X_t	0,67	0,78
	[79,19]***	[87,71]***
Cibo e animali vivi	-0,44	-0,02
	[8,56]***	[2,07]**
Bevande e tabacco	-0,55	0,02
	[4,22]***	[0,63]
Materie prime non alimentari, esclusi i carburanti	0,17	0,02
	[3,13]***	[2,31]**
Carburanti minerali, lubrificanti e materiali correlati	0,49	0,03
	[3,59]***	[0,95]
Oli animali e vegetali, grassi e cere	-0,45	0,03
	[4,25]***	[1,01]
Prodotti chimici e correlati	-0,05	0,04
	[1,35]	[3,36]***
Beni manifatturieri classificati per materiale	-0,33	-0,02
	[12,78]***	[3,08]***
Macchinari e trasporti	-0,17	0,00
	[5,78]***	[0,42]
Altri beni manifatturieri	-0,21	-0,03
	[5,64]***	[3,10]***
Prodotti manifatturieri miscellanei	-0,67	-0,11
	[3,76]***	[2,16]**
Effetti fissi per paese-merce	Sì	Sì
Effetti fissi per anno	Sì	Sì
Osservazioni	904.012	919.256
Numero di gruppi	48.266	46.679
R^2	0,10	0,18

[a] Stime dell'equazione (10) ottenute attraverso il metodo OLS.
[b] Periodo campionario: 1962-2009.
[c] Periodo campionario: 1862-2009.
Statistiche robuste *t* tra parentesi, * significativo al 10%, ** al 5%, *** all'1%.

6. *Implicazioni per la crescita economica e le esportazioni dell'Italia*

La periodizzazione standard della crescita economica dell'Italia (ad esempio Gerschenkron 1955) distingue sei fasi principali: gli anni del «miracolo» (1950-1973); due fasi di crescita sostenuta, durante l'età giolittiana (dalla metà degli anni Novanta dell'Ottocento alla vigilia della Prima guerra mondiale) e negli anni compresi tra il 1974 e il 1989; tre fasi di crescita deludente (1861-1895, gli anni tra le due guerre e gli ultimi vent'anni). Discutiamo ora le implicazioni del tasso di cambio della lira/euro sulla crescita economica dell'Italia e sulle esportazioni in questi sei periodi.

6.1. *Periodo di crescita elevata*

L'Italia trasse beneficio da un tasso di cambio sottovalutato negli anni del miracolo economico, tra il 1950 e il 1973. La sottovalutazione, nell'ordine del 30% negli anni Cinquanta e Sessanta, contribuì a una crescita del PIL dello 0,3-1,2% e a una crescita delle esportazioni del 3-9% l'anno. Sono contributi considerevoli per un periodo di vent'anni, specie per le esportazioni.

6.2. *I periodi di «crescita sostenuta»*

Nelle due fasi di crescita sostenuta, la lira era ancora sottovalutata, solo leggermente tra il 1895 e il 1913 e in misura più consistente negli anni Settanta e Ottanta. In quest'ultimo periodo, la sottovalutazione era nell'ordine del 20%, con un contributo della lira alla crescita del PIL dello 0,2-0,8% all'anno e alla crescita delle esportazioni del 2-6% all'anno. Anche tra il 1895 e il 1913 il ruolo del cambio per la crescita del Paese fu positivo, anche se il suo contributo fu piuttosto ridotto.

6.3. *I periodi di crescita deludente*

Tra il 1861 e il 1895 e negli anni tra le due guerre, la lira fu di nuovo sottovalutata, ma i tassi di crescita furono deludenti. Nei primi trent'anni successivi all'Unità, le cause di questa scarsa performance erano soprattutto interne. L'instabilità economi-

ca, finanziaria e politica impedì all'Italia di trarre vantaggio da un cambio sottovalutato. Nonostante la sottovalutazione, fu difficile per l'Italia sviluppare il settore delle esportazioni. Il nuovo Regno era arretrato e povero e aveva bisogno di importare materie prime per l'industria e per l'agricoltura, armi e beni manufatti. Allo stesso tempo, non vendeva all'estero molto di più che i prodotti della seta e l'olio d'oliva e, oltre alla Francia, non raggiungeva molti altri mercati[41]. Il verme della seta e la phylloxera per le viti avevano, sulle esportazioni italiane, un impatto maggiore delle politiche economiche. Anche le guerre scoppiate in Europa nel XIX secolo ebbero profondi effetti negativi sull'economia e sulle relazioni commerciali. Gli anni Ottanta dell'Ottocento, che videro le prime esportazioni italiane di prodotti manifatturieri, furono dominati dall'incertezza nelle tariffe (Stringher 1911). Inoltre, politiche monetarie e di bilancio espansive e un'inadeguata vigilanza sugli istituti di emissione prepararono il terreno per la crisi bancaria del 1893.

Dal 1920 al 1939, le cause della bassa crescita erano, invece, perlopiù esterne. Come affermato da Ciocca (1976), quello non era un periodo favorevole per una piccola economia aperta. Nell'Europa occidentale, destinazione del 60% delle vendite italiane all'estero, il volume delle esportazioni risalì ai livelli del 1913 solo nel 1928 (Liepmann 1938); il rapporto tra esportazioni e PIL raggiunse di nuovo i livelli del 1913 solo nel 1929. Poi seguì immediatamente la Grande Depressione, il ritorno del protezionismo e le sanzioni commerciali che portarono all'autarchia degli anni Trenta: in questo quadro, un cambio sottovalutato non poteva portare un contributo positivo.

Dai primi anni Novanta al tempo in cui stiamo scrivendo – un altro periodo di bassa crescita – la valuta italiana è stata sopravvalutata. Le stime effettuate nella sezione sulla sottovalutazione e la crescita suggeriscono, tuttavia, che il contributo negativo del tasso di cambio alla crescita negli ultimi vent'anni sia stato limitato.

[41] Tra il 1862 e il 1863 i prodotti della seta e l'olio d'oliva rappresentavano, da soli, il 50% del valore delle esportazioni dell'Italia. Ancora negli anni Settanta dell'Ottocento, la Francia era la destinazione di metà delle esportazioni italiane.

Infatti, quando il campione è ristretto al gruppo di paesi avanzati, a cui l'Italia ora appartiene, l'elasticità della crescita alla sottovalutazione è appena positiva (0,3%). Anche l'ampia sopravvalutazione bilaterale della lira/euro rispetto al dollaro (circa il 40%) si tradurrebbe quindi in un piccolo calo della crescita (pari allo 0,1% all'anno).

In conclusione, il tasso di cambio si è rivelato essere un fattore importante. L'Italia ha conosciuto fasi di rapida crescita quando, per ragioni di politica economica e cause strutturali, la valuta era sottovalutata. Un tasso di cambio competitivo, tuttavia, non può assicurare da solo la crescita e lo sviluppo: il contesto esterno è importante, al pari delle politiche economiche. L'avanzata impetuosa dell'economia italiana nei suoi 150 di storia suggerisce che una valuta competitiva sia una condizione solo necessaria, ma non sufficiente per lo sviluppo; è un fattore che può facilitare, più che garantire, una robusta crescita economica.

***

Le idee espresse in questo lavoro appartengono agli autori e non riflettono necessariamente quelle della Banca d'Italia. Gli autori ringraziano Mary Amiti, Paola Caselli, Jonathan Eaton, Linda Goldberg, Philippe Martin, Fabrizio Onida, Paolo Pesenti, Fabiano Schivardi, Gianni Toniolo e i partecipanti ai seminari presso la Banca d'Italia, il Brixen Workshop 2011, il SADiBa di Perugia e la New York Fed per le utili osservazioni. Gli autori sono inoltre grati ad Alberto Baffigi, Claudia Borghese, Claire Giordano, Dennis Quinn, Sandra Natoli, Angelo Pace e Alan Taylor per il loro aiuto nella costruzione dei dati.

14.
INNOVAZIONE E TECNOLOGIA STRANIERA

di Federico Barbiellini Amidei, John Cantwell
e Anna Spadavecchia

1. *Introduzione*

Da un'analisi di lungo periodo dell'innovazione in funzione del trasferimento internazionale di tecnologia l'Italia non emerge quale originale contributrice alla frontiera tecnologica. La spesa in R&S è infatti ancora decisamente più bassa che negli altri paesi dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) (Malerba, Orsenigo 1995), e negli ultimi anni l'attività brevettuale internazionale è risultata inferiore al peso economico del Paese (Cantwell 1991). Questa situazione si può in parte spiegare con la persistente specializzazione produttiva e tecnologica nelle industrie tradizionali, settori in cui l'innovazione si basa più sulla progettazione e sul design che sulla R&S. Inoltre, per gran parte della seconda metà del XX secolo, la capacità innovativa delle aziende italiane è sembrata basarsi più sull'adozione creativa di tecnologie straniere e lo sviluppo sistematico di forme di apprendimento localizzato che su attività strutturate di ricerca (Antonelli, Barbiellini Amidei 2011). Diversi studi relativi a questo periodo hanno sottolineato come siano state realizzate importanti innovazioni nei processi produttivi e nelle forme organizzative, nella differenziazione dei prodotti, nello sviluppo e diffusione di nuovi macchinari e componenti in settori manifatturieri già radicati e in industrie più nuove; risultati innovativi che le statistiche su R&S e brevetti sono in grado di cogliere solo in misura limitata (Malerba 1993).

In questo capitolo ricostruiamo l'evoluzione dello sforzo innovativo dell'Italia, valutando le diverse fasi e dimensioni del *catch-up* tecnologico, seguendo il trasferimento di competenze tecnologiche straniere e analizzandone l'impatto sull'attività di innovazione del Paese. Nel paragrafo 2 si discute l'importanza dell'innovazione e del trasferimento di tecnologia per la crescita economica. Il paragrafo 3 dà una panoramica dei processi innovativi e del trasferimento tecnologico in Italia nel corso degli ultimi 150 anni. Nei paragrafi 4, 5 e 6 si analizzano le tre componenti principali della base dati sviluppata specificamente per questo studio: (1) l'attività innovativa dell'Italia, (2) le importazioni di tecnologia straniera, e (3) la capacità di assorbimento tecnologico del Paese. In questi tre paragrafi presentiamo una prima valutazione delle dimensioni e della rilevanza del trasferimento di tecnologia straniera verso l'Italia in epoche storiche diverse e nel contesto internazionale. Nel paragrafo 7 presentiamo un'analisi econometrica dell'impatto della tecnologia straniera sull'attività innovativa italiana. L'ultimo paragrafo è dedicato alle conclusioni.

2. *Innovazione, crescita e trasferimento tecnologico internazionale*

Il ruolo fondamentale dell'innovazione – sia tecnologica che associata al cambiamento organizzativo – nella crescita economica e nel miglioramento degli standard di vita è unanimemente riconosciuto (Scherer 1999). Schumpeter (1934) sosteneva che l'innovazione – sia essa l'introduzione di nuovi prodotti, processi, forme organizzative, l'apertura di nuovi mercati finali, o l'impiego di nuovi input intermedi – fornisce necessariamente le basi della crescita economica, poiché permette di costruire nuovi ambiti di creazione di valore. Cruciali per l'innovazione sono anche le condizioni di accesso alla conoscenza esterna (all'azienda, al settore, all'area geografica, al paese) (Schumpeter 1947).

Secondo un approccio schumpeteriano sviluppatosi dal dopoguerra, l'innovazione risiede nello sviluppo localizzato di capacità tecnologica o «sociale», attraverso attività di *problem-solving* o di apprendimento, all'interno delle imprese (Arrow 1962; Pavitt 1999). Lo sviluppo di nuovi prodotti e processi è il frut-

to di una costruzione *path-dependent* basata su capacità e risultati già consolidati. L'innovazione nelle imprese non è quindi un evento isolato, ma un processo di apprendimento continuo sostenuto da altre istituzioni (Dosi 2000). Tale prospettiva si basa sui lavori di Usher (1954) e Rosenberg (1976; 1982; 1994) sulla storia della tecnologia, di Nelson e Winter (1982) sulla teoria evolutiva del cambiamento economico, e di Penrose (1959) sulla teoria della crescita dell'impresa.

Nel contesto internazionale, le differenze nella tecnologia e nell'innovazione sono state studiate come cause prime delle differenze nel prodotto interno lordo (PIL) pro capite tra i paesi (Ames, Rosemberg 1963; Dosi, Pavitt, Soete 1990). Gerschenkron (1962a) segnalava che i «paesi arretrati» hanno l'opportunità di una grande «accelerazione industriale» quando riescono ad accedere alle tecnologie avanzate sviluppate dai paesi leader (Pasinetti 1981). Tuttavia, in una situazione di arretratezza agiscono alcuni importanti fattori limitativi di carattere istituzionale, finanziario e socioeconomico. Nell'interpretazione di Gerschenkron dell'industrializzazione dei paesi europei (tra i quali una considerevole attenzione riservò all'Italia) la riduzione del divario è ben lungi dall'essere un fatto automatico (Fagerberg 1994). Abramovitz (1986), nel suo fondamentale lavoro, indicava che le differenze nei livelli di produttività tra i paesi creano un potenziale per la convergenza solo se esiste la *social capability* di assorbire tecnologie più avanzate, dove la «capacità sociale» si riferisce al livello di sviluppo delle competenze tecniche (che possono essere approssimate dal livello di istruzione) e alla qualità delle istituzioni politiche, commerciali e finanziarie (Ohkawa, Rosowsky 1973). Un ulteriore ostacolo all'assimilazione di tecnologia può essere la limitata «congruenza tecnologica» (Abramovitz 1993; 1994), funzione in primo luogo delle condizioni economiche – dimensioni del mercato, scala di produzione o dotazioni fattoriali – in cui la nuova tecnologia è generata e incorporata (Fagerberg 1987; Abramovitz, David 2001).

L'internazionalizzazione dell'innovazione dipende dall'accumulazione di tecnologia all'interno dei network delle imprese multinazionali come risultato di un processo di apprendimento aziendale *path-dependent* (Nelson, Winter 1982; Cantwell 1989;

1991). Si possono identificare due componenti: innanzitutto la componente potenzialmente pubblica della conoscenza tecnologica, che coinvolge elementi codificabili e che possono essere scambiati tra gli esperti (scienziati, ingegneri o manager) (Nelson 1982a). Tuttavia, questa componente della tecnologia è solo potenzialmente pubblica, poiché fattori quali i brevetti, o la segretezza, o ancora la specificità delle codifiche con cui è espressa possono ritardarne l'effettiva diffusione.

La seconda componente è tacita e specifica di particolari imprese, e incorporata nelle routine organizzative e nelle competenze di team e organizzazioni, e nelle modalità con cui tali organizzazioni combinano le loro diverse attività, a volte anche superando i confini nazionali attraverso relazioni aziendali internazionali (Nelson, Winter 1982; North, Wallis 1994; Nelson, Sampat 2001).

La trasmissione di tecnologia da un paese all'altro può assumere un'ampia varietà di forme organizzative o amministrative, in evoluzione nel corso del tempo: può essere incorporata in input intermedi e beni strumentali importati, o prendere la forma di migrazioni di lavoratori qualificati; può passare attraverso investimenti diretti esteri (IDE), o attraverso brevetti registrati da cittadini stranieri nel paese ospite; può essere acquistata in forma non incorporata o può diffondersi per imitazione e ri-ingegnerizzazione (Maskus 2004; Arora, Fosfuri, Gambardella 2008).

Nell'esperienza di *catch-up* dei diversi paesi è stata più volte osservata l'importanza delle connessioni aziendali internazionali (Dunning, Narula 1996; Cantwell, Dunning, Lundan 2010). Nonostante le relazioni aziendali internazionali siano una componente di ogni processo di *catch-up* tecnologico ed economico di successo, la forma di queste relazioni internazionali presenta importanti varianti (Cantwell, Zhang 2009): l'IDE è stato un veicolo primario per il trasferimento internazionale di tecnologia negli Stati Uniti (dall'Europa) prima del 1914; nel Giappone tra le due guerre e nell'Europa del dopoguerra (dagli Stati Uniti); e, di recente, soprattutto per Singapore e la Cina. Al contrario, i meccanismi più importanti di collegamento internazionale negli Stati Uniti o in Germania tra le due guerre, e in Giappone e in Corea nel dopoguerra, sono stati il commercio internazionale, l'attività di licenza e di subfornitura.

Sul lungo periodo, i cambiamenti nell'ambiente internazionale influenzano le forme delle relazioni aziendali internazionali utilizzate per il trasferimento di tecnologia, e all'interno di ciascun periodo considerato esiste una significativa varianza tra i paesi che rispecchia le differenze nazionali nei livelli di capacità tecnologica delle aziende e nei caratteri delle istituzioni autoctone.

3. *Innovazione e trasferimento di tecnologia in Italia*

L'attività di innovazione intrapresa dalle aziende italiane nella prima lunga fase postunitaria di crescita economica – 1900-1913 – fu alimentata innanzitutto dagli IDE verso l'Italia, dalle importazioni di attrezzature prodotte all'estero, dal deposito (presso gli uffici italiani) di domande di brevetto da parte di stranieri e da accordi di licenza (Vasta 1999a). Il capitale straniero era affluito in Italia fin da prima dell'Unità, ma la prima ondata di investimenti stranieri si ebbe negli anni Ottanta e Novanta dell'Ottocento. Alla fine del XIX secolo il capitale belga, francese, svizzero e britannico si concentrava soprattutto nel settore delle *public utilities* e dei trasporti (ferrovie e trasporto urbano), mentre il capitale tedesco, francese e austroungarico si concentrava soprattutto nel settore assicurativo e bancario (Colli 2009; Scott 1960). Importanti aziende straniere che investirono in Italia nel periodo giolittiano furono la svizzera Brown Boveri e l'americana Westinghouse Electric, entrambe produttrici di componenti elettrici; Ciba-Geigy nell'industria chimica; e Royal Dutch/Shell nell'industria di combustibili fossili (Colli 2009).

Il complesso industriale militare, che aveva contribuito in misura importante all'industrializzazione ed era stato una fonte primaria di progresso tecnico nella maggior parte dei paesi, non svolse questo ruolo nel caso dell'Italia e importò la maggior parte delle tecnologie moderne (Federico 1996; Hertner 1984). L'Italia era dipendente dall'innovazione straniera anche nell'industria elettrotecnica. Fino alla Prima guerra mondiale le attrezzature e i materiali a elevato contenuto tecnologico erano di origine straniera, provenienti in particolare dalla Germania e in misura crescente dalla Svizzera. Tre delle cinque imprese con il più alto nu-

mero di brevetti registrati in Italia erano tedesche (Siemens & Halske, Siemens-Schukert, AEG). Solo tra il 1909 e il 1914 due aziende italiane compaiono tra le otto imprese con maggior numero di brevetti: CGS e Richard-Ginori; tuttavia, i prodotti di queste imprese – contatori elettrici e isolatori – erano meno avanzati tecnologicamente (Vasta 1990; Hertner 1986). Una divisione internazionale del lavoro simile si aveva nell'industria chimica, settore in cui la Germania era all'avanguardia nel progresso tecnico grazie all'applicazione della ricerca scientifica, mentre la controparte italiana era in un circolo vizioso di tecnologia inferiore, più bassa qualità e minore domanda.

Lo sviluppo tecnologico italiano era condizionato da diversi vincoli. Innanzitutto, l'industria meccanica soffriva della mancanza di materie prime e di una domanda limitata per i suoi prodotti, poiché né l'agricoltura né le industrie alimentari erano in grado di creare una domanda significativa di attrezzature che implicassero lo sviluppo di nuove tecnologie. Questo impediva anche la specializzazione delle aziende meccaniche, costrette a produrre un'ampia gamma di prodotti diversi per restare sul mercato (Davis 1991, pp. 98-99). Un'eccezione positiva era rappresentata dall'indiscussa leadership tecnologica dell'Italia nell'industria tessile «più tradizionale»: la filatura della seta (Federico 1997, pp. 104-109). E tuttavia la debolezza dell'industria italiana delle macchine era tale da non riuscire a provvedere al settore tessile in espansione, costringendolo alla dipendenza dai macchinari stranieri. Questo voleva anche dire che le imprese dovevano costruire al loro interno delle officine di riparazione dei macchinari oppure affidarsi a fornitori e tecnici stranieri. Alessandro Rossi, del Lanificio Rossi di Schio, affermava nel 1881 che gli industriali tessili italiani non avevano altra scelta che comprare all'estero, poiché i macchinari stranieri erano più economici e tecnicamente superiori a quelli italiani (Maiocchi 1980, pp. 887-888). Neppure la costruzione della rete ferroviaria, che vide un'accelerazione tra il 1861 e il 1876, agì inizialmente da stimolo allo sviluppo di un'industria meccanica domestica: binari, locomotive, vagoni e carrozze continuarono a essere acquistati all'estero; anche il ferro per la costruzione dei ponti era di provenienza estera, poiché l'industria siderurgica italiana era limitata dalla mancanza di miniere di carbone (Cafagna 1973, pp. 287-288).

La prima svolta importante per l'industria meccanica italiana si ebbe con la legge sulle ferrovie del 1885, che dava preferenza ai prodotti nazionali mentre prevedeva un ulteriore ampliamento della rete. Sorsero diverse imprese specializzate, come la Franco Tosi e Co. (1881) e la Ernesto Breda e Co. (1886), mentre altre, come l'Ansaldo, furono modernizzate. Questo significò un importante investimento in macchinari importati dagli Stati Uniti. Inoltre, come risultato della politica preferenziale per i beni prodotti in Italia, diverse compagnie straniere – in particolar modo tedesche – aprirono degli stabilimenti nel Paese (Davis 1991, pp. 102-103).

Le imprese italiane erano piuttosto abili nell'adattare i macchinari stranieri e nel combinare macchine di provenienza ed età diverse; tale abilità era meno sviluppata nell'industria pesante, settore in cui gli impianti erano acquistati «chiavi in mano» (Federico 1996; Giannetti 1994). Gli ingegneri italiani svolsero un ruolo importante: possedevano infatti una preparazione ampia più che specialistica, e furono così in grado di confrontarsi con tante tecnologie diverse e riutilizzarle in modo creativo (Giannetti 1991). Tuttavia, il lento sviluppo tecnologico generava una scarsa domanda di competenze tecniche, e questo impediva il crearsi di un circolo virtuoso su ampia scala (Maiocchi 1980, p. 882). Alcuni studi recenti dipingono un quadro complesso dell'introduzione di nuove tecnologie nell'industria negli anni tra le due guerre: in generale l'industria italiana, pur dipendente dalle tecnologie straniere, riuscì ad adattarle alle caratteristiche del mercato italiano. L'importazione e l'imitazione di tecnologia straniera caratterizzarono l'industria tessile e quella dell'acciaio, mentre nei settori chimico e metalmeccanico si ebbero degli investimenti significativi in attività innovative autonome (Federico, Toninelli 2006; Giannetti 1999).

Negli anni tra le due guerre l'industria italiana riuscì a sfruttare alcune traiettorie tecnologiche avviate alla fine del XIX secolo e nel periodo precedente alla Prima guerra mondiale: la disponibilità di energia idroelettrica rese possibile diverse innovazioni di processo, come nel caso della produzione di ferro e acciaio di alta qualità dai rottami di ferro, di alluminio dalla bauxite, e di fertilizzanti dall'acetilene. La ricerca sistematica e la creazione di laboratori nell'industria chimica, sebbene su scala limitata,

iniziarono solo negli anni Trenta. Le importazioni di tecnologia straniera attraverso brevetti, licenze e *joint ventures* continuarono a essere importanti. L'industria petrolifera italiana – attraverso l'AGIP, con un'iniziativa dello Stato – beneficiò della ricerca svolta da IG Farben e Standard Oil. A loro volta, Montecatini e Fauser si accordarono per trasferire al cartello tedesco-americano i brevetti presenti e futuri. Un importante caso di *joint venture* nell'industria chimica fu la Litopane – in cui erano coinvolte Montecatini, IG Farben e Sachtleben – per la produzione di coloranti ed esplosivi. L'importazione di tecnologia straniera fu assai importante anche nel settore elettrotecnico, dove le imprese italiane acquistarono licenze e brevetti da imprese straniere: fu il caso di CEMSA con Westinghouse, e di Galileo Ferraris e Tecnomasio con Brown Boveri (Giannetti 1998, pp. 102-103 e 112-114). Nel breve periodo tra l'introduzione dell'autarchia (1935) e l'inizio della Seconda guerra mondiale furono creati laboratori e centri di ricerca, in particolare nell'industria chimica e della gomma, presso imprese come Montecatini, SNIA, Pirelli. Lo sviluppo di nuove tecnologie assurse a questione di interesse nazionale. Tuttavia, la collaborazione tra i centri di ricerca fu decisamente meno significativa che in Germania, negli Stati Uniti o in Giappone. La scarsa interazione tra scienza e industria era considerata una delle principali debolezze del sistema industriale italiano.

Gli IDE svolsero un ruolo significativo nell'economia degli anni Venti. Alla fine del decennio i settori con maggiori concentrazioni di IDE erano quello tessile, il chimico, e l'elettromeccanico (ad esempio, la Compagnia Generale di Elettricità, ramo italiano di General Electric). Negli anni Trenta si ebbe un deciso calo degli IDE: «carbone e petrolio», «attrezzature elettriche» e «chimica» erano le industrie con la quota più elevata di capitale straniero. Nel periodo tra le due guerre si verificò quindi il passaggio degli IDE dai settori delle *utilities* e dei trasporti alle industrie manifatturiere, a maggiore intensità di tecnologia e capitale (Colli 2010, pp. 93-101).

Negli anni Cinquanta l'Italia ebbe l'opportunità di ridurre il divario tecnologico, che si era ampliato nel corso del periodo autarchico, e di intraprendere un processo di *catch-up* con gli Stati Uniti (Abramovitz 1956; 1989; Toniolo 1980; Zamagni 2003).

L'*European Recovery Program* (ERP), o Piano Marshall, fu un canale importante per il trasferimento di tecnologia americana verso l'Italia[1].

Le concessioni e i prestiti che l'ERP rese disponibili nel periodo 1948-1952 dovevano essere utilizzati per importare beni e servizi, acquistati negli Stati Uniti e venduti nel paese di destinazione. I fondi ottenuti dalla vendita dei prodotti sarebbero andati a costituire un fondo di contropartita. Le importazioni italiane di macchinari (e mezzi di trasporto) finanziate attraverso le concessioni e i prestiti dell'ERP si impennarono a partire dal 1950 (211 milioni di dollari e 29% di tutti i fondi tra il 1950 e il 1952; US Department of Commerce 1948-1952), con la componente più importante (30%; Fauri 2010) costituita da «macchine per la lavorazione del metallo» e «macchine utensili».

Nel 1949, poiché si riteneva che il divario tecnologico tra Stati Uniti ed Europa occidentale si stesse allargando, nell'ambito dell'ERP fu avviato il Programma di Assistenza Tecnica e Produttività (TAP, nell'acronimo inglese). L'Italia fu, in termini di fondi, il terzo maggior beneficiario di questo programma e ricevette quasi quanto Francia e Germania (26 milioni di dollari) (Comin, Hobijn 2010; Tiratsoo 2000). Il TAP prevedeva anche l'invio di specialisti americani in Europa e visite di studio di team europei negli Stati Uniti. Tra il 1949 e il 1969, l'Italia inviò una media di 63 tirocinanti all'anno nelle industrie americane, meno della metà di quelli inviati da Francia e Germania (Comin, Hobijn 2010).

L'Italia usò una quota rilevante – e decisamente superiore a quella degli altri paesi – dei fondi di contropartita (oltre il 15%, un totale di 80 milioni di dollari nel periodo 1948-1952) per sostenere la produzione interna di macchinari. Una somma significativa – molto più alta che in Germania e in Francia – fu dedicata al sostegno dei Programmi di Assistenza Tecnica (5,6 milioni di dollari, quasi l'1% del totale dei fondi italiani; Brown, Opie 1953).

Negli anni Cinquanta e Sessanta, l'espansione della domanda interna, il considerevole aumento degli investimenti e lo sviluppo

[1] Per i fattori principali che hanno caratterizzato il piano ERP si vedano i lavori di Milward (1984) e Killick (1997).

dell'industria meccanica, in particolare dell'industria delle macchine utensili, resero possibile l'introduzione di nuove tecnologie di produzione di massa. A partire dal 1950 si ebbe un aumento della quota di macchinari importati sul totale degli investimenti, con una crescita particolarmente elevata durante il boom economico tra il 1959 e il 1961. Inoltre, l'impatto del trasferimento internazionale di tecnologia risultò amplificato grazie all'abilità dell'industria italiana di acquisire e diffondere la conoscenza tecnologica attraverso strategie di imitazione, ri-ingegnerizzazione e adattamento tecnologico (Antonelli, Barbiellini Amidei 2007, pp. 5 e 172-173).

Gli IDE aumentarono in maniera significativa a partire dalla metà degli anni Cinquanta e per tutti gli anni Sessanta, soprattutto in conseguenza degli investimenti delle multinazionali americane (come avvenne in tutti i paesi dell'Europa occidentale), ma anche delle imprese francesi, svizzere e britanniche (Colli 2010). Particolarmente rilevanti furono gli investimenti stranieri nell'industria petrolifera, nell'industria per la produzione di apparecchiature elettriche e in quella chimica. Inoltre, tra gli anni Cinquanta e Settanta, le licenze ottenute da imprese straniere costituirono un canale importante per l'afflusso di tecnologia straniera e una fonte importante di innovazione tecnologica per le imprese italiane (Malerba 1993).

Dalla metà degli anni Ottanta al 2003 l'importanza relativa (in termini di occupazione) delle affiliate straniere è andata aumentando nelle industrie a elevate economie di scala, ma è diminuita in quelle *science-based* e *technology-based*. Questo suggerisce che le industrie ad alta tecnologia hanno perso capacità di attrarre IDE, perdita a sua volta collegata al calo degli investimenti in R&S, infrastrutture tecnologiche e istruzione superiore (Balcet, Evangelista 2005).

4. *L'evoluzione della performance innovativa italiana*

Questo paragrafo presenta un'analisi quantitativa dell'evoluzione della produzione (visibile) di conoscenza tecnologica in Italia nel corso degli ultimi 150 anni in prospettiva comparata internazionale. L'analisi si basa su dati di nuova costruzione, rac-

colti da fonti diverse, che includono vari indicatori dell'attività di innovazione, così da rispecchiare l'ampia e mutevole gamma dei processi innovativi[2]. Questa base dati ci permetterà di valutare la performance relativa dell'Italia nei diversi sottoperiodi, e di individuare le fasi di *catch-up* tecnologico e quelle in cui il divario con i paesi leader è aumentato. In questo paragrafo, e nei due successivi, presentiamo le serie temporali usate nella stima econometrica e forniamo una prima valutazione di quanto questi dati supportino le teorie discusse nel secondo paragrafo, e le evidenze storiche richiamate nel terzo paragrafo.

4.1. *L'attività brevettuale*

La nostra base dati include i brevetti italiani domestici e internazionali (registrati in Francia, Germania, Spagna, Regno Unito, Stati Uniti e Svizzera) e, per quanto riguarda gli ultimi anni, i brevetti registrati presso l'Ufficio europeo dei brevetti (European Patent Office - EPO).

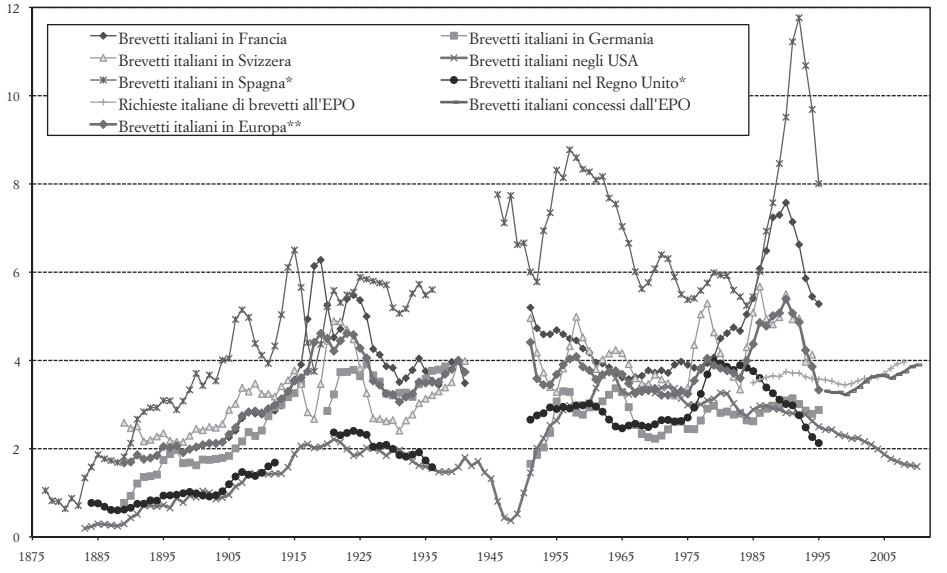
Le statistiche relative ai brevetti internazionali, pur non essendo un indicatore esauriente e imparziale, sono comunque utili per misurare il flusso di innovazioni – prevalentemente a base scientifica – sviluppate dalle imprese di maggiori dimensioni (oltre che, ma questo è vero soprattutto per il passato, dagli inventori professionisti). Le dimensioni di un'impresa influenzano in modo significativo la propensione a brevettare, e nelle statistiche brevettuali le innovazioni prodotte dalle imprese più piccole sono spesso sottostimate. Inoltre i brevetti riflettono innovazioni

[2] Le fonti principali della nostra base dati sull'output dell'attività di innovazione sono *La Propriété Industrielle: Organe Officiel du Bureau International de l'Union pour la Protection de la Propriété Industrielle* per gli anni precedenti alla Seconda guerra mondiale; il «Journal of the Patent Office Society» (si veda The Patent Office Society 1964); diverse pubblicazioni del World Intellectual Property Organization (WIPO - Organizzazione mondiale della proprietà intellettuale), in particolare WIPO (1983); le pubblicazioni dell'Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT); e Sáiz (2005). Per gli anni recenti abbiamo consultato le risorse online dell'United States Patent and Trademark Office (USPTO), dell'European Patent Office (EPO), e del WIPO. Per riferimenti ai dati non pubblicati in questo capitolo si veda Barbiellini Amidei, Cantwell, Spadavecchia (2011).

di prodotto, facilmente replicabili, e non rappresentano in modo adeguato le innovazioni di processo protette dalla loro complessità e compattezza (Griliches 1990; Pavitt 1984). L'attività brevettuale all'estero in paesi diversi dagli Stati Uniti non è stata analizzata di frequente su un periodo lungo e, per quanto sappiamo, mai nel caso italiano. In effetti, in fasi storiche diverse abbiamo riscontrato dinamiche diverse dell'attività brevettuale italiana negli Stati Uniti e nei paesi europei, in relazione all'orientamento del commercio dell'Italia, dei modesti IDE in uscita, delle destinazioni dell'emigrazione, e anche dei diversi sistemi brevettuali dei paesi ospiti: il mercato statunitense, particolarmente distante e altamente competitivo, non ha mai costituito il primo naturale riferimento per le relativamente piccole imprese italiane, internazionalizzate solo in termini di esportazioni.

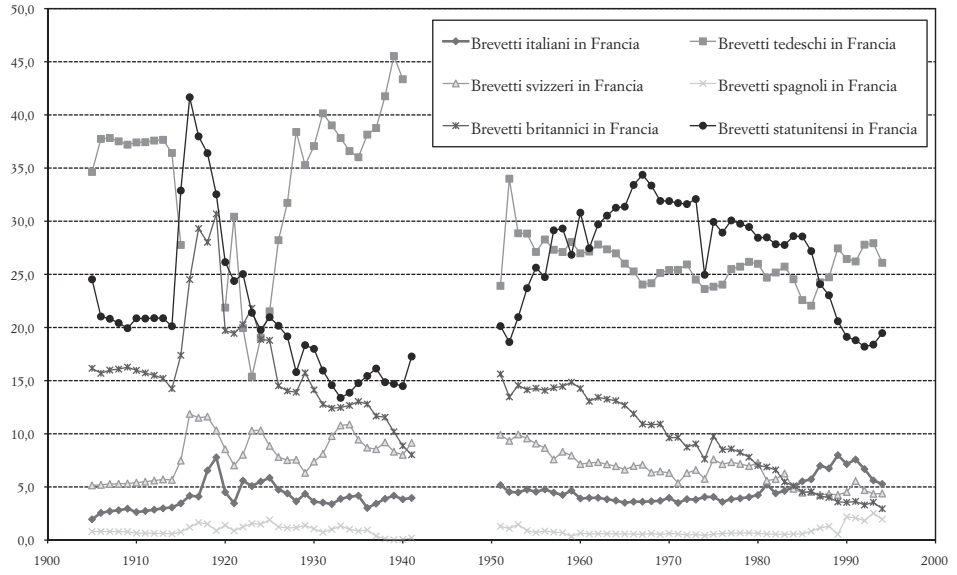
L'attività brevettuale italiana (espressa come quota di brevetti rilasciati ai residenti in Italia sul totale dei brevetti rilasciati a stranieri) nei diversi paesi europei appare superiore, sul lungo periodo, rispetto a quella registrata negli Stati Uniti (figg. 14.1-14.3).

Figura 14.1. *Quota dei brevetti di residenti italiani concessi in alcuni paesi esteri sul totale dei brevetti stranieri (percentuale)*



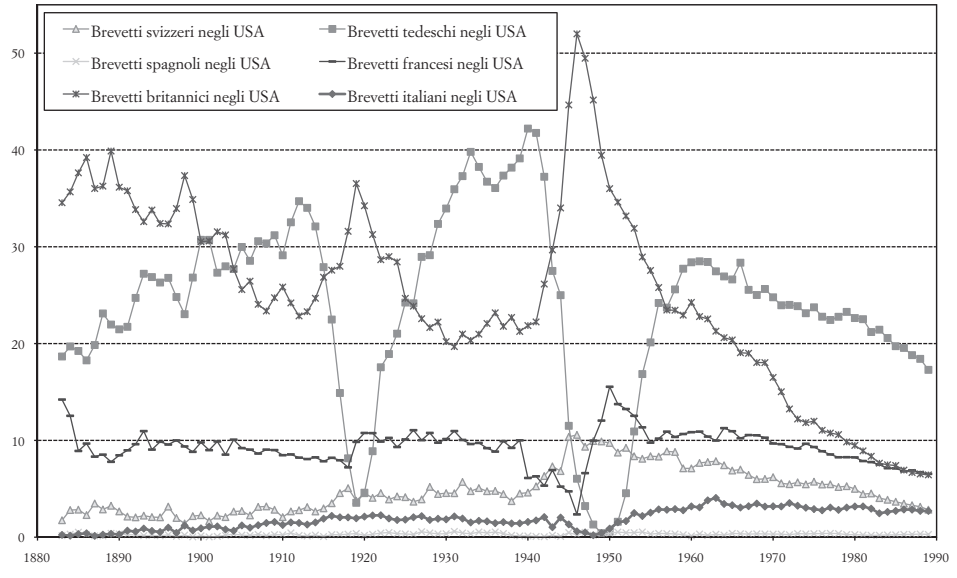
* Domande di brevetto; ** brevetti concessi in Francia, Germania e Svizzera.
Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo. Medie mobili su tre anni.

Figura 14.2. *Quota dei brevetti concessi in Francia a residenti di alcuni paesi esteri sul totale dei brevetti stranieri (percentuale)*



Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

Figura 14.3. *Quota dei brevetti concessi negli USA a residenti di alcuni paesi esteri sul totale dei brevetti stranieri, 1883-1989 (percentuale)*



Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

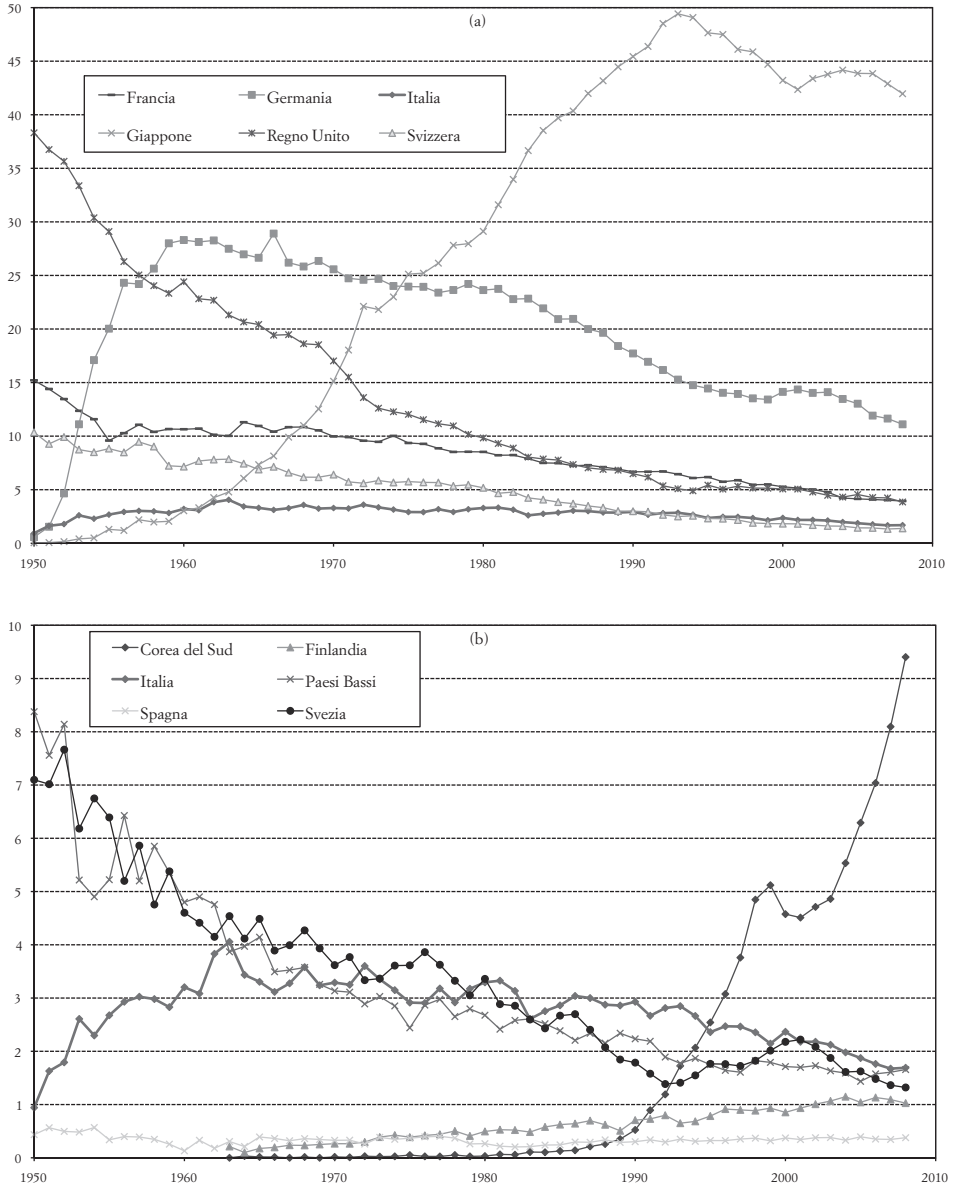
L'attività brevettuale italiana in Europa, seppur lontana da quella dei principali paesi industrializzati concorrenti, sembra migliore nella fase di *catch-up* dell'era giolittiana rispetto alle fasi storiche successive e in relazione allo sviluppo industriale italiano. Negli anni Venti e Trenta, il gap italiano nella brevettazione negli altri paesi europei restò pressoché stabile. Il livello e la crescita dei brevetti italiani negli Stati Uniti risultarono invece più modesti per tutta la prima metà del XX secolo.

All'inizio degli anni Cinquanta, l'attività brevettuale italiana all'estero – in Europa e negli Stati Uniti – era ancora limitata se confrontata con quella dei principali paesi industrializzati. Il *catch-up* dell'Italia in questo campo riprese nel corso degli anni Cinquanta, ma poi alla metà degli anni Sessanta, nel pieno della cosiddetta «Età dell'Oro», si registrò un arretramento in quasi tutti gli uffici brevetti europei (fig. 14.4). Negli anni Settanta e Ottanta, l'attività brevettuale italiana nei paesi europei sembrò riprendere un percorso di crescita moderata (o comunque di efficace difesa, rispetto in particolare alla marcia inarrestabile del Giappone), mentre le imprese italiane continuavano a perdere terreno tra i brevettanti stranieri presso l'United States Patent and Trademark Office (USPTO). È bene qui ricordare che le statistiche relative ai brevetti concessi dall'USPTO catturano soprattutto le attività di innovazione tecnologica più formalizzate, basate su ricerche di laboratorio, nel nostro caso sviluppate principalmente dalle (poche) grandi aziende italiane.

Inoltre, l'attività brevettuale italiana in Europa nel corso degli ultimi 150 anni ha incontrato minori difficoltà in Francia, Spagna e Svizzera, piuttosto che in Germania, soprattutto nel periodo successivo alla Seconda guerra mondiale, probabilmente grazie ai meno «stringenti» sistemi brevettuali «latini», e perché questi paesi erano le destinazioni principali delle esportazioni dei prodotti tecnologicamente intermedi italiani.

Il livello di attività brevettuale dell'Italia risulta inferiore alla media degli altri principali paesi nel corso dell'intero periodo in esame (anche se con una tendenza a ridurre il divario, che resta comunque significativo) anche quando guardiamo a un indicatore alternativo: ovvero il numero di brevetti domestici concessi ai residenti per unità di PIL (International GK Dollars; Maddison 2010), nonostante il solitamente inferiore contenuto tecno-

Figura 14.4. *Quota dei brevetti concessi negli USA a residenti di alcuni paesi esteri sul totale dei brevetti stranieri 1950-2008 (percentuale)*



Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

logico dei brevetti domestici. Anche con questi dati, comunque, viene confermata sia la crescita dell'attività brevettuale nella lunga fase giolittiana sia la modesta dinamica dell'Età dell'Oro, periodo in cui l'economia italiana riuscì a crescere più velocemente della media degli altri paesi, pur «risparmiando» più della media sulla registrazione di brevetti sia domestici sia internazionali.

Il confronto tra i brevetti italiani e di altri paesi stranieri, rilasciati negli Stati Uniti, mostra: all'inizio degli anni Cinquanta un numero e una quota di brevetti italiani assai ridotti; una crescita relativamente sostenuta nel corso degli anni del miracolo economico fino a raggiungere nel 1963 il massimo storico del 4,1% del totale dei brevetti rilasciati a stranieri (quota molto più vicina a quella dei brevetti italiani in Europa), e un moderato *catch-up* rispetto ai principali paesi industrializzati, con la significativa eccezione della Germania; un calo della quota dei brevetti italiani nei quattro decenni successivi. Di sicuro l'Italia non ha vissuto, neppure durante il suo boom economico, un «decollo» dell'attività brevettuale all'estero simile a quelli di Giappone e Corea del Sud (rispettivamente dalla metà degli anni Sessanta e dai primi anni Novanta). Escludendo il Giappone (il grande vincitore della fase successiva alla Seconda guerra mondiale), tuttavia, il divario tra l'Italia e gli altri paesi industrializzati è andato restringendosi fino ai primi anni Novanta. Negli ultimi vent'anni, invece, le dinamiche dell'attività brevettuale italiana negli Stati Uniti non hanno consentito alcun ulteriore pur limitato *catch-up*, neanche rispetto ai paesi tecnologicamente maturi.

Dagli anni Novanta la bassa performance dell'attività brevettuale italiana all'estero prevale su entrambe le sponde dell'Atlantico. In questa fase la prestazione italiana soffre di vecchie e nuove difficoltà interne e debolezze strutturali, come anche dei nuovi successi nella brevettazione di altri paesi (le «tigri asiatiche» e i paesi del Nord Europa)[3]. La quota italiana dei brevetti depositati e concessi dall'EPO (compresi i brevetti stranieri di qualunque nazionalità, dunque anche quelli degli Stati Uniti e del paese ospitante le strutture dell'EPO, la Germania) resta tuttavia più

[3] Per gli ultimi quindici anni il riferimento per i brevetti dell'Europa continentale è all'EPO.

alta di quella all'USPTO, poiché i brevetti italiani all'EPO sono diminuiti in modo meno significativo negli anni Novanta e sono aumentati negli ultimi dieci anni. Questo suggerisce una migliore performance relativa delle piccole e medie imprese italiane nel relativamente più «facile» e meno alieno ambiente brevettuale europeo. La quota complessiva di brevetti concessa a residenti italiani rimane piuttosto modesta e non adeguata al peso economico del Paese, sia all'USPTO (dove l'Italia è decima tra i paesi stranieri, e ha un settimo dei brevetti della Germania nel 2010), sia all'EPO (dove l'Italia è sesta, compresi gli Stati Uniti, e ha un quinto dei brevetti tedeschi nel 2010).

Abbiamo anche raccolto i dati dei brevetti per settori e classi tecnologiche di prodotto così da scomporre per livello di contenuto tecnologico i brevetti italiani concessi dall'USPTO nel corso dell'intero periodo e dall'EPO per gli ultimi dieci anni. Abbiamo calcolato le quote settoriali dei brevetti italiani su quelli stranieri e un indice di vantaggio tecnologico rilevato – cioè un indice di specializzazione brevettuale – per identificare i punti di forza e di debolezza relativi della performance innovativa italiana nel corso degli ultimi 120 anni (tab. 14.1)[4].

Se guardiamo alla prima fase di *catch-up* (ovvero, la fase giolittiana), i brevetti italiani all'USPTO guadagnarono terreno (in relazione a quelli stranieri) in diversi settori, ma in particolare in quelli più avanzati: gomma, mezzi di trasporto e attrezzature elettriche. Nel periodo tra le due guerre, mentre la quota totale di brevetti italiani cresceva, ci fu un arretramento in settori avanzati cruciali come il chimico e le forniture elettriche; la performance del periodo autarchico fu particolarmente deludente, poiché i brevetti arretrarono in tutti i settori moderni eccetto la gomma. Nella fase cruciale di *catch-up* del secondo dopoguerra i brevetti italiani all'USPTO guadagnarono terreno in tutti i settori e in

[4] L'indice è il rapporto tra la quota dei brevetti italiani su quelli stranieri in una determinata industria, e la quota dei brevetti italiani su quelli stranieri per l'insieme delle industrie, registrati all'USPTO (e all'EPO); un valore dell'indice superiore (inferiore) a 1 indica specializzazione (despecializzazione). Per il periodo 1890-1962 abbiamo fatto riferimento al database dei brevetti statunitensi sviluppato da John Cantwell alla Rutgers University, con il sostegno dell'USPTO (Cantwell 2002); per periodi successivi abbiamo utilizzato USPTO (2001; 2009).

Tabella 14.1. *Quota dei brevetti italiani sui brevetti totali concessi negli USA a stranieri e indice del vantaggio tecnologico rivelato*

Classi di prodotto - SIC/USPTO	1890-1919		1920-1949		1950-1973		1974-1988		1989-2000		2001-2008	
	%	VTR	%	VTR	%	VTR	%	VTR	%	VTR	%	VTR
Alimentari	1,0	0,79	1,3	0,78	2,7	0,89	2,6	0,88	2,8	1,09	3,5	1,80
Tessili	0,2	0,19	1,2	0,73	3,9	1,36	2,2	0,72	2,6	1,03	4,2	2,17
Chimici	1,0	0,79	0,9	0,54	4,2	1,23	4,0	1,33	4,0	1,57	3,0	1,56
Estrazione e raffinazione del petrolio	0,8	0,63	0,7	0,40	1,8	0,56	1,0	0,34	2,3	0,89	2,5	1,29
Gomma e plastica	1,0	0,83	2,8	1,69	5,0	1,96	3,2	1,07	3,0	1,19	3,2	1,64
Pietra, vetro e cemento	1,1	0,89	1,3	0,79	2,6	0,83	2,3	0,78	2,0	0,79	1,9	0,97
Metalli primari	1,5	1,22	1,3	0,76	2,3	0,72	2,3	0,77	1,6	0,62	1,8	0,92
Prodotti in metallo	0,9	0,69	1,6	0,97	3,0	1,01	2,7	0,91	2,8	1,10	2,8	1,46
Macchinari (eccetto macchinari elettrici)	1,0	0,79	1,6	0,98	3,4	1,08	3,7	1,22	3,3	1,28	3,0	1,53
Attrezzature elettriche ed elettroniche	1,8	1,44	1,5	0,89	2,3	0,69	2,2	0,74	1,6	0,63	1,1	0,59
Mezzi di trasporto	2,7	2,15	3,5	2,09	3,1	1,07	2,4	0,81	1,9	0,76	1,9	0,97
Strumenti scientifici e professionali	1,3	1,04	1,9	1,12	2,3	0,76	1,9	0,62	1,5	0,61	1,8	0,93
Altri prodotti SIC	1,4	1,13	2,5	1,48	3,7	1,17	3,6	1,19	3,3	1,29	2,4	1,26
Totale	1,2		1,7		3,2		3,0		2,5		1,9	

Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo. VTR = indice del vantaggio tecnologico rivelato. SIC = Sistema standard industrial classification.

modo particolare nei settori tradizionali e tecnologicamente intermedi: la quota dei brevetti italiani aumentò soprattutto nel settore tessile, dei macchinari e in quello chimico, prefigurando la distribuzione prevalente nei decenni più recenti. Questa fase indusse un ulteriore allontanamento dall'iniziale specializzazione tecnologica nelle attrezzature elettriche (malgrado un transitorio progresso nell'elettronica negli anni Sessanta e Settanta) e nell'industria dei mezzi di trasporto (che peggiorò in seguito alle drastiche limitazioni imposte all'industria aeronautica dai trattati di pace successivi alla Seconda guerra mondiale).

Sul lungo periodo emergono alcune luci e diverse aree critiche: (1) la specializzazione nel settore meccanico progredì significativamente, raggiungendo il livello critico di 1 dopo la Seconda guerra mondiale e superando negli ultimi anni il valore di 1,5 (anche all'EPO); (2) la specializzazione tecnologica nell'industria chimica, della gomma e della plastica, dopo i progressi vigorosi degli anni Cinquanta e Sessanta e le difficoltà dei tre decenni successivi, nel periodo 2001-2008 si è avvicinata a livelli relativamente elevati per un più ampio sottoinsieme di rami avanzati (anche all'EPO); (3) le industrie alimentari e tessili italiane, raggiunti livelli di relativa specializzazione tecnologica dopo la Seconda guerra mondiale, sono diventate aree di elevata specializzazione solo negli ultimi anni, quando queste due classi di prodotto hanno guadagnato le più elevate (e crescenti) quote di brevetti all'USPTO (3,5 e 4,2%, rispettivamente, nel 2001-2008), davanti ai settori chimico e meccanico (con il 3% ciascuno); (4) essendo partita con livelli di specializzazione significativi, l'industria dei mezzi di trasporto ha vissuto un processo di relativa despecializzazione tecnologica dopo gli anni Cinquanta, risultato in particolare della deludente performance del settore *non-automotive*; e (5) nel settore delle attrezzature elettriche ed elettroniche prevale un trend di despecializzazione sul lungo periodo, con l'indice costantemente ben al di sotto di 1 dopo la Seconda guerra mondiale; in particolare, è da segnalare la caduta libera della cruciale area ICT (Information and Communication Technology) negli ultimi trent'anni (nel quadro di un arretramento generalizzato, con l'eccezione degli elettrodomestici).

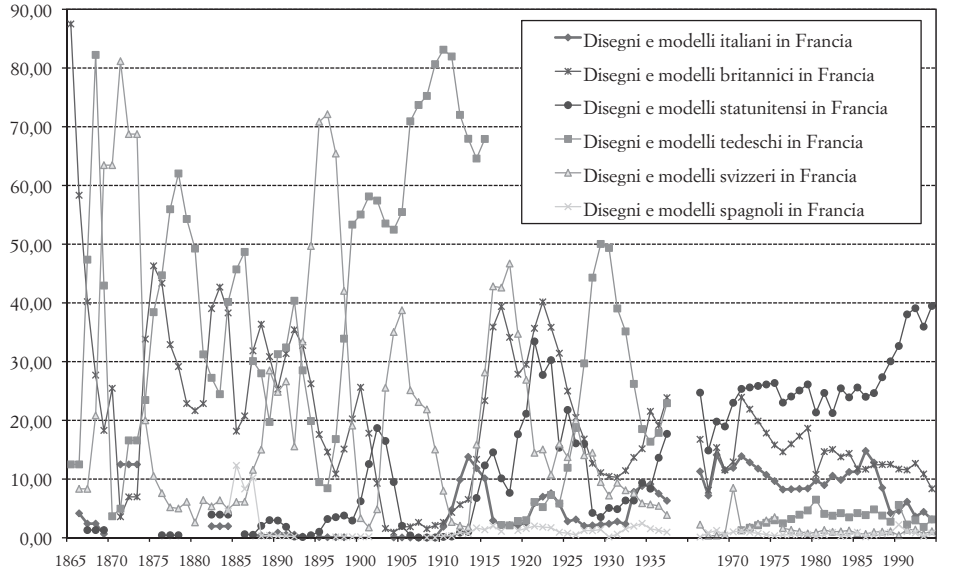
Nel complesso, l'industria meccanica sembra essere il settore che meglio ha affrontato il problema della tecnologia e che ha fatto uno sforzo superiore alla media per dotarsi di competen-

ze tecnologiche e capacità innovativa per essere competitivo sui mercati nazionali e internazionali; le macchine industriali, in particolare, hanno sviluppato una base tecnologica ben strutturata, affermandosi quale area di relativa forza tecnologica nazionale. Le rinnovate industrie tradizionali (soprattutto nell'area del *made in Italy*, con le branche dell'industria tessile e dell'abbigliamento, delle pelli e calzature, dei prodotti in legno e dei mobili, della ceramica, degli alimentari e così via) oltre a un innalzamento qualitativo della produzione, negli ultimi anni hanno anche aumentato il loro coinvolgimento in attività innovative che conducono a brevetti. L'industria chimica, malgrado una riduzione del suo peso, con perdite anche importanti, è riuscita infine ad ampliare la propria specializzazione tecnologica su un più alto numero di classi di prodotto, approfondendo al contempo la propria partecipazione tecnologica in diverse nicchie produttive. Il profilo brevettuale dell'Italia rimane invece gravemente inadeguato nel campo della tecnologia dell'informazione e delle comunicazioni, nel quale nel periodo 2001-2008 si concentrava il 46% di tutti i brevetti concessi dall'USPTO ma dove l'Italia aveva solo il 19% dei propri brevetti registrati presso lo stesso ufficio. Questo indica che i tentativi purtroppo falliti da parte delle aziende italiane di lasciare la loro impronta nell'industria elettronica/informatica ad alta tecnologia nel corso degli anni Sessanta e Ottanta hanno generato un'importante e persistente debolezza delle strategie tecnologiche dell'industria italiana (Malerba, Torrisi, Bussolati 1996; Antonelli 1999; Barbiellini Amidei, Goldstein 2012).

4.2. *Disegni, modelli e marchi*

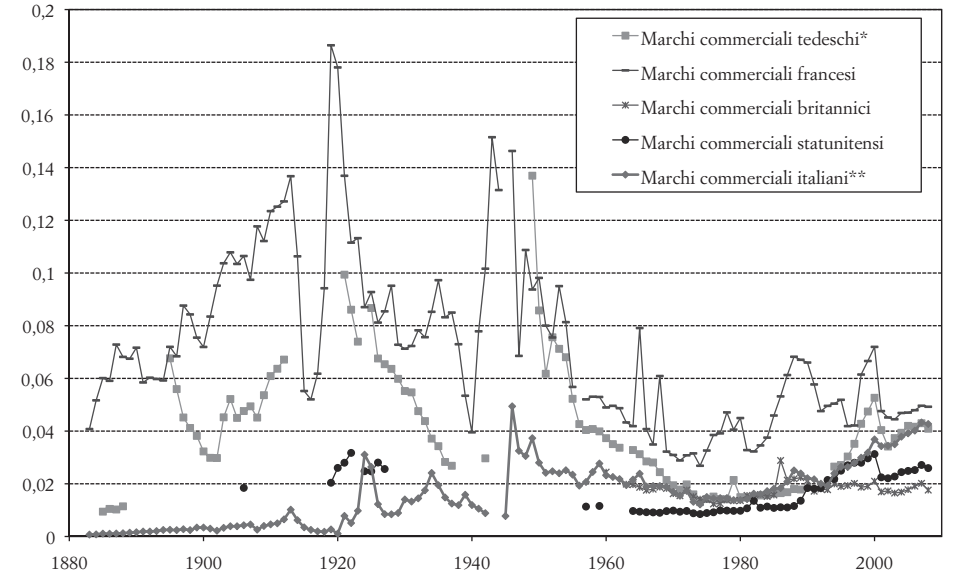
I nostri dati includono anche statistiche su disegni e modelli industriali, e marchi commerciali registrati a livello nazionale e all'estero. Questi indicatori colgono le attività innovative meno formalizzate e dovrebbero fungere da *proxy* per investimenti in attività di progettazione industriale e innovazioni di prodotto «leggere». Le aziende italiane hanno ottenuto performance migliori in termini relativi in queste attività innovative più semplici. Tuttavia, dalla fine del XIX secolo fino agli anni Trenta, la quota italiana dei disegni e modelli industriali depositati in Francia risultava modesta rispetto a quella di altri paesi (fig. 14.5).

Figura 14.5. *Quota per paese dei disegni e modelli depositati in Francia sul totale dei disegni e modelli di stranieri (percentuale)*



Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo. Per il periodo 1865-1940, medie mobili su tre anni; 1965-1995, dati annuali.

Figura 14.6. *Marchi commerciali depositati in alcuni paesi dai residenti, numero su PIL*



* Fino al 1937 marchi registrati. ** Fino al 1942 marchi registrati.
Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

È a partire dagli anni Sessanta che la quota dei disegni industriali italiani in Francia e in Germania e il numero totale di disegni e modelli registrati in Italia dai residenti risultano molto più vicini ai dati degli altri paesi industrializzati, rispetto a quanto lo siano i dati brevettuali. Questo potrebbe anche segnalare il crescente contributo innovativo delle piccole e medie imprese (PMI), un parziale sostituto dell'innovazione più formalizzata e strutturata, centrata sulle grandi aziende, in graduale indebolimento.

Allo stesso modo, i marchi commerciali, che veicolano informazioni (agli acquirenti) sui nuovi prodotti e le loro qualità, possono fungere da indicatore complementare (sottoutilizzato nella storia economica e nell'economia dell'innovazione) utile soprattutto per analizzare l'innovazione di prodotto da parte delle piccole aziende in industrie intermedie e a bassa tecnologia (Mendonça, Pereira, Godinho 2004). I costi amministrativi per i marchi (così come per i disegni e i modelli) sono più bassi di quelli per i brevetti e la loro registrazione non richiede un significativo avanzamento tecnologico. Questo indicatore permette di cogliere le attività innovative volte alla differenziazione del prodotto e al marketing, altrimenti non rilevate. La quota italiana dei marchi commerciali internazionali è rimasta per molti decenni abbastanza bassa, un decimo di quelle di Francia e Germania, meno del 4% del totale dei marchi commerciali registrati a Ginevra fino agli anni Trenta (malgrado l'Italia sia stata tra i primi paesi a sottoscrivere l'accordo internazionale sui marchi del 1883). D'altra parte è vero che all'epoca i marchi commerciali, più spesso nomi di compagnie, «fornivano le basi» per la costituzione e lo sviluppo delle moderne grandi aziende internazionali (Wilkins 1992, p. 87), un'area di debolezza strutturale dell'industria italiana. Le attività innovative rilevate dalle registrazioni italiane di marchi commerciali crebbero tuttavia in modo significativo nei decenni successivi alla Seconda guerra mondiale.

La posizione relativa dell'Italia (rispetto agli altri principali paesi industrializzati) migliorò in particolare a partire dagli anni Settanta, sia nei marchi domestici registrati da residenti (sul PIL) sia nei marchi registrati all'estero (all'USPTO, in Francia, e all'Ufficio europeo dei marchi - UAMI) da italiani. Negli ultimi anni, la performance dell'Italia nella registrazione di marchi commerciali

è molto più vicina a quella dei nostri *competitors*, rispetto a quella brevettuale (fig. 14.6). Tra il 2003 e il 2008, in particolare, l'Italia era al quarto posto per domande di marchi comunitari, dopo gli Stati Uniti, la Germania (le domande italiane erano un quarto di quelle tedesche), e il Regno Unito (all'USPTO l'Italia era al quinto posto tra i paesi stranieri con la metà dei marchi commerciali della Germania). È interessante notare come mentre la correlazione tra le serie temporali dei marchi e dei brevetti (registrati in patria e all'estero, espressi in valori assoluti e quote) è stata positiva per la maggior parte del secolo scorso, negli ultimi anni essa sia divenuta negativa.

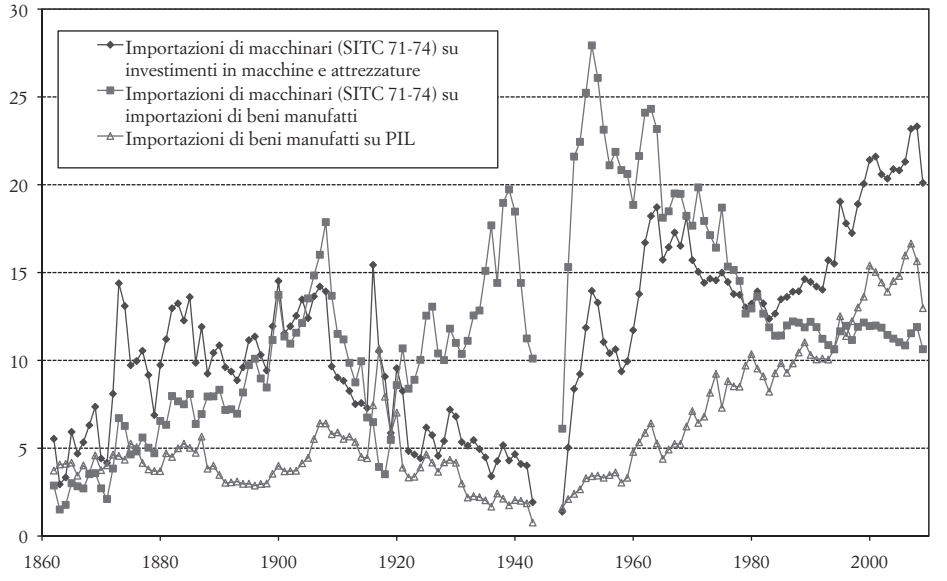
5. *L'importazione di tecnologie straniere*

5.1. L'importazione di macchinari

L'investimento in nuovi macchinari ha rappresentato nel corso del XX secolo uno dei principali canali di introduzione di nuove tecnologie nei paesi industrializzati (Rosenberg 1982; Rosenberg, Mowery 1998). Questo è stato in particolare il caso dell'Italia, che ha investito in macchinari di produzione straniera per buona parte dei 150 anni della sua storia unitaria. Le nostre nuove serie storiche mostrano che l'importazione di macchinari ha avuto un peso maggiore, e crescente, in rapporto agli investimenti nazionali in macchinari (e al PIL e al valore aggiunto industriale) durante l'era giolittiana, in confronto agli anni Venti e Trenta e, *mutatis mutandis*, al periodo successivo alla Seconda guerra mondiale – quando si prende in considerazione l'apertura del mercato domestico a partire dagli anni Cinquanta, con l'integrazione europea e le liberalizzazioni commerciali internazionali, e la nuova scala del commercio intraindustriale che ha caratterizzato la seconda metà del XX secolo (fig. 14.7)[5].

[5] Le nostre fonti principali per i dati su commercio e produzione di macchinari sono Federico *et al.* (2011); ISTAT (1946-1954; 1949-2010; 1953; 1953-1990); ISTAT, ICE (2000-2009); OEEC (1951-1958; 1959-1961); e OECD (1997; 2011a). Per i dati sugli investimenti, il valore aggiunto dell'industria e il PIL si confronti Baffigi *supra*, cap. 6.

Figura 14.7. *Importazioni di macchinari in rapporto a investimenti in macchinari e a importazioni di beni manufatti (percentuale) - Italia*



Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

La crescente quota di importazioni di macchinari sul totale di importazioni di manufatti a partire dagli anni Novanta dell'Ottocento – con il picco del 18% nel 1908 – indica lo sforzo delle imprese italiane nell'investimento in macchinari stranieri durante l'era giolittiana. L'importazione di macchinari specializzati – al netto delle macchine agricole – raggiunse livelli significativi sia in valore assoluto sia come quota delle importazioni totali di macchinari dalla fine del XIX secolo. È interessante notare come l'importazione di macchine utensili – macchine che servono a produrre altre macchine – ha iniziato a crescere a partire dagli anni Venti, e alla fine degli anni Trenta aveva raggiunto quasi il 30% delle importazioni di macchinari[6]. A metà degli anni Trenta, la quota dei beni strumentali sul totale delle importazioni era, per l'Italia, molto più elevata che per gli altri paesi industrializza-

[6] Si veda Barbiellini Amidei, Cantwell, Spadavecchia (2011). Negli studi di storia economica l'industria delle macchine utensili è stata considerata cruciale per la diffusione dell'innovazione tecnologica, all'inizio del XX secolo per l'avvento dei metodi di produzione di massa (Rosenberg 1963).

ti (rispettivamente 7, 3, 1,6 e 1,3 volte la quota di Stati Uniti, Regno Unito, Francia e Belgio)[7].

Anche nella seconda fase di *catch-up*, l'abilità nell'assorbire nuove conoscenze tecnologiche dipese inizialmente dall'importazione di macchinari stranieri. Ancora nei primi anni Cinquanta, la quota di macchinari sul totale delle importazioni di beni manufatti era, nel caso dell'Italia, significativamente maggiore di quella degli altri paesi avanzati (rispettivamente 5, 3, 2 e 1,5 volte la quota di Stati Uniti, Germania, Regno Unito e Belgio). Tuttavia, lo sviluppo quantitativo e qualitativo dell'industria meccanica italiana era in corso, anche come conseguenza della straordinaria crescita degli acquisti di beni capitale stranieri dell'inizio degli anni Cinquanta (Piano Marshall) e Sessanta, quando i macchinari giunsero a pesare per il 25% di tutte le importazioni italiane di manufatti: un massimo storico. Negli anni successivi questa percentuale scese in maniera sensibile; già nel 1973 il dato italiano era uguale o inferiore a quello dei principali partner commerciali, e negli ultimi anni la quota dei macchinari sul totale delle importazioni di beni manufatti è scesa al 10%. Le esportazioni italiane di macchinari sono cresciute vigorosamente nel lungo periodo e la bilancia commerciale specifica dei beni capitale è risultata positiva dal 1965 in avanti.

5.2. *Investimenti diretti esteri e brevetti stranieri in Italia*

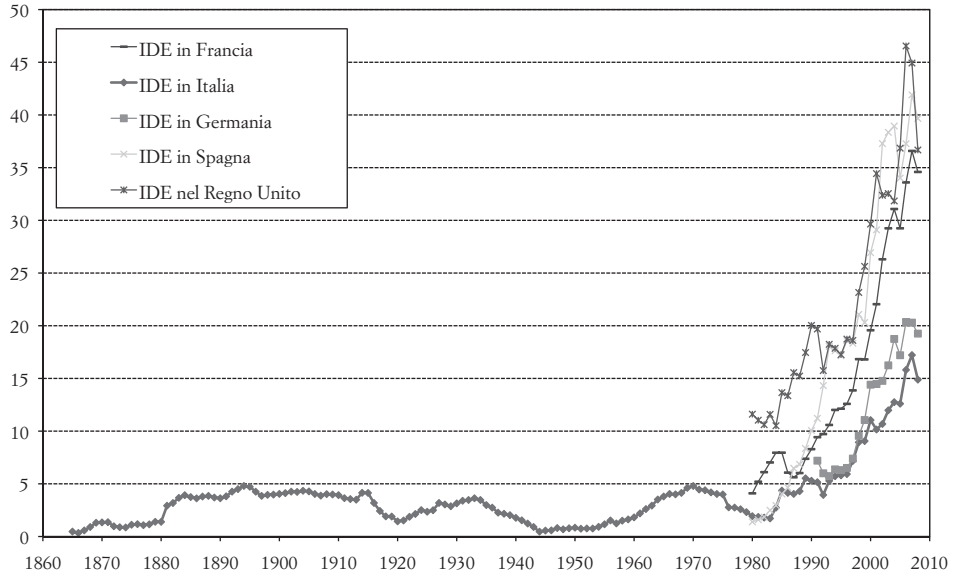
Le ricerche storiche passate in rassegna nel terzo paragrafo hanno considerato gli IDE verso l'Italia un veicolo primario per il trasferimento di tecnologia su tutti i 150 anni successivi all'Unità. Le nostre nuove stime confermano parzialmente questa rappresentazione[8]: (1) gli IDE (stock, non finanziari) sul PIL sono stati per diversi anni molto elevati, prima e durante il periodo giolittiano, mentre – dopo il crollo della Grande Guerra – con la ripresa degli anni Venti non sono tornati ai livelli prebellici; (2) dopo la

[7] Calcoli degli autori su Société des Nations – Service d'Études Économiques (1939).

[8] Le fonti principali per i nostri dati sugli IDE sono: Direzione Generale di Statistica (1884-1925); Colli (2010); Ufficio Italiano dei Cambi (1995); UNCTAD (1991-2009).

Seconda guerra mondiale, partendo dai livelli storicamente bassi raggiunti alla fine del periodo fascista, il rapporto IDE/PIL è aumentato per una più breve fase fino al 1970 – come risultato soprattutto degli investimenti delle multinazionali americane in tutti i paesi dell'Europa occidentale; (3) dagli anni Novanta, nel nuovo contesto di globalizzazione, gli IDE in Italia sono passati a livelli (più elevati ma) comparativamente più modesti, rispetto ai principali partner commerciali europei (fig. 14.8).

Figura 14.8. *Investimenti diretti esteri in rapporto al PIL per alcuni paesi europei (stock in entrata; percentuale)*



Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

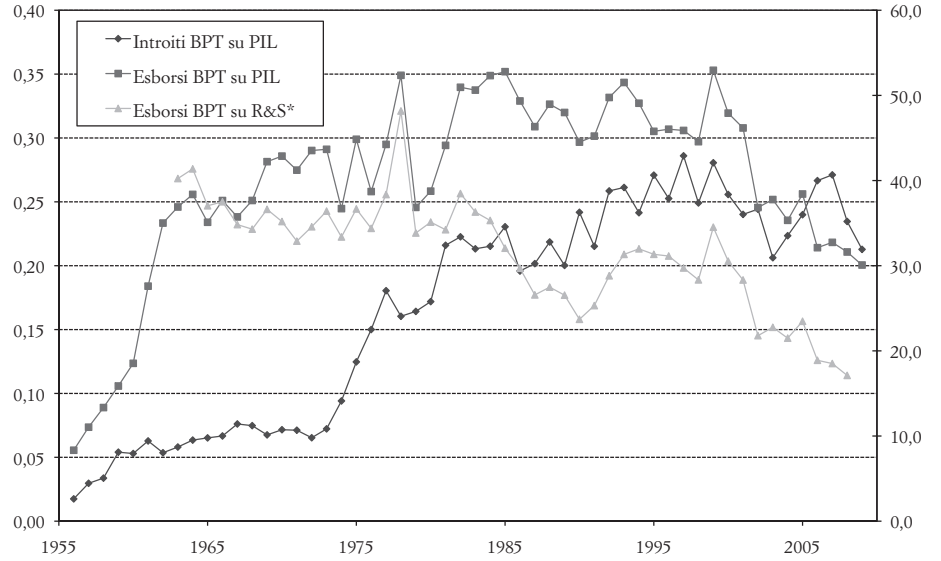
La tecnologia è storicamente affluita dall'estero anche attraverso i brevetti registrati in Italia da stranieri, spesso multinazionali di paesi tecnologicamente avanzati. Il nostro indice del numero di domande di brevetto depositate da stranieri all'Ufficio brevetti italiano per unità di PIL mostra come l'importanza di questo canale è andata aumentando a partire dagli anni Ottanta dell'Ottocento fino a raggiungere i valori storicamente e comparativamente più elevati alla fine del periodo giolittiano (Barbiellini Amidei, Cantwell, Spadavecchia 2011). È degno di nota che l'indice è stato per l'Italia quasi sempre più elevato che per gli altri paesi considerati (Stati Uniti, Francia, Germania e Spagna) per

buona parte del periodo fino agli anni Trenta. Tornò a essere elevato negli anni Cinquanta e Sessanta, ma è poi sceso a livelli più bassi della media negli anni Settanta. È anche interessante notare che, sebbene la correlazione tra le due serie temporali degli IDE e dei brevetti stranieri in Italia sia stata positiva sull'intero periodo analizzato, essa è andata progressivamente diminuendo.

5.3. *L'acquisto di tecnologia straniera non incorporata*

Dopo l'assistenza tecnica fornita dagli Stati Uniti con il Piano Marshall nei primi anni Cinquanta, gli acquisti di tecnologia straniera non incorporata – brevetti, marchi, disegni e assistenza tecnica – rilevati dalla bilancia dei pagamenti della tecnologia (BPT) aumentarono nel corso del decennio, per poi crescere assai significativamente durante il boom economico dei primi anni Sessanta (fig. 14.9)[9].

Figura 14.9. *Bilancia dei pagamenti della tecnologia in rapporto al PIL e alle spese in R&S (percentuale) - Italia*



* Scala su asse di destra.
Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

[9] Le fonti principali per i dati sulla BPT sono: Antonelli e Barbiellini Amidei (2007, pp. 132-134) per il periodo 1956-1991, Ufficio Italiano dei Cambi (1996) e Banca d'Italia (1997-2009) per gli anni successivi.

Gli esborsi italiani per l'acquisto di tecnologia dall'estero negli anni Sessanta e Settanta spiccano tra i paesi OCSE: l'Italia raggiunse la Germania quale principale importatore nel 1978, davanti a Giappone, Regno Unito e Stati Uniti (Barbiellini Amidei, Cantwell, Spadavecchia 2011). Sino alla metà degli anni Ottanta, l'acquisizione da parte dell'Italia di conoscenze tecnologiche non incorporate crebbe sensibilmente, raggiungendo lo 0,35 del PIL. Se consideriamo che il rapporto nazionale R&S/PIL è rimasto sotto l'1% per quasi tutto il periodo, è chiaro che la tecnologia non incorporata importata ha costituito un input cruciale dell'attività innovativa italiana nella seconda metà del XX secolo, durante l'Età dell'Oro e oltre. Dall'inizio del nuovo millennio, la quota sul PIL dell'investimento in tecnologia straniera non incorporata è invece scesa ai livelli dei primi anni Sessanta, in assenza di una significativa «emancipazione tecnologica» sul lato degli incassi della BPT.

6. *Capacità di assorbimento e capacità di innovazione*

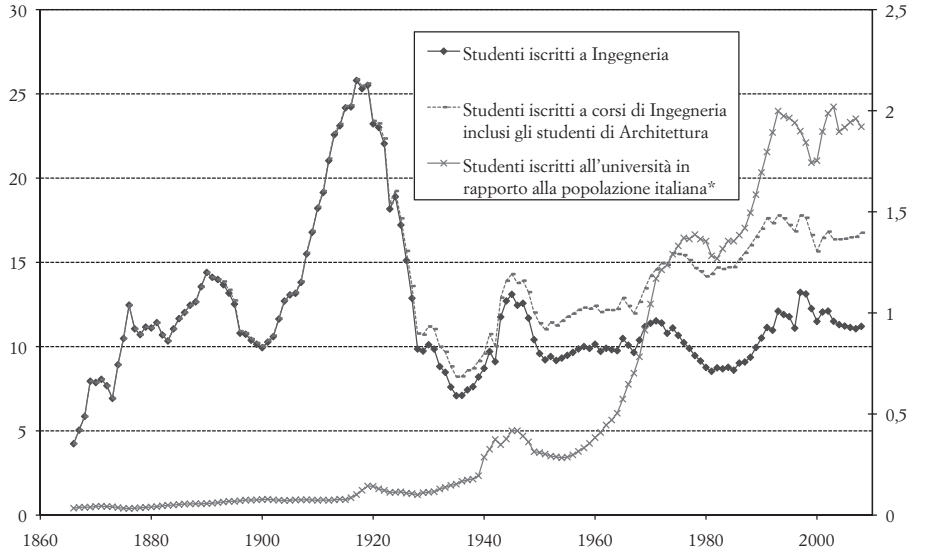
6.1. *Capitale umano tecnico*

Per rappresentare il processo di costruzione della *absorptive capacity* (ovvero, la capacità di adattare e adottare tecnologie straniere) e lo sviluppo di un sistema innovativo nazionale, abbiamo innanzitutto raccolto dati sul capitale umano tecnico. Abbiamo costruito serie storiche del numero di studenti di ingegneria iscritti nelle università italiane, quale *proxy* dell'accumulazione di conoscenze tecniche superiori. Emergono tre risultati principali (fig. 14.10)[10]: (1) la crescita considerevole e il peso raggiunto dalla quota di studenti di ingegneria sul totale degli studenti universitari durante l'era giolittiana fino al 1920; (2) il successivo marcato declino in epoca fascista, dopo la riforma Gentile (cfr. Bertola,

[10] Le fonti principali per i dati sugli studenti universitari di ingegneria sono: Direzione Generale di Statistica (1884-1925); Istituto Centrale di Statistica del Regno d'Italia (1926-1944); ISTAT (1949-2010; 1950-1972; 1973-1990; 1987-1998).

Sestito *supra*, cap. 9); e (3) la crescita poco significativa del periodo successivo alla Seconda guerra mondiale, per come emerge dopo aver sottratto – cosa che non viene mai fatta – gli studenti iscritti alle facoltà di ingegneria ma impegnati nei corsi di architettura.

Figura 14.10. *Quota degli studenti iscritti a ingegneria sul totale degli iscritti alle università italiane (percentuale)*



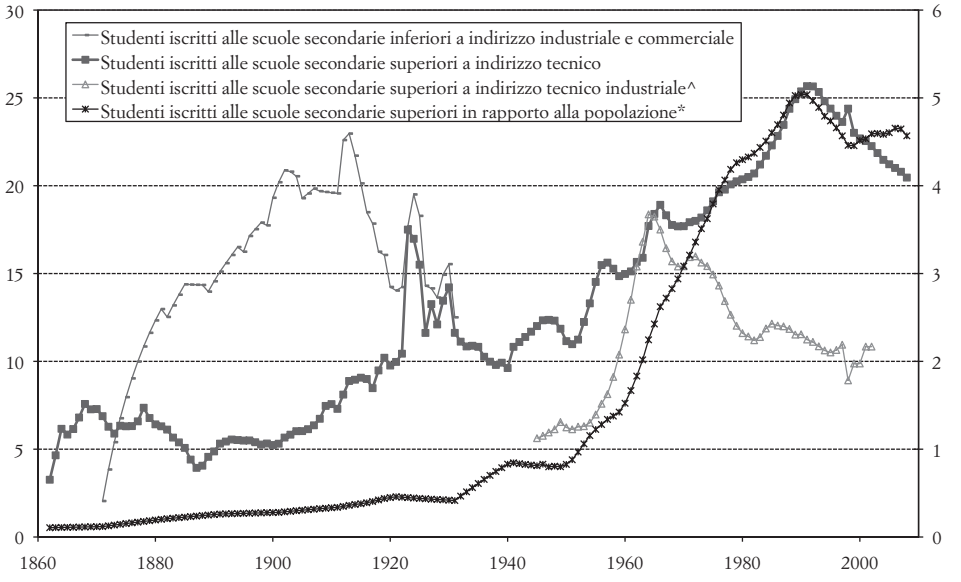
* Scala su asse di destra.
Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

Nell'ambito del sistema educativo italiano, soltanto prima e durante la fase giolittiana di *catch-up* si è effettuato un significativo investimento selettivo nel capitale umano tecnico *science-based* (Lacaita 1973; Zamagni 1978b; Vasta 1999a). A metà del XX secolo, grazie agli investimenti postunitari negli studi superiori di ingegneria, l'Italia aveva accumulato un adeguato stock di alto capitale umano tecnico. La scarsa crescita degli investimenti nell'istruzione ingegneristica nel corso dell'Età dell'Oro e il relativo arretramento degli anni Settanta e Novanta potrebbero aver avuto un impatto negativo negli ultimi anni[11].

[11] Nel 2009 la quota degli studenti iscritti a ingegneria, al netto degli iscritti alle facoltà di architettura e ingegneria edile, sul totale degli studenti iscritti

Abbiamo quindi ricostruito l'evoluzione delle competenze tecniche intermedie approssimate dal numero di tecnici formati nelle scuole italiane (fig. 14.11)[12]. Emergono dei risultati interessanti.

Figura 14.11. *Quota degli studenti iscritti alle scuole tecniche sul totale degli studenti delle scuole secondarie italiane (percentuale)*



^ In rapporto al totale studenti scuole secondarie superiori. * Scala su asse di destra.
Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

Innanzitutto, alla precoce e significativa crescita della quota di studenti iscritti alle scuole secondarie inferiori a indirizzo industriale non si affiancò un analogo investimento nell'istruzione tecnica intermedia. Gli studenti iscritti alle scuole tecniche superiori iniziarono ad aumentare solo nel primo decennio del XX

all'università era più basso (e in diminuzione) in Italia (9%), rispetto a Francia e Germania (10,5 e 11,9%, rispettivamente, in aumento negli ultimi anni), e alla media dell'Unione Europea (10,1%; Eurostat 2010).

[12] Le fonti principali per i dati sugli studenti delle scuole tecniche sono: Direzione Generale di Statistica (1884-1925); Istituto Centrale di Statistica del Regno d'Italia (1926-1944); ISTAT (1949-2010; 1950-1972; 1973-1990; 1989-1998).

secolo, quando la fase di *catch-up* dell'era giolittiana era già ampiamente in corso, e la loro quota divenne rilevante all'interno del sistema di istruzione secondaria solo negli anni Venti e soltanto per un breve periodo. Inoltre, le scuole tecniche secondarie superiori della fase giolittiana erano concentrate più su un indirizzo commerciale che sui bisogni della produzione industriale (Genovesi 2010). È interessante notare che un ridotto ma qualificato numero di scuole secondarie a indirizzo industriale, spesso finanziate da aziende e istituzioni locali, svolsero un ruolo fondamentale nello sviluppo di competenze nel settore manifatturiero in alcune aree del Centro e Nord Italia (Zamagni 1996; Moroni 2002; Lacaita 2009). In secondo luogo, in seguito al varo della riforma dell'istruzione di Giovanni Gentile, in epoca fascista si assiste a un declino generalizzato dell'istruzione tecnica. In terzo luogo, la seconda metà del XX secolo è stata segnata da una crescita forte e continua dei nuovi istituti tecnici superiori, caratterizzati da una base epistemica più ampia e profonda, e una maggiore attenzione alle esigenze della produzione industriale (Vasta 1999b; Zamagni 2002a).

Dopo la Seconda guerra mondiale, il cambiamento strutturale in Italia fu accompagnato su scala decisamente ridotta da un generale aumento degli investimenti in capitale umano sia in confronto agli altri paesi industrializzati, sia rispetto agli investimenti in capitale fisico. Nei primi anni Cinquanta, la forza lavoro italiana era caratterizzata da livelli di capitale umano acquisito tramite istruzione formale non elevati, non solo in confronto agli Stati Uniti, ma anche a molti paesi europei e al Giappone (Maddison 1995). L'Italia aveva ingegneri e forza lavoro formata *on-the-job* di standard elevati. Il livello medio dell'istruzione è aumentato in maniera molto decisa nei cinquant'anni successivi alla Seconda guerra mondiale, ma i progressi più significativi in termini quantitativi si sono avuti a partire dalla metà degli anni Cinquanta per l'istruzione secondaria superiore, e solo dalla fine degli anni Sessanta per quella universitaria (si vedano le figg. 14.10 e 14.11). Nonostante importanti miglioramenti, sono rimasti ampi ritardi nell'area dell'istruzione formale: ancora alla fine degli anni Settanta, solo il 40% circa degli occupati aveva completato la scuola media (un distacco che si è infine riusciti a recuperare) e la percentuale dei laureati nella popolazione attiva è an-

cora oggi comparativamente bassa. I rilevanti investimenti fatti nel capitale umano tecnico intermedio, prima e durante il secondo *catch-up* italiano, sono stati importanti per lo sviluppo della capacità nazionale di assorbimento tecnologico; l'industria italiana, e il settore meccanico in particolare, sperimentarono una nuova relativa abbondanza di tecnici formatisi negli istituti tecnici industriali, come testimoniato dal crescente rapporto studenti di istituti tecnici industriali/occupati dell'industria[13]. Questo capitale umano istruito, dotato di abilità tecniche ben strutturate e con una discreta base scientifica, ha affiancato sinergicamente lo sviluppo di lavoro qualificato all'interno delle industrie, ed è stato decisivo per l'adattamento delle tecnologie importate dall'estero, lo sviluppo e il successivo sfruttamento di innovazioni lungo le filiere manifatturiere (Antonelli, Barbiellini Amidei 2011, pp. 126-127, 174-175). Tuttavia, a metà degli anni Sessanta, dopo vent'anni di grandi progressi, gli Istituti tecnici industriali – forza trainante ed elemento centrale del nuovo sistema di istruzione tecnica – hanno smesso di crescere; il calo della quota di studenti iscritti agli Istituti tecnici industriali, evidente a partire dalla metà degli anni Settanta, insieme a un preoccupante arretramento qualitativo, ha significato una perdita progressiva di centralità da parte dell'istruzione tecnico-industriale. La necessità di un nuovo modello di istruzione tecnica secondaria è stata riconosciuta sin dagli anni Settanta, ma per decenni la risposta delle istituzioni non è andata oltre lo stadio di progetto. Negli anni Novanta, il rapporto degli studenti delle scuole secondarie superiori a indirizzo industriale sugli occupati dell'industria ha iniziato a diminuire.

[13] Si veda Barbiellini Amidei, Cantwell, Spadavecchia (2011). L'Istituto tecnico industriale fu introdotto nel sistema scolastico italiano del secondo dopoguerra quale scuola secondaria della durata di cinque anni di profilo tecnico-scientifico, con materie rilevanti per l'industria (ingegneria meccanica ed elettrica, dinamica dei fluidi, automazione, materiali e così via). Il numero degli Istituti tecnici industriali passò da 89 nel 1949 a 434 nel 1969. Nel corso degli anni Cinquanta si intensificò la tendenza delle aziende italiane ad affidare a tecnici qualificati educati negli istituti tecnici il ruolo di capo-tecnico nelle linee di produzione, in aggiunta a competenti capi-squadra formati internamente.

6.2. *Attività di ricerca e sviluppo*

Le statistiche delle spese in R&S confermano che nell'Italia del dopoguerra il settore pubblico e soprattutto il settore privato hanno investito poche risorse nell'attività di ricerca.

Il volume complessivo della spesa italiana in R&S (spesa interna lorda in R&S), partendo da livelli assai modesti a metà degli anni Cinquanta (una stima di circa lo 0,2% del PIL), aumentò in termini assoluti e in rapporto al PIL negli anni Sessanta (raddoppiando negli anni del boom economico) e in particolare negli anni Ottanta, in seguito a una maggiore attività di R&S sia delle imprese sia del settore pubblico (figg. 14.12 e 14.13)[14].

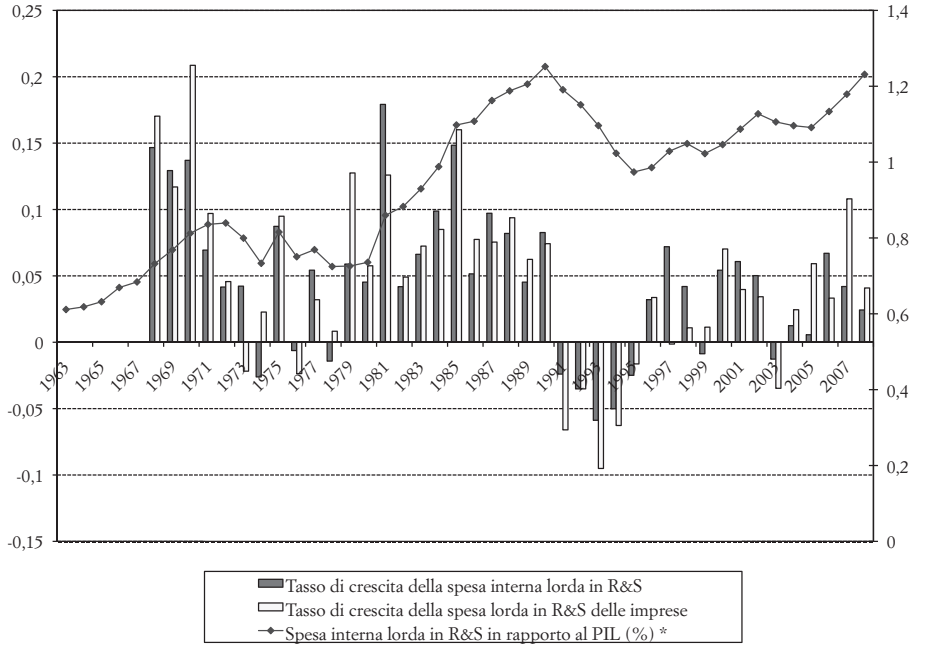
La R&S salì dallo 0,6% del PIL nel 1963 – a fronte di una media dell'1,9% negli altri sei principali paesi OCSE – allo 0,8% a metà degli anni Settanta, e a un massimo dell'1,3% nei primi anni Novanta, in confronto a una media del 2 e del 2,3%, rispettivamente, per gli altri paesi.

Dagli anni Novanta, invece, il divario tra l'Italia e gli altri principali paesi OCSE è andato ampliandosi, con l'Italia che è scesa all'1,2% nel 2008, mentre la controparte internazionale registrava un 2,4% medio di R&S sul PIL. La distanza dell'Italia dagli altri paesi è considerevole e il rapporto R&S/PIL resta ancorato a livelli piuttosto bassi, incompatibili con la posizione economica dell'Italia sulla scena internazionale.

Questi dati suggeriscono che in Italia le spese per R&S coprono solo una parte limitata della produzione di conoscenze tecnologiche utili per l'innovazione industriale. Tali spese rispecchiano il comportamento e i criteri operativi tipici delle grandi imprese attive in settori con una forte base scientifica, dotate di laboratori scientifici e staff dedicati, imprese abbastanza rare nel panorama industriale italiano. L'industria italiana è caratterizzata in buona parte – e in modo crescente dagli anni Settanta – da una tipologia di imprese completamente diversa, principalmente di dimensioni medie o piccole, attive in settori tradizionali e tecnologicamente intermedi. La particolare struttura dimensionale

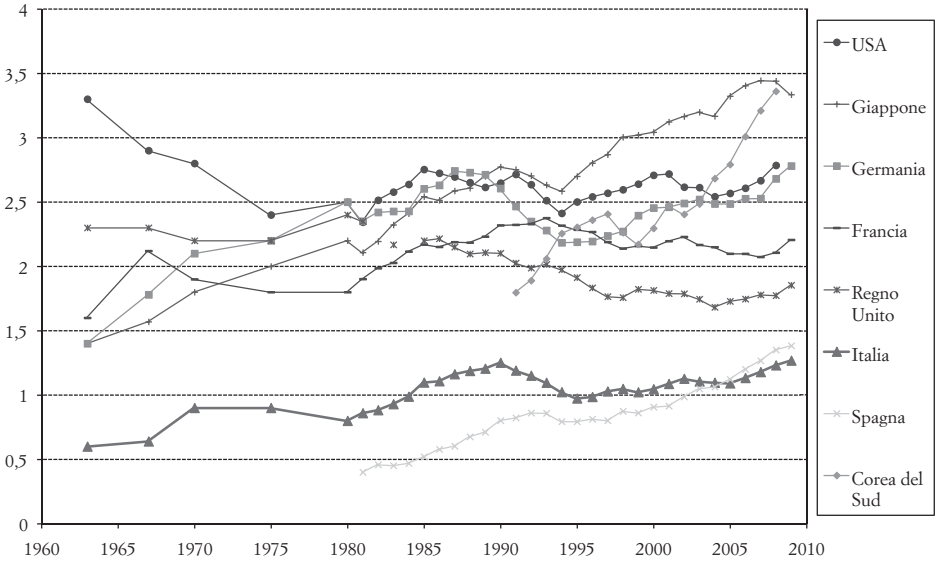
[14] Le fonti principali per i dati sulla R&S (a prezzi 1990) sono: Antonelli, Barbiellini Amidei (2007); ISTAT (2011c); OECD (2011b).

Figura 14.12. *Spesa in R&S - Italia*



* Scala su asse di destra.
Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

Figura 14.13. *Spesa in R&S in rapporto al PIL in alcuni paesi (percentuale)*



Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

del sistema industriale italiano è la determinante principale dello scarso coinvolgimento in attività di R&S, mentre la seconda determinante è il particolare modello di specializzazione concentrato per una parte importante sui settori tradizionali (Antonelli, Barbiellini Amidei 2007).

Gli investimenti delle aziende private italiane hanno un ruolo cruciale nello spiegare l'evoluzione di lungo periodo della R&S in Italia. La quota sul totale nazionale degli investimenti delle imprese in R&S, malgrado l'iniziale prolungato andamento ascendente, è rimasta relativamente modesta in confronto agli altri paesi industrializzati (il 53% della spesa interna lorda in R&S per l'Italia a fronte di una media del 69% per i cinque maggiori paesi industrializzati nel 2008, in calo dal record italiano del 59% contro il 64% degli altri principali paesi nel 1979, e partendo da un dato iniziale nel 1965 del 51% per l'Italia a fronte del 60% degli altri paesi). Nel periodo in cui si stava colmando il divario, il sistema delle imprese ha costituito il motore dello sviluppo della R&S, con un contributo particolarmente significativo delle imprese a proprietà statale nel corso degli anni Ottanta; mentre il nuovo allargamento del divario dai primi anni Novanta va ricondotto all'indebolimento dell'investimento in R&S delle imprese private e privatizzate, e alla contrazione della quota riconducibile alle grandi imprese[15].

L'evoluzione della composizione per settore della spesa in R&S rivela un andamento interessante: gli anni Sessanta e Settanta furono caratterizzati dalla crescita della R&S in settori alla frontiera tecnologica (nei campi dell'elettronica, della chimica, e dell'energia nucleare); a partire dagli anni Ottanta si è avuto un arretramento relativo dell'attività di ricerca nelle industrie *high-tech* e un'intensificazione nelle industrie a tecnologia interme-

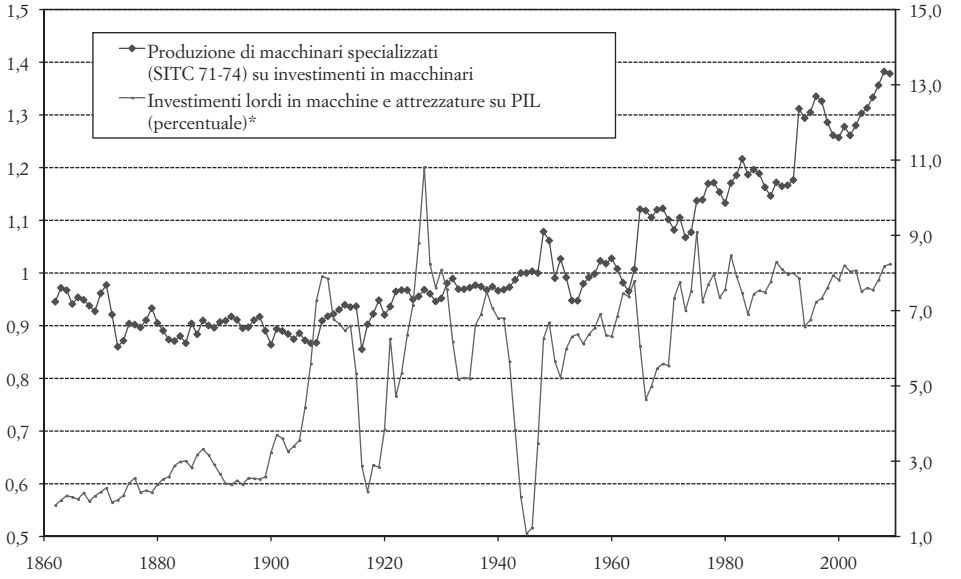
[15] Le imprese pubbliche sono state uno strumento della politica nazionale della ricerca e dell'innovazione, e hanno svolto un ruolo centrale nel (fallito) processo di costruzione di un sistema innovativo centrato sulla grande impresa. In Italia, l'azione dello Stato a sostegno dell'attività di ricerca svolta dalle imprese (private) è invece iniziata solo alla fine degli anni Sessanta e si è sviluppata poco e con grande ritardo. Si veda Antonelli (1989); Giannetti, Pastorelli (2007); Antonelli, Barbiellini Amidei (2009); Antonelli, Barbiellini Amidei, Fassio (2012).

dia (industria automobilistica, meccanica, e delle apparecchiature elettriche; Antonelli, Barbiellini Amidei 2011, pp. 93, 99). Sul lungo periodo in particolare l'industria meccanica ha fatto significativi progressi, con l'industria delle macchine utensili e la robotica tra i pochi settori a raggiungere rapporti R&S su fatturato in linea con quelli dei concorrenti stranieri (Onida, Malerba 1990; Parolini 1991).

6.3. *L'industria dei macchinari*

Dopo ottant'anni in cui l'industria italiana è stata largamente dipendente dai macchinari importati dall'estero, dopo la Seconda guerra mondiale l'innovazione e il cambiamento strutturale hanno reso possibile lo sviluppo di un'industria dei macchinari domestica, cruciale nel nascente sistema italiano dell'innovazione: dalla metà degli anni Cinquanta la produzione nazionale ha iniziato a sopravanzare l'investimento interno in impianti e attrezzature (fig. 14.14).

Figura 14.14. *Rapporto tra la produzione nazionale di macchinari e gli investimenti interni lordi in macchinari - Italia*



* Scala su asse di destra.
Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

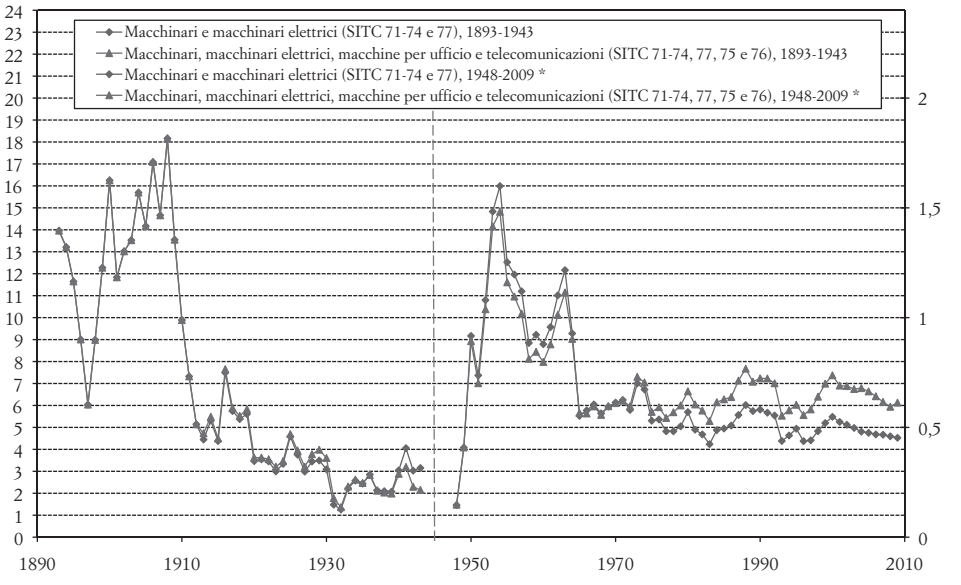
Nella prima fase del processo di *catch-up* degli anni Cinquanta e Sessanta, una parte significativa degli investimenti si traduceva nell'acquisto di beni di capitale stranieri. Questo consentì di accedere a nuove conoscenze tecnologiche e costituì un importante impulso ai processi di imitazione e adozione creativa delle imprese che investivano e dei produttori nazionali di macchinari. In questo svolsero un ruolo anche i significativi investimenti diretti esteri nell'industria di macchinari e attrezzature durante gli anni Cinquanta (Colli 2010, p. 106). Sempre più le imprese industriali acquistavano macchine di produzione nazionale. Con il boom economico dei primi anni Sessanta la domanda interna di beni di capitale esercitò una pressione decisiva sulla specifica industria domestica: la forte crescita degli investimenti – anche se all'inizio trovò la struttura produttiva nazionale impreparata e inadeguata – fece da volano a un significativo *up-grading* e sviluppo del settore interno. Come si può vedere dai dati, dal 1965 la produzione nazionale di beni di investimento sopravanzò l'assorbimento interno e il saldo della bilancia commerciale dei beni di investimento divenne strutturalmente positivo. Si registrò una forte crescita delle esportazioni nel lungo periodo e l'Italia guadagnò in questo settore un nuovo significativo e duraturo vantaggio competitivo (fig. 14.15)[16].

L'industria meccanica è diventata uno dei principali contributori al surplus commerciale italiano: il suo peso sul totale delle esportazioni di beni manufatti è passato dal 3% alla vigilia della Seconda guerra mondiale, al 15% negli anni Cinquanta, a oltre il 30% all'inizio del XXI secolo (fig. 14.16).

L'emergere di un'industria meccanica nazionale competitiva nello sviluppare macchinari specializzati, tagliati sulle necessità degli acquirenti, è stato un fattore competitivo cruciale per l'industria italiana nella seconda metà del XX secolo (Antonelli, Barbiellini Amidei 2011). Attraverso l'adozione creativa – ovvero la progressiva rimodulazione delle tecnologie straniere così da ac-

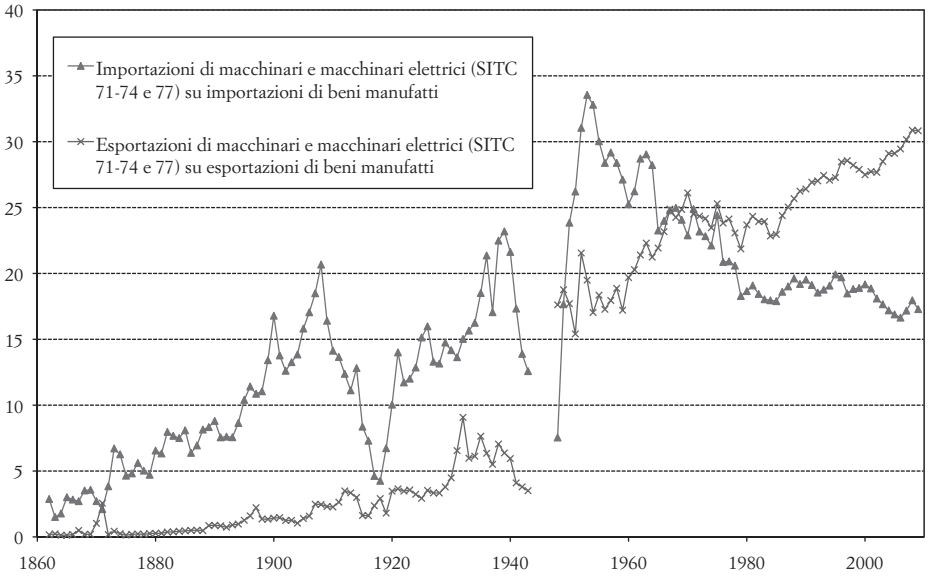
[16] Per le fonti si confronti la nota 5 del paragrafo 5.1. In particolare, la quota italiana di esportazioni mondiali di macchine utensili raddoppiò nel periodo 1955-1965 (dal 2,5 al 5,4%) e aumentò nei decenni successivi (dal 7,4% nel 1975 al 9,1% nel 1990, davanti agli Stati Uniti, dietro giapponesi e tedeschi con un quarto del mercato mondiale; Mazzoleni 1999).

Figura 14.15. *Rapporto tra le importazioni e le esportazioni di macchinari - Italia*



* Scala su asse di destra.
Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

Figura 14.16. *Quota delle importazioni e delle esportazioni di macchinari sulle importazioni e le esportazioni di beni manufatti (percentuale) - Italia*



Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

crescerne la congruenza tecnologica rispetto alle necessità degli utilizzatori industriali italiani –, lo sviluppo dell'industria italiana dei beni di investimento ha avuto come risultati la riduzione del prezzo dei beni strumentali, il sostegno al *capital deepening*, e una spinta decisiva alla diffusione dell'innovazione tecnologica e alla crescita della produttività in importanti settori manifatturieri nazionali (Antonelli 2006).

A partire dagli anni Sessanta la domanda interna di beni d'investimento si indirizzò sempre più verso macchinari specializzati e tecnologicamente sofisticati, stimolando e alimentando così l'innovazione dei produttori nazionali, grazie all'interazione con le industrie utilizzatrici. Importante fu l'impulso fornito dalla domanda dell'industria italiana di beni di consumo durevoli (elettrodomestici, automobili, motociclette, macchine per scrivere e così via), che stimolò un'attività innovativa più formalizzata, attraverso l'acquisto di licenze da imprese straniere e la costituzione di centri di ricerca comuni. Negli anni Settanta, con la produzione di macchine a controllo numerico, l'industria italiana delle macchine utensili entrò in una nuova e importante fase di crescita (Antonelli, Garofalo 1978)[17]. L'accesso a nuove tecnologie straniere e l'innovazione incrementale localizzata ampliarono lo spettro dei processi produttivi per i quali era efficiente l'impiego di macchine utensili a controllo numerico. In particolare, macchine automatizzate divennero interessanti per produzioni differenziate su piccola scala, facilitando la ricerca di una maggiore flessibilità produttiva, favorendo il diffondersi del decentramento e dell'articolazione dei processi produttivi manifatturieri (Carlsson, Jacobsson 1991). Nel corso degli anni Ottanta, i produttori italiani sono divenuti sempre più competitivi nell'adattamento e nell'applicazione delle nuove tecnologie ai loro macchinari specializzati e «personalizzati» per le industrie tradizionali, grazie alle relazioni che legavano i produttori di beni strumentali agli utilizzatori e ai fornitori di componen-

[17] Si stima che le macchine a controllo numerico coprivano nel 1978 il 10% della produzione totale italiana di macchine utensili, quota leggermente più bassa di quella della Germania, e circa la metà di quella di Stati Uniti e Giappone. La quota aumentò al 38% nel 1988, a fronte di una quota simile per gli Stati Uniti, al 50% della Germania e al 60% del Giappone.

ti. Inoltre, a partire dagli anni Settanta iniziò a diminuire la dipendenza dell'industria meccanica dalle licenze straniere, e al contempo aumentò l'esportazione di know-how e assistenza tecnica. Alla fine degli anni Novanta, il settore dei macchinari contribuiva per una quota significativa all'attività brevettuale e alla R&S italiane.

Le innovazioni incorporate nei macchinari hanno contribuito in maniera rilevante ad aumentare la produttività, migliorare la qualità e ampliare la varietà dei prodotti nei settori manifatturieri a valle. In particolare, la capacità innovativa dell'industria italiana dei macchinari ha fornito un contributo decisivo alla competitività dei rinnovati settori manifatturieri tradizionali (Antonelli, Barbiellini Amidei 2011, pp. 162-174). In definitiva, il settore dei macchinari ha svolto un ruolo centrale nelle dinamiche innovative dell'industria italiana del secondo dopoguerra – quale settore avanzato del sistema produttivo nazionale, quale fornitore di beni, vettore di cambiamento tecnologico e leva per l'innovazione tecnologica e organizzativa nelle industrie *end-user* – divenendo cruciale per la diffusione di innovazioni tecnologiche straniere e autoctone attraverso il tessuto industriale nazionale. La più recente globalizzazione sembra aver indebolito i processi di innovazione e diffusione incentrati sui macchinari, in quanto le dimensioni ridotte delle imprese rendono difficile ricreare a livello internazionale, in una struttura produttiva globale, i meccanismi di interazione virtuosa tra utilizzatori e produttori, e non consentono un sostanziale sviluppo degli investimenti in ricerca formalizzata e in capitale umano.

6.4. *Esportazione di tecnologia non incorporata e ricombinazione tecnologica*

Ricostruendo l'andamento delle esportazioni di tecnologia non incorporata e la BPT dagli anni Cinquanta, è possibile analizzare l'evoluzione del relativo grado di «dipendenza tecnologica» dell'Italia e dei processi di ricombinazione tecnologica.

Il saldo della BPT è stato costantemente negativo fino al 2005, dato che le importazioni di tecnologia sono state superiori alle esportazioni per tutta la seconda metà del XX secolo. Al tempo stesso, dalla metà degli anni Settanta l'Italia è risultata sempre

più integrata anche come fornitrice, nell'ambito del sistema internazionale di scambi tecnologici. Il deficit nella BPT è diminuito in parte per l'aumento delle esportazioni e in parte per il rallentamento degli acquisti di tecnologie straniere. Le esportazioni italiane di tecnologia non incorporata hanno quasi raggiunto le importazioni e un valore dello 0,3% del PIL nella seconda metà degli anni Novanta, partendo da un livello inferiore allo 0,07% nel 1972 (si veda fig. 14.9). Il saldo è divenuto positivo per la prima volta in anni recenti, più per l'indebolimento delle transazioni italiane – in un mercato tecnologico internazionale enormemente cresciuto – che per un maggior ruolo di paese fornitore di tecnologia, dato che gli incassi della BPT erano ridiscesi allo 0,2% del PIL.

Se confrontiamo i due lati della BPT, emerge una netta differenza nel modo in cui la tecnologia non incorporata è stata acquistata e venduta: in media, nel periodo 1972-1988, il 75% degli acquisti totali ha riguardato brevetti e licenze, a fronte di un 48% degli incassi provenienti da assistenza tecnica e disegni industriali. Tale contrasto rifletteva, insieme alla debolezza dell'attività di ricerca nazionale e alla peculiare specializzazione industriale, l'originale sistema di innovazione italiano emerso nel secondo dopoguerra: l'importanza dell'assistenza tecnica e del know-how quale forma di esportazione di tecnologia segnalava la forza del Paese nelle tecnologie intermedie (meccanica in particolare), in tecnologie tradizionali rinnovate (*made in Italy*), e l'importanza della conoscenza specifica localizzata nei processi di innovazione industriale. La debolezza dell'industria italiana nell'esportare conoscenza codificata non incorporata era evidente, e complementare alla limitata crescita multinazionale delle imprese italiane, malgrado gli imponenti sforzi di internazionalizzazione e i notevoli risultati riflessi dai flussi di esportazioni di manufatti (Barbiellini Amidei, Goldstein 2010; cfr. Berta, Onida, Perugini *infra*, cap. 15).

Anche il pattern geografico della BPT prevalente fino all'inizio degli anni Novanta rivelava il posizionamento dell'Italia quale economia facente un utilizzo ampio e sistematico della ricombinazione (sulla base dell'adozione creativa di tecnologie straniere) quale principale processo di generazione di nuove conoscenze tecnologiche. L'Italia comprava tecnologia codificata dai paesi

più industrializzati (63% dei pagamenti totali nel periodo 1972-1988) nelle forme di maggiore valore relativo (brevetti e licenze) e vendeva conoscenza tecnologica specifica e tacita *relationship-based* (assistenza tecnica, know-how e disegni industriali) ai paesi meno sviluppati (45% degli incassi).

A partire dalla metà degli anni Novanta si è aperta una fase diversa e ancora in formazione: il pattern geografico e quello tecnico dei due lati della BPT hanno iniziato a convergere. Negli ultimi anni gli scambi tecnologici dell'Italia sembrano concentrarsi più che nei decenni precedenti sull'Unione Europea e i paesi più industrializzati sia per quanto riguarda i pagamenti che per gli incassi (62 e 65%, rispettivamente, con i partner dell'Unione Europea nel 2009; 84 e 76% considerando anche gli altri paesi avanzati). Anche le differenze del pattern tecnico dei due lati della BPT si sono attenuate (con un più basso 18% dei pagamenti per i brevetti contro un più alto 12% degli incassi, e un più basso 54% degli incassi da servizi tecnologici contro un 35% delle spese in media nel periodo 1996-2009).

Se guardiamo alla distribuzione settoriale della BPT dopo l'Età dell'Oro emerge una marcata concentrazione degli acquisti di tecnologia nel campo dell'elettronica (29% nel periodo 1972-1988) e di vendite nel campo dei prodotti chimici (25%) e meccanici (13%). Dalla fine degli anni Ottanta i settori tradizionali del *made in Italy*, e dalla metà degli anni Novanta anche il settore dei mezzi di trasporto, guadagnarono terreno quali esportatori di tecnologia. Nel corso del primo decennio del nuovo millennio l'industria meccanica è diventata – insieme a quella dei mezzi di trasporto – il principale contributore agli incassi della BPT (intorno al 15%), esibendo un costante saldo positivo, con risultati di particolare rilievo nei macchinari. I prodotti chimici, invece, dalla metà degli anni Novanta hanno registrato un deciso calo delle esportazioni (sotto al 10%) e sono diventati, insieme alla ICT, il principale acquirente netto di tecnologia straniera. Come risultato, mentre la meccanica, nelle sue molte forme, è diventata il perno del sistema tecnologico italiano, e l'industria chimica ne rappresenta la sfida in parte vinta ma in parte abbandonata, l'elettronica resta il tallone d'Achille della tecnologia italiana.

Infine, per valutare il grado di evoluzione della dipendenza dell'Italia dalle fonti straniere di tecnologia negli ultimi cin-

quant'anni, analizziamo il rapporto tra i pagamenti della BPT e le spese in R&S (si veda la fig. 14.9). I valori relativamente elevati del rapporto fino alla fine degli anni Novanta (oltre il 30%, ben più degli altri paesi avanzati) ci ricordano che l'importazione di tecnologia straniera non incorporata è stata, nel periodo successivo alla Seconda guerra mondiale e fino ad anni piuttosto recenti, parte integrante e fondamentale dello sforzo innovativo nazionale, un fattore complementare alla R&S, e un importante input dei processi di innovazione dell'industria italiana. Allo stesso tempo, tali valori indicano una tendenza, conquistata a fatica, a bilanciare le fonti interne e straniere di conoscenza tecnologica, suggerendo che il processo italiano di «emancipazione tecnologica» e la formazione di una capacità innovativa autonoma sono rimasti incompleti. Anche la decisa diminuzione del rapporto nell'ultimo decennio – spiegata soprattutto dalla riduzione degli acquisti italiani di tecnologie straniere e solo marginalmente dal modesto aumento negli investimenti in R&S – è il segnale di una tendenza assai poco incoraggiante verso minori investimenti nella produzione in patria e nell'acquisizione dall'estero di conoscenza tecnologica codificata *science-based*.

7. *L'impatto della tecnologia straniera sull'innovazione: un'analisi empirica*

In questo paragrafo sottoponiamo a verifica empirica la relazione tra i tre gruppi di variabili che compongono il nostro originale dataset (output dell'attività innovativa, importazioni di tecnologia e *absorptive capability*), così da valutare il contributo della conoscenza tecnologica straniera all'attività innovativa italiana (ispirati dall'approccio di Athreye, Cantwell 2007). Analizziamo le determinanti dell'innovazione tecnologica italiana nella seguente equazione (Nelson 1982b; Weitzman 1996; 1998):

$$\text{Attività di innovazione}_t = a + b_1 \text{ Importazione di macchinari}_{t-1} + b_2 \text{ IDE verso l'Italia}_{t-5} + b_3 \text{ Studenti di ingegneria}_{t-1} + b_4 \text{ Studenti di istituti tecnici}_{t-1} + b_5 \text{R\&S}_{t-1} + b_6 \text{ Gap tecnologico}_{t-5} + b_7 \text{ Quota dell'industria}_{t-1} + \varepsilon_t$$

La variabile dipendente è una semplice media (non ponderata) della quota dei brevetti di residenti italiani sul totale dei brevetti stranieri in alcuni paesi ospiti (Stati Uniti, Germania, Francia e Svizzera per il periodo passato, all'USPTO e all'EPO dal 1996); siamo consapevoli che questo indicatore riflette soprattutto le attività innovative delle grandi imprese. Tutte le variabili esplicative sono ritardate (di uno o più anni) e in forma logaritmica.

Nella stima dell'equazione sopra riportata sul periodo 1889-2008 (tab. 14.2, col. 1), i coefficienti risultano positivi e statisticamente significativi per le importazioni di macchinari (in rapporto al valore aggiunto dell'industria) e per il capitale umano tecnico superiore (quota degli studenti universitari di ingegneria)[18]. L'importazione di tecnologia incorporata in macchinari ha sostenuto e accompagnato i processi di innovazione interni grazie all'accumulazione di competenze tecniche autoctone. Al contempo, la quota dell'industria manifatturiera sul totale dell'output italiano ha avuto un'influenza positiva (e statisticamente significativa) sulle attività tecnologiche, coerentemente con una lettura di questa variabile come un indicatore della modernizzazione e dell'industria quale motore principale della crescita economica (Kaldor 1957; 1958; 1966).

Gli IDE verso l'Italia (in rapporto al PIL, ritardati di cinque anni) hanno un effetto negativo sull'innovazione, laddove invece, interpretando gli IDE quale ulteriore forma di importazione di tecnologia, ci si sarebbe potuti attendere un effetto positivo. Inoltre, è noto che gli IDE hanno contribuito alla creazione di alcune delle industrie italiane più innovative che dipendevano maggiormente dalla R&S condotta nella grande impresa. Tuttavia, prendendo in considerazione il periodo nel suo complesso, e considerando che l'attività brevettuale all'estero rispecchia perlopiù gli sforzi innovativi delle grandi imprese, tre osservazioni su questa tipologia di imprese ci aiutano a offrire una spiegazione per i nostri risultati con riferimento al caso italiano. Innanzi-

[18] Nella prima colonna della tabella 14.2 abbiamo tutte le variabili rilevanti disponibili per l'intero periodo. Per le stime dei sottoperiodi, anche per aumentare i gradi di libertà, abbiamo escluso le variabili meno significative, e le stime sono state replicate senza di esse.

Tabella 14.2. *Attività di innovazione e tecnologia straniera - Italia, 1889-2008: analisi di regressione (OLS)*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
VARIABILI	1889-2008	1889-1919	1920-1948	1949-1980	1981-2008	1981-2008
Importazioni di macchinari	0,138***	0,445***	-0,0300			
	(0,0444)	(0,0743)	(0,0312)			
IDE in entrata	-0,202***	0,752**	0,0303	-0,157***	0,105	-0,0342
	(0,0534)	(0,356)	(0,0695)	(0,0432)	(0,108)	(0,0903)
Gap tecnologico						0,0869*
						(0,0442)
Ingegneri	0,182**	0,815***	0,288***			
	(0,0803)	(0,166)	(0,0546)			
Tecnici				0,497***	1,021***	0,796*
				(0,174)	(0,327)	(0,431)
R&S						1,052***
						(0,236)
Quota dell'industria	0,865***	-0,832	0,304**	-0,148	1,528***	1,666***
	(0,157)	(0,844)	(0,131)	(0,277)	(0,490)	(0,343)
Costante	-1,989**	-0,534	-0,467	0,464	-6,944***	-6,484***
	(0,601)	(2,264)	(0,448)	(0,800)	(1,873)	(1,806)
Osservazioni	118	29	27	32	29	29
R^2 corretto	0,526	0,805	0,520	0,159	0,606	0,854
Test F	0	5,75e-09	2,82e-05	0,0101	2,44e-08	0

Variabile dipendente: quota di brevetti italiani all'estero.
Errori standard robusti tra parentesi.
Livelli di significatività: *** = 99%, ** = 95%, * = 90%.
Note: nostre elaborazioni. Fonti dei dati nel testo.

tutto, le grandi imprese in Italia erano quelle più probabilmente in competizione con gli investimenti diretti in Italia delle grandi compagnie straniere. In secondo luogo, in Italia, per una porzione significativa del periodo considerato, le grandi aziende si sono orientate più verso il mercato interno che verso quello interna-

zionale, e in questo contesto hanno operato in un ambiente relativamente chiuso o protetto, caratterizzato da varie forme di sostegno statale, ad eccezione di qualsivoglia sostegno alla R&S. Terzo elemento, cruciale, nei settori a intensità di ricerca in cui gli IDE in Italia più sono cresciuti, le capacità tecnologiche delle grandi aziende autoctone non erano, in media, competitive al livello internazionale.

Nell'esaminare i variabili effetti degli IDE americani in Europa, in diversi paesi e industrie nel corso del secondo dopoguerra, Cantwell (1989) ha evidenziato come l'impatto tecnologico dipende dalla capacità di assorbimento delle aziende autoctone. Quando l'industria locale in un paese europeo aveva ereditato dal passato un'importante tradizione tecnologica (un caso esemplare è rappresentato dall'industria chimica tedesca) gli IDE favorivano una rivitalizzazione interna e permettevano di colmare il gap tecnologico con gli Stati Uniti, per un circolo virtuoso di causazione cumulativa in cui gli IDE fornivano uno stimolo competitivo capace di risvegliare le aziende autoctone dal relativo assopimento in cui erano cadute all'interno di un ambiente «cartellizzato». Circoli viziosi si creano invece nel caso in cui le aziende locali, pur possedendo una certa capacità tecnologica, sono significativamente più indietro rispetto alle multinazionali straniere leader settoriali (Cantwell 1987), in quanto l'attività innovativa delle aziende autoctone viene erosa dalla più diretta presenza competitiva delle sussidiarie a controllo straniero, che possono contare su tecnologie superiori frutto dell'innovazione della società madre.

Se guardiamo all'intero periodo di più di 100 anni, questi circoli viziosi e le risposte nazionali di politiche di ulteriore chiusura e protezione della componente dell'economia rappresentata dalle grandi aziende autoctone, ben descrivono, per buona parte del tempo, il caso italiano.

È interessante segnalare che una prima analisi econometrica della relazione tra l'importazione di tecnologia straniera e la crescita della produttività nel corso dello stesso periodo – usando come variabile dipendente la crescita della produttività totale dei fattori dell'economia italiana – ha evidenziato un contributo positivo e significativo degli IDE alla crescita della produttività (Barbiellini Amidei, Cantwell, Spadavecchia 2011). Anche se gli

IDE verso l'Italia possono avere avuto l'effetto di indebolire l'innovazione tecnologica nazionale (almeno della grande impresa italiana, come riflesso dei brevetti internazionali), il contributo diretto alla produttività da parte delle aziende di proprietà straniera e l'imitazione e l'adattamento da parte delle aziende italiane autoctone delle tecnologie straniere affluite attraverso gli IDE sembrano aver contribuito positivamente a una più ampia crescita economica in presenza di un'appropriata capacità di assorbimento domestica.

Passando ora alle stime per ciascuno dei sottoperiodi, otteniamo, come per il complesso dei 120 anni, coefficienti positivi e statisticamente significativi per le variabili dell'importazione di macchinari e degli studenti di ingegneria nella prima fase giolittiana (tab. 14.2, col. 2). In questa prima fase dello sviluppo, gli IDE verso l'Italia hanno avuto un effetto positivo e significativo sull'innovazione autoctona. Questo è stato il periodo in cui le imprese tedesche hanno contribuito allo sviluppo dell'industria italiana elettrotecnica, mentre per quanto riguarda l'attività brevettuale all'USPTO delle imprese italiane, abbiamo registrato per questo periodo una relativa specializzazione tecnologica nelle apparecchiature elettriche e nei mezzi di trasporto. Questa fase presenta quindi alcune analogie con l'esperienza giapponese tra le due guerre, in cui gli attori locali, nei primi stadi dello sviluppo industriale e in alcuni settori chiave in cui era presente un potenziale di sviluppo autoctono, aumentavano le loro competenze grazie alla presenza diretta delle sussidiarie a controllo straniero (Cantwell, Zhang 2009).

Per il periodo fascista (tab. 14.2, col. 3), invece, ricaviamo coefficienti positivi e statisticamente significativi per le variabili «competenze tecniche superiori» e «peso dell'industria manifatturiera». Questa fu una fase di sviluppo sempre più rivolto verso l'interno, in cui gli elementi importanti per l'innovazione furono la costruzione di competenze tecniche locali e gli sforzi di industrializzazione. Al contrario, l'importazione di macchinari e gli IDE non svolsero un ruolo significativo, sebbene il trasferimento di tecnologia possa essere passato attraverso altre forme di connessione internazionale, quali gli spostamenti di persone, contatti tecnici e commerciali con l'estero, *joint ventures* e accordi di licenza.

Nell'Età dell'Oro, e nel periodo immediatamente successivo (tab. 14.2, col. 4), riscontriamo un effetto positivo e significativo dell'istruzione tecnica intermedia (quota di studenti degli istituti tecnici sul totale dell'istruzione secondaria), ma un effetto negativo degli IDE in entrata. Hanno quindi continuato a contare le competenze tecniche locali, ma di tipo differente; mentre riguardo all'impatto degli IDE questa è l'unica fase che rispecchia i risultati per l'intero periodo, e che quindi mostra il prevalere di una relazione viziosa tra lo sviluppo della presenza di multinazionali straniere e l'innovazione delle grandi imprese locali. Nel corso di questi anni, il grado di innovazione dell'economia italiana è dipeso molto più che in passato da nuove, e più piccole, realtà imprenditoriali in grado di sviluppare specifiche reti di esportazione e spesso associate con medie aziende internazionalizzate e *clusters* di piccole imprese, come nel caso archetipico dei distretti industriali, ambiti caratterizzati da una presenza limitata di multinazionali straniere. Nell'industria nazionale a elevate economie di scala, invece, nella quale le imprese autoctone sviluppavano alcune competenze tecnologiche ereditate dagli anni tra le due guerre, queste competenze, una volta esposte a un ambiente più competitivo per effetto della crescita degli IDE (in questa fase particolarmente rilevanti nelle apparecchiature elettriche e nell'industria chimica), si trovarono a essere indebolite e risultò scoraggiato lo sviluppo di capacità tecnologiche autonome.

In un precedente modello *cross-country*, che descriveva come l'attività innovativa dei paesi dipende dalle loro relazioni internazionali (Athreye, Cantwell 2007), abbiamo distinto tra forme più semplici di sviluppo associate a capacità tecnologiche di base che dipendono da relazioni commerciali non strutturate – come è ad esempio il caso delle importazioni di macchinari – e forme più sofisticate di sviluppo tecnologico associate con capacità avanzate e R&S, che contano invece su forme più complesse di connessioni internazionali per lo sviluppo delle conoscenze, quali gli IDE (e gli scambi tecnologici registrati dalla BPT). Questa distinzione tra due tipi di innovazione, o di apprendimento tecnologico, offre una buona rappresentazione delle caratteristiche di due fasi differenti di sviluppo che sono spesso state osservate (in particolare negli ultimi decenni nei paesi dell'Asia orientale). Tuttavia, l'associazione di questi due diversi percorsi di svi-

luppo, con una chiara sequenza da uno stadio iniziale a minore intensità di R&S, a uno stadio più maturo a maggiore intensità di R&S, non corrisponde all'esperienza italiana (Antonelli, Barbiellini Amidei 2011). Lo sviluppo tecnologico italiano è avanzato con successo nel lungo periodo, ma senza seguire un sentiero innovativo a crescente intensità di R&S. Nel lungo *catch-up* del secondo dopoguerra, l'innovazione si è relativamente concentrata nelle industrie a tecnologia intermedia, ed è risultata molto più incrementale, di processo e di design, che basata sulla R&S. Pertanto, il sistema di innovazione italiano ha fatto soprattutto affidamento su capacità tecnologiche intermedie sviluppate attraverso relazioni commerciali, spesso da parte di aziende a carattere imprenditoriale votate all'esportazione (molte di piccola, alcune di grande, sempre più di media dimensione), piuttosto che di grandi aziende manageriali costruite su importanti dipartimenti di R&S. Di conseguenza, poiché a caratterizzare l'Italia dagli anni Cinquanta è stata la tipologia di sviluppo innovativo più semplice e incrementale, piuttosto che la seconda più complessa, gli IDE non sono stati il motore di tale sviluppo.

Un altro tratto significativo dell'Italia del secondo dopoguerra è il diverso carattere dello specifico capitale umano rilevante: l'istruzione tecnica media-superiore (più degli studi tecnici universitari) è diventata la migliore espressione dell'accumulazione locale di competenze, cruciali in particolare per lo sviluppo dei processi di innovazione lungo filiere produttive verticali.

Per quanto riguarda il più recente periodo di rinnovata globalizzazione a partire dagli anni Ottanta (tab. 14.2, coll. 5 e 6), gli IDE verso l'Italia non risultano più significativi (e questo suggerisce che l'erosione competitiva delle capacità tecniche delle grandi aziende autoctone si era già in buona parte realizzata), mentre sono positivi e significativi sia il capitale umano intermedio sia il peso dell'industria manifatturiera. Poiché questi risultati, in un certo qual modo, sono sorprendentemente molto simili a quelli del più chiuso periodo tra le due guerre, abbiamo introdotto due variabili addizionali (non disponibili o meno rilevanti per gli anni precedenti): lo sforzo interno in R&S (espresso dalla R&S *intra muros* in rapporto al PIL) e un indice del divario tecnologico rispetto agli Stati Uniti in termini di brevetti internazionali (ovvero, il rapporto tra numero dei brevetti americani conces-

si in Europa – in Francia e Svizzera, e all'EPO a partire dal 1996 – sulla popolazione USA, e numero dei brevetti italiani concessi all'estero in Europa sulla popolazione italiana, con un ritardo di cinque anni). I coefficienti positivi e significativi ottenuti per entrambe le variabili mostrano che nell'era della nuova globalizzazione l'investimento in attività innovativa locale formalizzata è divenuto vitale per intercettare e integrarsi con le fonti estere di conoscenza tecnologica. A differenza degli anni tra le due guerre, di chiusura, la declinante capacità di beneficiare dei flussi internazionali di conoscenza, per come è qui espressa dalla combinazione delle variabili R&S e gap tecnologico, è un elemento critico della (deludente) performance innovativa italiana degli ultimi due decenni.

8. *Conclusioni*

Questo capitolo ha esplorato l'evoluzione di lungo periodo della performance italiana nell'innovazione tecnologica quale funzione dei flussi internazionali di tecnologia, ricostruendo le diverse fasi e dimensioni dell'attività innovativa italiana, tracciando il trasferimento di conoscenze tecnologiche straniere attraverso diversi canali. È emerso un impatto significativo della tecnologia straniera sull'attività di innovazione italiana grazie a una nuova base dati relativa all'attività di innovazione, al trasferimento di tecnologia straniera e alla capacità interna di assorbimento tecnologico nel periodo 1861-2011.

Per quanto riguarda l'attività di innovazione dell'Italia, le informazioni relative alle invenzioni brevettate all'estero – indice di innovazione tecnologica più formalizzata, basata sull'attività di laboratorio, e sviluppata soprattutto dalle poche grandi aziende italiane – rivelano che l'attività brevettuale italiana è progredita nel corso del XX secolo, in particolare nelle fasi di *catch-up* dell'era giolittiana e nel secondo dopoguerra, ma che i suoi risultati sono stati modesti in termini relativi, in contrasto con la posizione economica raggiunta dal Paese. La quota dei brevetti italiani nel lungo periodo si è rivelata più elevata negli uffici brevetti europei che negli Stati Uniti, il che probabilmente segnala una migliore performance relativa delle piccole e medie im-

prese italiane nel «più accessibile» ambiente europeo. Dai primi anni Novanta, il relativo arretramento del numero di brevetti italiani si manifesta su entrambe le sponde dell'Atlantico. Mentre nell'era giolittiana i maggiori progressi si registrarono nei settori più avanzati, nella cruciale fase di *catch-up* del secondo dopoguerra i brevetti italiani all'estero guadagnarono terreno soprattutto nei settori tradizionali e tecnologicamente intermedi, prefigurando il pattern infine prevalso negli ultimi decenni. Se guardiamo ai disegni industriali e ai marchi commerciali depositati all'estero e in patria (*proxy* di un'innovazione leggera di prodotto, incrementale e meno formalizzata), emerge una migliore performance relativa dell'Italia dagli anni Sessanta a oggi.

Per quanto riguarda l'importazione di tecnologia straniera, le nuove evidenze empiriche raccolte mostrano che gli investimenti in macchinari di produzione straniera hanno rappresentato per le aziende italiane il canale principale per l'introduzione di nuove tecnologie per buona parte dei passati 150 anni. Questo è stato vero soprattutto nell'era giolittiana e all'inizio della fase di *catch-up* del secondo dopoguerra – anche grazie al Piano Marshall – mentre negli anni Sessanta si affermò un processo di sviluppo quantitativo e qualitativo dell'industria nazionale dei macchinari. Gli IDE verso l'Italia sono stati a lungo importanti, quale forma di trasferimento di tecnologia, soprattutto prima e durante il periodo giolittiano, mentre dopo la Seconda guerra mondiale iniziarono ad arretrare già a partire dagli anni Settanta e negli anni Novanta erano comparativamente più bassi rispetto ai principali partner commerciali europei. È interessante notare che il numero di brevetti registrati da stranieri in Italia – spesso multinazionali di paesi tecnologicamente avanzati – fino agli anni Trenta fu più alto che in altre nazioni, mentre a partire dagli anni Settanta iniziò a diminuire fino a raggiungere valori inferiori alla media. L'importazione di conoscenza tecnologica non incorporata registrata dalla BPT è stata invece particolarmente rilevante per tutta la seconda metà del XX secolo, anche rispetto ad altri paesi OCSE; la tecnologia straniera non incorporata si è rivelata un input cruciale dell'attività innovativa delle imprese italiane durante l'Età dell'Oro e oltre. Dall'inizio del nuovo millennio, invece, gli investimenti in tecnologia straniera non incorporata in rapporto al PIL sono scesi sensibilmente.

Analizzando il processo di costruzione della capacità nazionale di assorbimento, i nostri dati mostrano che solo prima e durante la prima fase di *catch-up* l'Italia è riuscita a compiere un significativo investimento selettivo in capitale umano tecnico *science-based*, espresso dal numero di studenti di ingegneria; se in tal modo si è riusciti a fornire uno stock adeguato per la fase di *catch-up* del secondo dopoguerra, nei decenni successivi ha prevalso una tendenza verso l'indebolimento. Tuttavia, prima e durante il secondo *catch-up* fu rilevante l'investimento nell'istruzione tecnica secondaria; l'aumento del capitale umano tecnico di livello intermedio si è rivelato importante per lo sviluppo della capacità nazionale di adattare le tecnologie importate dall'estero. A partire dagli anni Sessanta, è stata colta l'opportunità di sviluppare un'industria nazionale dei macchinari, cruciale nel nascente sistema italiano di innovazione: la produzione interna di beni di investimento superò in maniera significativa l'assorbimento interno, ci fu una crescita considerevole delle esportazioni, e l'Italia guadagnò in questo settore un nuovo vantaggio competitivo, significativo e duraturo. L'emergere di un'industria domestica competitiva nello sviluppo di macchinari specializzati, progettati sulle necessità degli utilizzatori, si tradusse in una riduzione del prezzo dei beni di investimento, in un sostegno al *capital deepening*, in una spinta decisiva alla diffusione dell'innovazione tecnologica e alla crescita della produttività, e costituì un fattore competitivo cruciale per molti settori manifatturieri italiani. I dati statistici sulle spese in R&S confermano invece che nella seconda metà del XX secolo il settore pubblico e soprattutto il settore delle imprese hanno investito poche risorse nell'attività di ricerca. Dopo tre decenni di debole *catch-up*, a partire dagli anni Novanta il divario ancora considerevole tra l'Italia e gli altri principali paesi industrializzati è andato allargandosi. Inoltre, a partire dall'inizio del nuovo millennio, l'arretramento delle importazioni italiane di tecnologia non incorporata è il segnale di una tendenza assai poco incoraggiante verso una riduzione degli investimenti nella produzione interna e nell'acquisizione dall'estero di conoscenza tecnologica codificata e *science-based*.

Le stime econometriche presentate confermano il contributo significativo della tecnologia straniera all'attività di innovazione. Emergono alcune differenze, legate anche all'evoluzione del-

la dotazione di capitale umano e alla capacità di assorbimento, tra i diversi canali di trasferimento della tecnologia e le varie fasi storiche. L'importazione di tecnologia incorporata in impianti e attrezzature ha sostenuto i processi di innovazione interni, grazie all'accumulazione di competenze tecniche autoctone.

L'accumulazione di capitale umano tecnico ha alimentato in modo significativo l'innovazione nel corso di tutto il periodo analizzato: nella prima metà del XX secolo, ha contato soprattutto il capitale umano tecnico *science-based*, espresso dagli ingegneri; dopo la Seconda guerra mondiale, l'istruzione tecnica media-superiore è diventata la migliore espressione dell'accumulazione locale di competenze, risultando in particolare cruciale per lo sviluppo di processi di innovazione lungo le filiere produttive verticali.

Gli IDE si sono associati positivamente all'output dell'attività di innovazione formalizzata solo nel periodo giolittiano, mentre per il periodo nel suo complesso tale legame è risultato negativo. Poiché il nostro indicatore di innovazione riflette in modo più accurato le innovazioni sviluppate dalle grandi aziende, i nostri risultati suggeriscono il prevalere di un circolo vizioso tra la crescita della presenza di multinazionali straniere e le grandi aziende locali: nella seconda metà del XX secolo, in particolare, le capacità tecnologiche delle grandi aziende autoctone sono risultate negativamente influenzate dall'esposizione, attraverso gli IDE, a un ambiente internazionale più competitivo; l'investimento nello sviluppo delle capacità tecnologiche è stato scoraggiato. Questi circoli viziosi e le risposte politiche di ulteriore chiusura e protezione delle grandi aziende nazionali, appaiono una descrizione credibile del caso italiano nella media dell'intero periodo. È interessante notare che stime econometriche preliminari mostrano che gli IDE hanno invece contribuito in modo positivo alla crescita economica italiana, in presenza di un'adeguata capacità di assorbimento.

In particolare, nella lunga fase di *catch-up* del secondo dopoguerra l'industria italiana è riuscita a sviluppare una positiva combinazione – *productivity enhancing* – tra tecnologia importata e innovazione tecnologica autoctona, nella forma di attività di innovazione formalizzata e di innovazione incorporata in macchinari, sviluppando così un circolo virtuoso di imitazione,

adattamento e innovazione localizzata, in particolare attraverso la relazione tra l'industria dei macchinari a monte e gli utilizzatori industriali a valle (produttori di beni di consumo a basso e medio contenuto di tecnologia). L'innovazione era relativamente concentrata nelle industrie a tecnologia intermedia, e soprattutto incrementale, di processo, piuttosto che basata sulla R&S. Il sistema di innovazione italiano è giunto quindi ad affidarsi soprattutto alle capacità tecnologiche intermedie, sviluppate attraverso le relazioni commerciali, spesso di imprese a carattere imprenditoriale votate all'esportazione più che di grandi compagnie con importanti dipartimenti di R&S e attive negli IDE.

Negli ultimi vent'anni, invece, la scarsa attività di innovazione (dipendente più che nelle fasi precedenti dai bassi investimenti in R&S) e le ridotte importazioni di tecnologia straniera non incorporata (risultato di una minore partecipazione dell'Italia a un mercato della conoscenza tecnologica che si è ampliato in maniera straordinaria) sembrano essere direttamente associate alla deludente crescita della produttività. Nell'era della nuova globalizzazione l'investimento nell'attività innovativa formalizzata è diventato vitale per catturare e integrare le fonti estere di conoscenza tecnologica, e la capacità, calante, di beneficiare dei flussi di conoscenza internazionale ha svolto un ruolo cruciale nella bassa performance innovativa italiana dei decenni più recenti.

Inoltre, la nuova direzione del cambiamento tecnologico, basato sulla tecnologia digitale che favorisce l'uso intensivo di capitale umano altamente qualificato (relativamente esiguo in Italia) può avere svolto un ruolo nell'indebolimento dell'innovazione degli ultimi anni, limitando la capacità di assorbimento delle aziende italiane e rallentandone i processi di adozione creativa.

***

Gli autori desiderano ringraziare i *discussants* Nicholas Crafts e Giovanni Dosi, e Cristiano Antonelli, Giovanni Federico, Claire Giordano, Matteo Gomellini, Fabrizio Onida, Francesca Sanna Randaccio, Gianni Toniolo e Vera Zamagni per i loro commenti su precedenti versioni di questo lavoro; i partecipanti alla conferenza della Banca d'Italia *Italy's International Economic Position, 1861-2011* (Perugia, 10-11 dicembre 2010); i partecipan-

ti alla conferenza della Banca d'Italia *Italy in the World Economy, 1861-2011* (Roma, 12-15 ottobre 2011); Joerg Baten, Albert Carreras, Diego Comin, Elisabetta Merlo, Sandra Natoli, Patricio Sáiz, Jochen Streb e Ivan Triglia per avere generosamente fornito dati o aiuto in varie forme; e lo staff della British Library per l'aiuto e l'assistenza. Tutti gli eventuali errori sono da attribuirsi esclusivamente agli autori. Le idee espresse in questo capitolo sono da riferirsi agli autori e non riflettono necessariamente quelle delle istituzioni di appartenenza.

15.
VECCHIE E NUOVE IMPRESE MULTINAZIONALI ITALIANE

di Giuseppe Berta, Fabrizio Onida e Mario Perugini

1. *Introduzione*

Questo capitolo è un originale mix di brevi casi d'impresa e di un'indagine sui dati disponibili riguardo all'investimento diretto estero dell'Italia. I protagonisti sono esclusivamente imprese multinazionali o transnazionali, cioè gruppi che decidono di andare oltre una pura strategia di export (ovvero producendo all'interno per poi vendere a intermediari commerciali stranieri o direttamente a clienti stranieri) impegnandosi in investimenti diretti all'estero, con una casa madre che detiene la maggioranza o il pieno controllo delle unità di produzione, anche solo di unità commerciali (distribuzione e post-vendita) situate al di fuori dei confini nazionali. Una parte piuttosto consistente della teoria economica si occupa di spiegare la decisione di «multinazionalizzarsi» piuttosto che, semplicemente, «vendere all'estero», un quadro teorico applicabile alle attività manifatturiere così come al settore dei servizi. In breve, le determinanti della decisione di un'impresa nazionale, già impegnata nell'export, di diventare una multinazionale possono essere riassunte in questo modo: i «vantaggi di *ownership*» (asset di conoscenza, esperienza, tecnologia e altri invisibili) dell'impresa nel paese d'origine divengono più redditizi e sono un sostegno alla crescita nel medio e lungo termine. Ciò avviene (1) raggiungendo una maggiore vicinanza rispetto ai consumatori locali, consentendo adattamenti più veloci agli standard della domanda locale (strategia *market*

seeking), alla ricerca di una fonte cruciale di potere di mercato in termini di prezzo e canali di distribuzione: è il caso dei cosiddetti investimenti diretti all'estero (IDE) orizzontali; (2) sfruttando i differenziali dei costi di input (strategia *cost-saving*, i cosiddetti IDE verticali), rischiando diseconomie di scala (vari impianti situati in diversi paesi invece di un solo impianto domestico) e tenendo conto della distanza e dei relativi costi di trasporto; o (3) acquisendo nuove conoscenze dall'ambiente economico e tecnologico del paese ospite (*invisible resource seeking*). Un vasto corpus di evidenze empiriche, raccolto grazie a sondaggi di opinione e a test econometrici, porta a concludere che il *market seeking* è la determinante principale degli investimenti diretti all'estero, rispetto al più popolare *cost saving* (delocalizzazione) e al più raro *knowledge resource seeking*.

La scelta tra l'investimento diretto estero e la semplice opzione per l'investimento *non equity*, come per esempio cedere in licenza la produzione a un partner locale indipendente o di maggioranza, dipende dal grado di avversione al rischio, dalle risorse manageriali, dalla forza finanziaria e da obiettivi di crescita dell'impresa domestica. Di conseguenza, i vantaggi di *ownership* insieme ai vantaggi posizionali e a quelli legati all'internazionalizzazione sono gli ingredienti di base dell'IDE (Dunning 1983; Cantwell 1989; Markusen 1998)[1].

Suddividiamo dunque la storia italiana del XX secolo in cinque periodi: (1) fino alla Prima guerra mondiale; (2) gli anni tra le due guerre; (3) 1945-1969; (4) 1970-1992; (5) dopo il 1992. Mentre è ovvio prendere il 1914 e il 1939 come date cruciali, per le altre è necessaria qualche spiegazione. Il cosiddetto «Autunno caldo» del 1969 – un'ondata di scioperi e agitazioni sociali, che andò a sommarsi alla successiva crisi petrolifera del 1973 – pose improvvisamente fine al lungo periodo, successivo alla Seconda guerra mondiale, di crescita rapida e ininterrotta dell'economia italiana (il cosiddetto «miracolo economico»). Il 1992 fu un altro importante momento di rottura: la lira italiana subì una pesante

[1] Per un'indagine approfondita della letteratura si veda Barba Navaretti, Venables (2004). Si può trovare una sezione dedicata alle nuove forme (*non equity*) di crescita multinazionale in UNCTAD (2011).

svalutazione e le autorità misero in atto un programma di riforme economiche di ampio respiro – anche se ancora non pienamente realizzato – che trasformarono radicalmente l'ambiente in cui le imprese si trovavano a operare.

Nelle sezioni successive si traccerà dunque il profilo storico delle multinazionali italiane in questi cinque periodi, individuando così il motivo del loro ritardo sullo scenario mondiale.

2. *Dagli anni Ottanta dell'Ottocento alla Prima guerra mondiale*

La crescita multinazionale delle imprese italiane inizia in ritardo rispetto a quella delle industrie manifatturiere degli altri paesi europei, che vengono coinvolte in una prima fase di internazionalizzazione già a partire dal 1880 (Dunning 1983). In base ai dati dell'unico studio disponibile sugli investimenti delle multinazionali italiane dal 1900 al 1981 (Sanna Randaccio 1985), il primo caso isolato di espansione della produzione all'estero risale ai primi dieci anni del 1900 (tab. 15.1). Da questa fonte si ricava che tra il 1880 e il 1914, seppure con un ruolo relativamente limitato, l'industria italiana partecipò alla prima ondata di intensa internazionalizzazione economica. Gli investimenti italiani erano perlopiù diretti verso i paesi meno avanzati, in particolare quelli appartenenti all'America Latina, tra cui *in primis* l'Argentina. Le complementarità tra migrazioni e flussi degli investimenti sono un tratto distintivo della partecipazione dell'Italia alla prima globalizzazione (Barbero 1991).

Nei primi quindici anni del XX secolo, tra le sussidiarie all'estero vi erano imprese tessili e alimentari (in particolare di vermut e altre bevande alcoliche), ma anche imprese operanti in settori più moderni della seconda rivoluzione industriale.

Un caso particolare è rappresentato dalla gomma. Sin dai primi del Novecento la Pirelli inizia a costruire una rete internazionale di impianti di produzione e filiali commerciali, che va ad affiancarsi alla già robusta attività di esportazione avviata nei decenni precedenti[2]. Pirelli aprì la prima filiale commerciale in

[2] La Pirelli, fondata nel 1872, aveva avviato la produzione di cavi elettrici

Spagna nel 1901, sulla scia dei favorevoli contatti che con questo Paese era stato possibile instaurare nel corso degli anni precedenti[3]. L'anno successivo, in seguito alla decisione del governo spagnolo di aumentare i dazi doganali su alcuni prodotti tra cui i conduttori elettrici, Pirelli fu costretta a rivedere la propria strategia di penetrazione nel Paese. Per aggirare l'ostacolo posto dalle nuove e sfavorevoli tariffe di importazione, e per garantirsi maggiore operatività su quello che all'inizio del secolo era il suo principale mercato di esportazione, la società madre milanese decise di aprire uno stabilimento vicino a Barcellona, a Villanueva y Geltrú (Bezza 1987, p. 411).

In Gran Bretagna, Pirelli costituì dapprima una partnership commerciale, Pirelli Ltd. of London nel 1909, per poi costruire a Burton-on-Trent, nel 1929, un complesso per la produzione di oggetti in gomma. In precedenza, tuttavia, la società aveva già aperto due stabilimenti per la produzione di cavi, situati a Southampton (1913) e a Eastleigh (1927), in partnership con la General Electric Co. di Londra. In modo analogo, nel primo decennio del Novecento Pirelli fondò filiali commerciali in Austria, Belgio, Francia e Argentina, che furono ben presto trasformate in società locali.

L'aggressiva strategia commerciale che caratterizzò tutta la prima fase di internazionalizzazione del gruppo si concluse alla fine della Prima guerra mondiale. Fino a quel momento i prodotti principali della società erano legati al settore elettrotecnico (come si è visto nello sviluppo delle sussidiarie all'estero). Tuttavia, dalla metà degli anni Dieci, approssimativamente a partire

alla fine del XIX secolo, imponendosi come l'unica impresa italiana, e una delle poche in Europa, in questo settore ad alta tecnologia. Pirelli si specializzò in una tecnologia dei conduttori simile a quella sfruttata dai concorrenti anglo-americani ed era probabilmente superiore a essi nel campo dei cavi per l'alta tensione (al punto di cedere con notevole profitto i propri brevetti ai produttori statunitensi). All'inizio del 1910 l'export ammontava a più del 30% del fatturato totale, il 15% del quale era verso gli Stati Uniti. Si vedano Bezza (1987) e Montenegro (1985).

[3] Dopo aver posizionato con successo cavi sottomarini nel Mediterraneo per il governo italiano, la società milanese aveva vinto appalti per la costruzione delle linee che avrebbero collegato le isole Baleari alla penisola iberica (si veda Pirelli 1946).

dalla crisi del 1907, la produzione di pneumatici assunse un ruolo sempre più importante. La loro produzione era cominciata a dire il vero alla fine dell'Ottocento: i primi copertoni per biciclette avevano visto la luce già all'inizio degli anni Novanta, ma fu solo con il nuovo secolo, e l'avvio del processo di diffusione dell'automobile, che cominciarono a rivestire un certo peso sui ricavi dell'azienda. Ancora nel 1907 essi ammontavano solo all'8,3% del fatturato della Pirelli & C., ma già nel 1912 la loro quota era salita al 23,7% del totale (Bigazzi 1981).

All'interno del più ampio contesto dell'industria italiana, il settore automobilistico fu la seconda eccezione degna di nota al modello di sviluppo basato sulla sostituzione delle importazioni. Le imprese italiane riuscirono ad acquisire tempestivamente nuove tecnologie di prodotto e di processo, e poterono quindi competere, sia sul mercato interno sia sui mercati esteri, con i paesi industriali più avanzati. La FIAT, fondata a Torino nel 1899, emerse tra le altre grazie a una fase di sviluppo iniziale basata su una strategia di export (Bigazzi 1986, pp. 209-264 e 1991, pp. 77-168). L'espansione della società dal 1905 al 1907, per esempio, fu sostenuta dalle vendite all'estero, che contavano per circa i due terzi del fatturato.

Per quanto riguarda l'attività produttiva all'estero, già nel periodo precedente la guerra mondiale la FIAT era entrata con partecipazioni di minoranza in due società licenziatarie in Austria (1907) e negli Stati Uniti (1909). Fu questo un primo passo verso una strategia di investimento diretto nella produzione. Tuttavia, l'effettiva implementazione di questa strategia subì un rallentamento in seguito agli scarsi risultati di quei primi accordi di produzione con imprese straniere, che furono profondamente influenzati, oltre che dall'instabilità dei mercati, anche dalle vicende politiche dei diversi paesi interessati[4].

[4] Per ulteriori informazioni sull'esperienza di FIAT sul mercato americano negli anni precedenti alla Prima guerra mondiale si veda Volpato (1993).

Tabella 15.1. *Scomposizione per settore delle sussidiarie all'estero fondate da imprese italiane (1900-1981)*

	1900-1914	1915-1919	1920-1929	1930-1939	1940-1944	1945-1949	1950-1954	1955-1959	1960-1964	1965-1969	1970-1974	1975-1979	1980-1981
Attività mineraria	-	-	-	-	-	-	-	-	5	4	4	10	1
Chimica	-	-	2	1	-	2	2	7	7	2	9	5	1
Gomma	4	-	1	3	-	-	1	2	4	7	12	7	2
Meccanica (non elettrica)	-	-	-	-	-	1	-	3	7	7	12	9	7
Elettromeccanica	-	-	1	1	-	3	5	4	6	6	9	10	15
Mezzi di trasporto	-	-	1	1	-	-	4	1	3	4	10	10	5
Alimentari	2	-	-	4	1	1	2	4	5	4	7	8	2
TAPCC (industrie della moda)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	2	8	2
Legno	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2	3	-
Carta	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	2	0	1
Totale	6	0	6	10	1	7	14	21	38	39	69	70	36

Fonte: Acocella (1985, p. 39).

3. *Il periodo tra le due guerre*

Dopo la Prima guerra mondiale, e in particolare tra la fine degli anni Venti e i primi anni Trenta, l'espansione internazionale delle imprese manifatturiere italiane acquisì rinnovato slancio, per reagire alle politiche deflazionistiche messe in atto dal regime fascista sin dal 1926. Questa reazione delle imprese maggiormente orientate ai mercati esteri era tesa a compensare le fluttuazioni della domanda interna e a rafforzare l'export, nonostante le condizioni sfavorevoli (Paradisi 1976).

Dopo l'apertura di una sussidiaria in Spagna nel 1919, la FIAT ne fondò altre in quasi tutti i paesi europei e fuori dal continente[5]. Il passaggio dall'assemblaggio alla produzione in alcuni dei principali mercati di vendita coincise con un clima sempre più difficile per l'export causato dalla rivalutazione della lira, da un aumento dei dazi doganali, da misure protezioniste attuate in tutti i mercati e dalla guerra scatenata in molti paesi dai produttori locali contro le importazioni (Castronovo 1971). Come risultato, a partire dal 1928 si ebbero le prime esperienze di assemblaggio: in Germania, la FIAT si associò alla NSU, acquisendone lo stabilimento di Heilbronn, mentre in Inghilterra e in Francia furono avviati impianti in collaborazione con imprese locali. Nel 1930-1931 fu la volta della Spagna, dove la società torinese entrò, con una partecipazione di controllo, nella Fabrica nacional de automóviles di Barcellona e nella Hispano di Guadalajara, riorganizzando gli impianti di quest'ultima per il montaggio locale.

Fino allo scoppio della Seconda guerra mondiale, e in particolare per tutti gli anni Trenta, il mercato estero fu di vitale importanza per la crescita della FIAT. L'export si dimostrò fondamentale per garantire agli stabilimenti di Torino una scala di produzione sufficiente, a causa della crisi e delle restrizioni monetarie imposte in Italia dalle politiche autarchiche. Ciononostante, l'attività di export assicurava margini di profitto accetta-

[5] Polonia e Turchia (1920); Romania e Svizzera (1921); Jugoslavia e Germania (1922); Argentina (1923); Inghilterra (1924); Germania dell'Ovest, Bulgaria, Irlanda, Austria e Cecoslovacchia (1925); Grecia e Francia (1926); Brasile (1927); Egitto (1928); Portogallo (1929); Danimarca e Svezia (1939); si veda Bigazzi (1991).

bili solo nei mercati di grandi dimensioni e facili da raggiungere, sia da un punto di vista geografico che in termini di segmentazione della domanda.

Per la FIAT queste condizioni si presentarono nel caso del mercato francese. Nel 1926 fu fondata una sussidiaria, la Société Anonyme Française des Automobiles FIAT, interamente controllata dalla FIAT. La nuova organizzazione raggiunse velocemente risultati importanti. Nel 1930 il passaggio da una tariffa *ad valorem* a una basata sul peso, più onerosa per l'import, spinse la FIAT ad aumentare in modo sostanziale le attività di assemblaggio in Francia; infine, nel 1934, la società fondò la Société Industrielle de Mécanique et Carosserie Automobile (SIMCA), con l'obiettivo di incrementare ulteriormente la quota di valore aggiunto realizzata in Francia. Le vendite raggiunsero le 7.000 unità nel 1936 e crebbero fino a un picco di 20.935 unità nel 1938 (Volpato 1993, p. 190). Grazie a questo successo, la SIMCA divenne la quarta maggiore casa automobilistica di Francia.

La distribuzione geografica degli investimenti italiani all'estero rivela diversi fenomeni nuovi e interessanti. Negli anni precedenti alla Prima guerra mondiale le imprese italiane avevano investito prima di tutto in America Latina (e in particolare in Argentina), mentre le sussidiarie fondate nei paesi avanzati contavano solo per un terzo del totale dell'Italia rispetto ai due terzi dei paesi dell'Europa continentale. Viceversa, nel periodo tra le due guerre circa il 70% delle nuove sussidiarie italiane risulta costituito in paesi sviluppati a medio e alto indice di industrializzazione. Gli IDE realizzati evidenziavano inoltre una più ampia varietà e una maggiore specializzazione dei settori interessati agli investimenti esteri. Tra il 1920 e il 1939 sono in particolare i comparti più avanzati che concorrono efficacemente all'espansione delle imprese manifatturiere italiane fuori dai confini nazionali; tra questi, la gomma e gli pneumatici, i mezzi di trasporto, i prodotti chimici e le fibre artificiali, la carta, l'ingegneria elettromeccanica e le macchine per ufficio. Alcune nuove imprese entrarono nel mercato internazionale, tra cui la Società di Navigazione Italo-Americana (SNIA, fibre tessili artificiali), la Montecatini (prodotti chimici) e l'Olivetti (macchine per ufficio). Queste tre società possono essere definite «protagonisti di una stagione» dell'internazionalizzazione dell'industria italiana, poiché il loro

successo durò solo per qualche decennio, periodo che coincise in gran parte con il cosiddetto «miracolo economico» italiano.

La SNIA, per esempio, fu la prima società del settore chimico a conquistare una dimensione internazionale. Fondata a Torino dall'imprenditore Riccardo Gualino nel luglio 1917, il suo business originale era il trasporto del carbone verso gli Stati Uniti (Spadoni 2003). Nel 1920 una grave crisi del mercato dei noli marittimi spinse i vertici aziendali a convertire la società alla produzione di fibre tessili artificiali derivate dalla cellulosa, in particolare del rayon (o viscosa). In linea con questa evoluzione il nome originario venne mutato in SNIA, Società di Navigazione Industria e Commercio, e ancora trasformato, nel 1922, in quello di SNIA Viscosa (Società Nazionale Industria Applicazioni Viscosa). L'azienda negli anni seguenti continuò la sua espansione assumendo il controllo di altre aziende italiane specializzate nella produzione di rayon (Unione Italiane Fabbriche Viscosa, Viscosa di Pavia, Società Italiana Seta Artificiale). Contemporaneamente, l'impresa si integrò verticalmente, acquistando il pacchetto di maggioranza della Rumianca, società produttrice di composti chimici indispensabili per la fabbricazione dei filati artificiali, e della SILM, fornitrice di impianti e macchinari necessari per produrre il rayon, investimenti che consentirono alla SNIA Viscosa di partecipare alla fase di espansione internazionale delle nuove tecnologie per la produzione di questo tipo di fibre. Nel 1925 la quantità di fibre artificiali prodotte dalla SNIA raggiunse i 43.000 quintali al giorno, pari al 70,3% della produzione italiana, al 16,6% della produzione europea e all'11,3% di quella mondiale. A tali risultati si accompagnò il raggiungimento di altri importanti primati: la SNIA divenne la società italiana con il maggiore capitale sociale (1 miliardo di lire), oltre che la prima a essere quotata in una Borsa estera (Londra e New York).

Il gruppo torinese cercò di estendere il suo campo d'azione a livello internazionale non solo attraverso l'export, ma anche attraverso la penetrazione diretta nei mercati esteri con filiali commerciali e di produzione. Alla fine degli anni Venti la SNIA Viscosa aveva fondato due società negli Stati Uniti, la Commercial Fibre Corporation e la Industrial Fibre Corporation of America; quest'ultima avviò la produzione del rayon in uno stabilimento costruito a Cleveland, Ohio (Wilkins 1989, p. 152).

Nel 1925, grazie all'intermediazione della Banca Commerciale Italiana, la SNIA acquisì le quote di maggioranza della società polacca Tomaszowska Fabrika, un investimento che portò alla società italiana due vantaggi: in primo luogo poté estendere la propria quota di mercato in Polonia evitando alte tariffe doganali; in secondo luogo riuscì a sfruttare la posizione strategica dello stabilimento, posto nelle immediate vicinanze del mercato russo. Nel corso degli anni Venti la SNIA fondò anche imprese all'estero, arrivando a possederne ben sei nel 1931 (Spadoni 2000, p. 107). Tuttavia, l'età d'oro della SNIA arrivò presto a conclusione. La rivalutazione della moneta voluta da Mussolini («quota novanta»), che divenne effettiva nell'agosto 1926, sferrò un duro colpo alla società, che esportava l'80% del suo fatturato e importava solo una minima parte di materie prime (dal 7 all'11% dei costi di produzione).

La SNIA non si riprese mai completamente fino alla seconda metà degli anni Trenta, quando la politica autarchica del regime fascista non solo diede nuovo slancio ai consumi interni di fibre tessili artificiali ma riuscì anche a sostenere l'export. Per promuovere le vendite all'estero di prodotti in fibra artificiale, dal febbraio 1934 entrò in vigore un sensibile aumento nei premi all'esportazione. La produzione venne diversificata con l'inizio della produzione del fiocco di viscosa, una fibra corta che poteva essere usata come succedaneo del cotone, di cui la SNIA divenne nel 1934-1935 il maggior produttore al mondo (Castronovo, Falchero 2008), e fu avviata la produzione in Italia della cellulosa, prima largamente importata[6]. Per quanto riguarda invece la presenza del gruppo all'estero, sfruttando la consonanza politica del regime con il governo franchista, alla fine degli anni Trenta venne costituita la SNIACE, società con sede a Madrid e stabilimenti produttivi localizzati a Torrelavega (Santander) (Spadoni 2003, p. 140).

I più consistenti investimenti diretti all'estero nel settore della chimica nel periodo tra le due guerre furono però realizzati dal-

[6] Per produrre cellulosa si avviò una piantagione di 6.000 ettari di un particolare tipo di canna, *Arundo Donax*, a Torre Zuino (vicino a Cervignano del Friuli).

la Montecatini. La società, fondata nel 1888 per l'estrazione del rame in Toscana, era entrata nella chimica con una serie di acquisizioni avvenute tra il 1913 e il 1920. L'iniziativa industriale più significativa riguardò il campo dei fertilizzanti a base di azoto, con la creazione nel 1921 di una società che avrebbe sfruttato un processo di produzione dell'azoto sintetico elaborato da Giacomo Fauser. Questa mossa, che consentì alla Montecatini di aggirare il monopolio tecnologico nel settore della tedesca BASF, segnò l'avvio di un piano di sviluppo su larga scala che portò, tra il 1925 e il 1927, alla costruzione in Italia di cinque stabilimenti per la produzione di fertilizzanti a base di azoto.

Nel 1926 fu costruito il primo stabilimento all'estero (a Willebroek, in Belgio), gestito direttamente dalla Montecatini attraverso la società belga S.A. Ammoniaque Synthétique et Dérivés. Nel gennaio 1929 la Montecatini fondò la Compagnie Neerlandaise de l'Azote, con sede a Bruxelles, con l'obiettivo di costruire un grande complesso industriale per la sintesi dell'ammoniaca e dei fertilizzanti a Sluiskil, un piccolo villaggio delle Fiandre. Questa volta l'obiettivo non era soltanto di entrare nel promettente mercato olandese, ma anche di accedere ai mercati mondiali dell'export grazie ai minori costi di produzione ottenibili in Olanda. Lo stabilimento di Sluiskil fu avviato nel novembre 1930 e fino al 30 giugno 1931 la produzione fu limitata alle quote stabilite dal cartello internazionale dell'azoto di cui la Montecatini entrò a far parte nell'estate del 1930, negli interessi della Compagnie Neerlandaise. Nel giugno 1932 entrò in vigore un nuovo cartello internazionale dell'azoto della durata di due anni, che includeva la quasi totalità dei paesi produttori mondiali e prevedeva una serie di accordi sui prezzi e sulle limitazioni della produzione. Uno degli accordi chiave riguardava i risarcimenti per i produttori che accettavano di limitare la produzione. Uno dei più alti fu pagato proprio alla Neerlandaise: 4,5 milioni di marchi d'oro all'anno in cambio di una restrizione della produzione annuale dello stabilimento di Sluiskil a 15.000 tonnellate di azoto, il 30% della sua effettiva capacità produttiva (Devos 1992). Alla Montecatini, che si trovava ad affrontare una difficile situazione finanziaria in Italia a causa della crisi globale, l'accordo garantiva inoltre la protezione del mercato italiano, impedendo ad altri membri del cartello di esportare nel Paese. Gli accordi del car-

tello internazionale dell'azoto rimasero in vigore fino allo scoppio della Seconda guerra mondiale e segnarono l'arresto momentaneo del processo di internazionalizzazione della Montecatini.

4. *1945-1969: le multinazionali italiane durante il miracolo economico*

L'espansione all'estero delle imprese italiane conobbe una decisa accelerazione tra gli anni Cinquanta e Sessanta, in coincidenza con il periodo di più forte crescita economica della storia italiana, caratterizzato da un'espansione record della domanda interna, del risparmio nazionale e dell'export in un mercato europeo in rapida integrazione (fu il periodo del cosiddetto «miracolo economico»). In vent'anni, tra il 1950 e il 1971, l'Italia raggiunse una crescita annuale del reddito pro capite pari al 4,9%, ben al di sopra della media europea del 3,8%. Nel 1950 il reddito pro capite italiano era un terzo di quello degli Stati Uniti; nel 1970 arrivò ai due terzi (Toniolo 2004). Nel 1963 il rapporto investimenti/PIL raggiunse il 25%. La propensione al risparmio era superiore al 20%, seconda solo a quella del Giappone. Fino all'Autunno caldo del 1969, un anno cruciale per le relazioni industriali, l'Italia ebbe una crescita record della produttività (spinta dall'aumento del rapporto capitale/lavoro e da uno stock di capitale più giovane) grazie a una prolungata moderazione salariale. Contemporaneamente un'eccellente performance nei profitti fu un potente incentivo per nuovi investimenti, che a loro volta indussero rapidi spostamenti di forza lavoro da settori tradizionali ad altri più moderni e una più rapida innovazione (si vedano tra gli altri Rossi, Toniolo 1996; Rey 1982). Di conseguenza, l'investimento all'estero non era una priorità per le imprese che raccoglievano i benefici di una vivace espansione interna.

Ciononostante, nei soli anni Cinquanta furono aperte ben trentacinque nuove sussidiarie nel settore manifatturiero, un numero superiore al totale della prima metà del secolo. L'investimento diretto non era più un'eccezione, ma un percorso di crescita comune alle maggiori imprese già più o meno fortemente orientate all'export. In particolare, dal 1945 al 1954 le imprese italiane furono attive soprattutto nell'elettromeccanica e nel set-

tore delle macchine per ufficio, con otto nuove sussidiarie internazionali (tab. 15.1), in gran parte frutto della strategia di internazionalizzazione dell'Olivetti.

La società, fondata nel 1908 a Ivrea da Camillo Olivetti per la progettazione e la produzione di macchine per scrivere, aveva già realizzato alcuni IDE già prima del 1945, per esempio aprendo le sue prime sussidiarie con stabilimenti autonomi in Spagna (Barcellona) e Argentina (Buenos Aires). La ripresa postbellica dell'azienda fu guidata da Adriano Olivetti, il figlio del fondatore, e fu sorretta da una profonda trasformazione della struttura produttiva e della strategia commerciale. Nella seconda metà degli anni Cinquanta venne infatti avviato un processo di razionalizzazione produttiva che, attraverso fasi successive, giunse alla meccanizzazione della produzione e all'introduzione delle prime macchine utensili automatiche. Gli aumenti in termini di efficienza e taglio dei costi furono considerevoli, rendendo possibile una diversificazione della produzione verso i primi calcolatori, un segmento di mercato che prometteva opportunità significative per l'espansione internazionale. A metà degli anni Cinquanta più del 50% della produzione dell'azienda era destinato all'esportazione; dal 1950 al 1961 l'export di macchine per scrivere crebbe di sette volte e quello di calcolatori di ventitré volte, un dato davvero sorprendente.

L'Olivetti espanse poi le sue attività in America Latina, con l'apertura di filiali commerciali in Messico e Colombia e di un nuovo stabilimento in Argentina. In Europa, la società fondò la British Olivetti Ltd e l'Olivetti Buromaschinen AG in Austria. Nel 1958 furono inaugurati altri tre stabilimenti, in Scozia, Brasile e Sudafrica (Caizzi 1962, p. 234). Negli anni successivi l'azienda consolidò la sua rete commerciale aprendo nuove sussidiarie in Europa (in Danimarca, Svezia, Paesi Bassi, Grecia e Finlandia) e nel Sud America (Venezuela, Perù, Uruguay e Cile).

Alla fine degli anni Sessanta, l'Olivetti aveva conquistato una compiuta dimensione internazionale, con una presenza nei mercati più significativi di Europa, Nord America e America Latina e con trenta filiali commerciali all'estero. Nel 1968 il fatturato italiano del gruppo contava per meno del 20%, un dato più basso di quello degli Stati Uniti (27,3%). La società aveva 33.255 impiegati stranieri, contro i 27.426 in Italia. Ancora, nel 1968 cir-

ca il 35% della produzione era realizzato fuori dall'Italia. Nel 1969 il gruppo aveva undici stabilimenti industriali in Italia e dieci all'estero, contando anche gli impianti di assemblaggio (Johannesburg, Toronto, Bogotá e Santiago del Cile) e a ciclo integrale (Barcellona, Glasgow, Buenos Aires, San Paolo, Città del Messico e Harrisburg, in Pennsylvania) (De Witt 2005).

La più importante esperienza di internazionalizzazione aveva avuto inizio negli anni Cinquanta, quando l'Olivetti aveva avviato un tentativo di penetrazione commerciale nel gigantesco mercato americano con la fondazione della Olivetti Corporation of America a New York. Trovatasi ad affrontare un basso livello di competizione nel segmento delle calcolatrici – la Remington Rand rappresentava l'unico vero *competitor* – l'azienda poté basare la sua strategia di espansione sulla qualità e l'innovazione dei propri prodotti più che sulla ricerca di una leadership di prezzo. Nel 1958 quello americano era ormai diventato il principale mercato di esportazione per la Olivetti, assorbendo più del 20% delle vendite effettuate all'estero.

Nell'ottobre 1959, dopo brevi trattative, l'Olivetti siglò un accordo da 8,7 milioni di dollari per il 35% delle azioni Underwood, un'impresa con un'estesa rete di vendita e un nome di prestigio all'interno dell'industria americana. Obiettivo dell'acquisizione era creare una solida e diretta presenza sul mercato americano, ritenuto fondamentale per la crescita. La grave obsolescenza degli impianti della Underwood a Hartford, nel Connecticut, causata dagli scarsi investimenti negli anni precedenti, fu tuttavia sottostimata. Il management della Olivetti promosse dunque una profonda riorganizzazione della società americana sia a livello produttivo che organizzativo: nel 1960 l'output giornaliero dello stabilimento di Hartford era quasi triplicato, mentre i costi di produzione crollarono del 30%. Eppure, i risultati ottenuti si rivelarono assai deludenti. L'impegno finanziario necessario per risanare l'azienda americana risultò notevolmente gravoso: nelle pieghe dei bilanci si scoprirono nuove perdite, gli impianti erano fatiscenti e le ristrutturazioni risultarono più onerose del previsto. Qualche anno più tardi l'Olivetti dichiarò di aver speso nel periodo 1959-1964 per l'acquisizione e la ristrutturazione della Underwood una cifra pari a 48 milioni di dollari, mentre secondo uno studio della Harvard University l'impor-

to reale era vicino ai 100 (Barbiellini Amidei, Goldstein, Spadoni 2010; Soria 1979, pp. 15-25).

All'inizio del 1963 i costi dell'accordo con la Underwood, associati a grandi investimenti nell'elettronica realizzati dalla Olivetti a partire dalla metà degli Cinquanta[7], fecero cadere la società italiana in una profonda crisi finanziaria, ulteriormente aggravata da una caduta della domanda sui mercati internazionali. Nel maggio 1964 intervenne un consorzio composto da gruppi industriali (FIAT e Pirelli) e da istituzioni finanziarie (Mediobanca, IMI e La Centrale), acquisendo il 25% del capitale azionario del gruppo e sostituendo nel controllo effettivo dell'azienda la famiglia Olivetti.

Nel 1964, per ristabilire la salute finanziaria della società, i nuovi proprietari decisero di vendere il 75% delle azioni della Divisione Elettronica a una nuova *joint venture* – Olivetti-General Electric – creata con la partecipazione del colosso americano General Electric, che comprò il restante 25% delle azioni nel 1968. In seguito a questo accordo, l'Olivetti uscì dal settore dei calcolatori medi e grandi, ma continuò la progettazione e la produzione di terminali e piccoli sistemi[8]. La transizione tecnologica dall'elettromeccanica all'elettronica e ai computer avviata negli anni Cinquanta giunse a conclusione. Era andata persa una grande opportunità storica: entrare nel nuovo mondo dei computer con un forte vantaggio sui principali concorrenti internazionali.

Nel settore della chimica si ebbe una notevole crescita degli

[7] L'Olivetti fece la sua prima incursione nel settore dell'elettronica nel 1949 finalizzando un accordo con la francese Compagnie des Machines Bull per creare una *joint venture*, Olivetti-Bull, per la commercializzazione di macchine a schede perforate. È solo nel 1952 che Olivetti si impegnò nella nuova tecnologia aprendo un centro di ricerca dedicato negli Stati Uniti, a New Canaan (Connecticut). A questo seguì nel 1954 una collaborazione con l'Università di Pisa per la progettazione di un computer elettronico. Nel 1957, in partnership con Telettra e Fairchild, Olivetti creò una nuova società, la SGS: fu la prima iniziativa industriale a livello europeo nel campo dei semiconduttori. Nel 1958 fu fondato a Pisa un Laboratorio di ricerche elettroniche, da cui nel 1959 uscì l'Elea 9003, il primo calcolatore interamente progettato e costruito in Italia. Nel 1962 il Laboratorio e l'Olivetti-Bull divennero entrambi parte della Divisione Elettronica di Olivetti.

[8] Nel 1968 la società pose fine alle sue iniziative nel campo delle componenti elettroniche, vendendo la SGS alla STET, appartenente al gruppo IRI.

IDE tra la seconda metà degli anni Cinquanta e la prima metà dei Sessanta, soprattutto grazie alla Montecatini e alla SNIA. Nel secondo dopoguerra la SNIA continuò a essere attivamente presente all'estero con investimenti diretti che si concentrarono nei paesi del Terzo Mondo, in particolare in America Latina. Nel corso degli anni Cinquanta e Sessanta la presenza produttiva all'estero della SNIA si estese anche ad altri paesi, fra cui l'India e la Russia (SNIA Viscosa 1970), una strategia tesa a compensare l'export in calo nei mercati europei con più ampie quote di mercato *tariff jumping* nei paesi in via di sviluppo, attuando forti politiche di sostituzione delle importazioni. Diventava invece sempre più grave il ritardo che la SNIA stava accumulando in campo tecnologico[9].

Il gruppo torinese aveva costruito la sua fortuna sul rayon, ma alla fine degli anni Cinquanta questo materiale aveva raggiunto l'apice del suo successo commerciale ed era ormai prossimo a un rapido declino a causa della sempre maggior popolarità delle fibre sintetiche, la cui produzione continuò a crescere a livello mondiale fino al 1973, mentre andò diminuendo la produzione di cellulosa nei paesi occidentali più industrializzati. La crisi petrolifera del 1973-1974 portò poi allo scoppio di una grave crisi settoriale, esacerbata dal notevole eccesso di capacità produttiva che si era andato accumulando negli anni precedenti. Fra il 1973 e il 1975 le vendite della SNIA diminuirono di oltre il 40%, e la conseguente crisi finanziaria finì per portarla nell'orbita della Montedison, che acquisì nel 1974 una partecipazione nel capitale del gruppo torinese pari al 30%. Negli anni successivi la SNIA avviò un progressivo processo di dismissione delle attività nel settore delle fibre, comprese le partecipazioni in imprese estere, e iniziò a diversificare la propria attività nei settori dei prodotti chimici, degli esplosivi e degli armamenti. Alla fine degli anni Settanta il fatturato del settore fibre era ormai ridotto al 40% del totale e in costante diminuzione.

[9] Le fibre sintetiche e artificiali differiscono in quanto queste ultime derivano esclusivamente dalla cellulosa estratta dalle piante, mentre le prime sono ottenute trasformando polimeri organici – a loro volta ottenuti da un processo completamente sintetico a partire da materiali grezzi derivati dagli idrocarburi – in filati.

Il percorso della Montecatini in questo periodo fu più complicato. Nei primi anni Cinquanta, la società imboccò con successo la strada della nuova era dei prodotti petrolchimici finanziando una ricerca guidata da Giulio Natta, conclusasi con la scoperta nel 1953 di un nuovo polimero, il polipropilene isotattico, la cui produzione su scala industriale fu avviata nel 1957 nell'impianto di Ferrara. La scoperta di Natta fornì alla Montecatini l'opportunità di sviluppare nuove iniziative nel campo dei materiali plastici e delle fibre sintetiche a partire da una tecnologia di sua proprietà e dunque senza dover dipendere esclusivamente dall'acquisto di licenze e brevetti (Saviotti 1990). Nella seconda metà del 1950 la Montecatini decise di esplorare nuovamente le possibilità di un'espansione multinazionale con l'obiettivo di sfruttare appieno le capacità tecniche e il know-how accumulato grazie ai processi industriali brevettati da Fauser e alle più recenti scoperte di Natta.

Nel 1955 il management della società decise di costruire uno stabilimento chimico negli Stati Uniti per la produzione del cloruro di polivinile e poi di materiali plastici, sfruttando la tecnologia sviluppata dal gruppo di ricerca di Natta. Il dato più singolare di questa iniziativa era la debolezza delle motivazioni economiche a supporto della scelta di investire nel mercato più sofisticato del mondo: costituire un presidio produttivo diretto negli Stati Uniti come prerequisito per la quotazione del titolo Montecatini alla Borsa di New York e favorire l'estensione negli Stati Uniti dei brevetti della società (Bezza 1990, pp. 346-349).

Nonostante le dimensioni relativamente ridotte, la nuova società, denominata Novamont, ebbe una vita turbolenta sin dalla nascita: sul finire del 1956 c'era ancora incertezza sul tipo di produzione da avviare, vista soprattutto la decisa flessione dei prezzi del cloruro di polivinile negli Stati Uniti. Nel 1959, dopo aver sospeso il piano di investimento per due anni, la Montecatini emise un bond a vent'anni del valore di 10 milioni di dollari sul mercato statunitense, con la prospettiva di costruire un impianto per la produzione di polipropilene isotattico e altri prodotti petrolchimici a Neal, in West Virginia, abbandonando dunque il progetto originario di sintetizzare il cloruro di polivinile. La Novamont tuttavia cominciò quasi subito a lamentare forti difficoltà nella commercializzazione del polipropilene, do-

vute per la maggior parte all'estrema debolezza della rete commerciale Montecatini negli Stati Uniti, e una serie di problemi di tipo industriale, fra cui la mancata protezione dei brevetti e la conseguente aspra concorrenza di imprese locali quali la Hercules e la Standard Oil, che furono in grado di introdurre innovazioni di processo che danneggiarono gravemente la posizione della Montecatini nel mercato americano (Saviotti 1990, pp. 393-394).

La costituzione della Novamont si era rivelata così una vera e propria «fuga in avanti»: nonostante le indubbie capacità di innovazione dimostrate con lo sviluppo del propilene, le incertezze nelle scelte produttive, le difficoltà di finanziamento e la mancanza di un'adeguata organizzazione commerciale erano altrettanti segnali di una sostanziale impreparazione dell'azienda a portare avanti con le sue sole forze una strategia di investimento diretto in mercati fortemente concorrenziali (Amatori 1990).

La strategia di espansione nei prodotti petrolchimici, avviata dopo la Seconda guerra mondiale, richiese grandi investimenti che spinsero gradualmente la Montecatini oltre i limiti delle sue capacità manageriali e finanziarie, tanto che alla metà degli anni Sessanta l'azienda fu costretta a mettere in atto tentativi di attingere a risorse esterne sia industriali che finanziarie (Saviotti 1990, p. 395). I due principali furono l'assorbimento della società ex elettrica SADE, che apportò ingenti capitali ricevuti dallo Stato con la nazionalizzazione del settore elettrico, e la costituzione della Monteshell, una *joint venture* con la Shell, entrambi nel 1964. La Monteshell, in particolare, doveva essere lo strumento che avrebbe permesso di superare i chiari limiti operativi del gruppo italiano. Alla nuova società, a cui vennero conferiti gli stabilimenti petrolchimici di Ferrara e Brindisi, il gruppo anglo-olandese apportava conoscenze tecnologiche e di mercato, capitali e nuove tecniche gestionali. Tuttavia l'iniziativa non ebbe lunga vita, in quanto già da subito risultò evidente che le due imprese avevano *routines* manageriali e tecniche troppo diverse per la realizzazione di un'attività comune. Fallito questo tentativo, l'obiettivo della Montecatini divenne la fusione con l'Edison, che fu infine portata a termine nel 1966.

Sfortunatamente questa fusione, che si credeva avrebbe risolto la «guerra chimica» interna e creato una società altamente

competitiva a livello internazionale, non soddisfò le aspettative[10]. Le dimensioni della nuova società, che dal 1969 prese il nome di Montedison, ne facevano il decimo gruppo chimico più grande al mondo in termini di fatturato. Si trattava di una posizione di rilievo nelle classifiche internazionali, ma tuttavia basata quasi esclusivamente sui prodotti chimici di base e derivati, non essendo l'azienda praticamente attiva nella chimica fine e speciale.

Un altro grave punto debole del gruppo italiano era un livello molto inferiore di internazionalizzazione rispetto ai principali concorrenti, e dunque una maggiore dipendenza dal mercato interno. Nonostante una solida presenza commerciale in venti paesi, nel 1968 il fatturato esterno della società contava per il 36,3% del totale (l'88% del quale realizzato in Europa). Di questa percentuale, l'81% era esportato dall'Italia e il 19% era prodotto da sussidiarie all'estero. Quest'ultimo dato, tuttavia, corrispondeva in termini assoluti a solo il 6,8% del fatturato globale del gruppo, un po' più della metà del valore medio delle principali società tedesche (BASF, Bayer e Hoechst) e molto meno del 32,5% della britannica ICI e del 33,6% della francese Rhône-Poulenc (Marchi, Marchionatti 1992, pp. 40-41). Inoltre la nuova società era stata fondata senza alcuna chiara strategia di internazionalizzazione, fondendo due imprese con gravi problemi finanziari e industriali (Barca, Trento 1997, pp. 533-599).

Nel settore dei mezzi di trasporto, la seconda metà degli anni Cinquanta vide un temporaneo rallentamento della crescita delle sussidiarie all'estero: la strategia di crescita della FIAT era infatti sempre più orientata verso il mercato interno, allora in pieno boom. Mentre la ricostruzione del Paese procedeva gradualmente, in Italia emerse una sempre più forte domanda di automobili a uso privato. Il mercato aveva bisogno di un veicolo di piccole dimensioni che, grazie ai bassi costi di gestione, potesse soddisfare una clientela con un limitato potere d'acquisto. Questa auto

[10] Nonostante i potenziali benefici derivanti da complementarità tecnologiche tra le due società (Montecatini aveva ricercato l'eccellenza attraverso uno sforzo «indigeno», mentre l'ingresso di Edison nell'industria chimica era il frutto di accordi di cooperazione con partner stranieri), fu la strategia *finance-driven* di Edison a prevalere, portando a un radicale ridimensionamento delle attività in R&S di Montecatini; si veda Amatori (1990).

fu dunque prodotta in grandi volumi per sfruttare le economie di scala rese possibili dalle nuove tecnologie. Nel 1955 la FIAT presentò la prima vera auto popolare italiana – la 600 – seguita nel 1957 dal lancio della Nuova 500. L'impennata nella produzione fu spettacolare: nel 1950 furono prodotti per la prima volta più di 100.000 veicoli l'anno; nel 1960 si raggiunsero le 500.000 unità e nel 1966 fu superato un milione e mezzo di unità.

Per quanto riguarda il processo di internazionalizzazione, è importante sottolineare che questa accentuata dinamica quantitativa avrebbe dovuto influenzare in misura rilevante anche le opportunità di esportazione della FIAT. In realtà il vantaggio competitivo acquisito dalla FIAT grazie ai maggiori volumi produttivi riuscì a manifestarsi in misura contenuta per effetto del particolare orientamento produttivo che la casa torinese aveva adottato per servire il mercato nazionale, caratterizzato da una domanda fortemente orientata verso vetture di dimensione media nettamente inferiore rispetto a quella degli altri principali paesi industrializzati. La specializzazione forzata della FIAT nella produzione di questo tipo di automobili non solo significò un mercato estero limitato, ma anche scarse opportunità di ricerca e sviluppo in grado di generare innovazioni tecnologiche nel design automobilistico. In questo quadro anche gli effetti dell'immagine della FIAT all'estero non furono secondari: fuori dai confini nazionali la società divenne nota proprio per i suoi veicoli di dimensioni ridotte.

5. *1970-1992: dalle crisi petrolifere alla scomparsa dei «protagonisti di una stagione»*

Lo scenario complessivo mutò drammaticamente tra gli anni Settanta e i primi anni Ottanta: margini di profitto in calo sotto la pressione di rapidi incrementi salariali e di un rallentamento nella crescita della produttività (agitazioni dei lavoratori), impatto dell'inflazione e deterioramento rapido della bilancia commerciale dopo la prima crisi petrolifera, accompagnati da un marcato deprezzamento della lira in seguito alla rottura del regime dei tassi di cambio di Bretton Woods. Il rallentamento della domanda interna diede l'impulso a sforzi maggiori per aumentare l'export,

mentre i tentativi della Banca d'Italia di stabilire un plafond di credito e sanzioni sull'esportazione di capitali a breve termine crearono un ambiente macroeconomico relativamente poco favorevole a progetti a lungo termine per l'espansione multinazionale delle imprese.

Gli anni Settanta furono anche un periodo di grandi disinvestimenti, in particolare nell'industria automobilistica, nella meccanica elettrica e nelle macchine per ufficio, così come nell'industria chimica. Riguardo ai primi due settori, ciò fu prima di tutto dovuto alla riorganizzazione avviata dalla FIAT delle sue operazioni all'estero e dall'Olivetti, che si preparava a una nuova fase di internazionalizzazione che sarebbe cominciata nei primi anni Ottanta. I disinvestimenti registrati nell'industria chimica erano invece attribuibili a una crisi del settore piuttosto che a un ridisegno del portafoglio prodotti per l'estero[11].

Nel caso della FIAT, a metà degli anni Sessanta era chiaro sia alla proprietà sia al management che l'unica soluzione all'indebolimento della presenza internazionale del gruppo era un'alleanza con un altro produttore europeo. Nel 1967 la FIAT decise di vendere le sue quote SIMCA alla Chrysler, in vista dell'opportunità di acquisire una quota considerevole del capitale azionario di Citroën. Il piano fu effettivo dall'ottobre 1968 attraverso un accordo di cooperazione e l'acquisto del 15% delle azioni del gruppo francese da parte della FIAT, che dunque divenne il secondo azionista dopo Michelin. Il passo successivo fu compiuto nel 1970, quando, dopo un aumento di capitale di Citroën, la partecipazione italiana salì al 26,9%. A questo punto, però, crebbe l'opposizione degli azionisti francesi. La FIAT aveva in mente di integrare gradualmente le due gamme di prodotto e di razionalizzare la capacità produttiva per preparare la strada a un consistente incremento della produttività e della competitività di entrambi i marchi. Per Citroën, invece, l'intento primario era di salvaguardare l'identità industriale tenendo i due marchi abbastanza distinti.

La contrarietà di parte della politica francese e di altre case automobilistiche europee ebbe poi un ruolo tutt'altro che se-

[11] Sanna Randaccio (1985) e altri capitoli in Acocella (1985).

condario: la prima si oppose alla fusione sulla base del prestigio nazionale; le seconde erano contrarie al rafforzamento delle posizioni della FIAT nel mercato francese. La partnership fu definitivamente sciolta nel 1973. Nel 1976 la Michelin vendette alla Peugeot la sua quota di controllo in Citroën con l'approvazione del potere politico, favorevole a una soluzione «tutta francese».

Il fallimento dell'accordo con la Citröen coincise con l'inizio di una fase di deciso rallentamento della domanda di automobili da parte del mercato europeo; la prima dopo un periodo di crescita senza precedenti che era durato ininterrottamente dalla fine della Seconda guerra mondiale. Dopo l'impatto recessivo della prima crisi petrolifera tra il 1973 e il 1975 e una lunga fase di declino dal 1980 al 1984, quando emersero i primi segnali di una ripresa del mercato e, cosa ancora più importante, della competitività della FIAT, la società cominciò a pensare a un accordo con un'altra casa automobilistica, la Ford. Una fusione tra i due gruppi industriali sembrava particolarmente allettante in termini di economie di produzione, data l'ampia sovrapposizione nella gamma di prodotti tra i due marchi.

Una semplice fusione avrebbe portato alla creazione di un grande gruppo industriale con una capacità produttiva di più di 3 milioni di veicoli all'anno, un quarto della quota di mercato europea (Volpato 1999). Tuttavia, nonostante l'enorme potenziale per sinergie di costo, la dimensione dell'accordo era tale da non poter ignorare la questione su chi avrebbe controllato la *joint venture*. La spaccatura tra i due partner su questioni di controllo e governance del nuovo gruppo portò a una rottura delle trattative nell'autunno del 1985.

Questa battuta d'arresto spinse la FIAT a concludere che le partnership fossero praticabili solo se il potere decisionale fosse chiaramente allocato fra le diverse parti in gioco fin dall'inizio. Di conseguenza, alla ripresa del processo di internazionalizzazione nella seconda metà degli anni Ottanta, la FIAT diede la priorità a progetti che coinvolgessero partner stranieri finanziariamente e industrialmente più deboli. La strategia adottata fu pertanto di espandere e consolidare la presenza del gruppo nell'Est Europa e nelle economie emergenti.

Tentativi falliti di portare a termine alleanze o fusioni con concorrenti stranieri grandi e medio-grandi caratterizzarono anche

il percorso di Pirelli, Olivetti e Montedison tra gli anni Settanta e gli anni Ottanta. Dopo aver tentato senza esito di stringere a metà degli anni Sessanta un'alleanza in funzione antiamericana con la Michelin, il principale gruppo europeo, la Pirelli avviò nella primavera del 1970 una lunga trattativa con l'inglese Dunlop in vista di una fusione fra le due aziende. Le debolezze di entrambi i gruppi nel settore degli pneumatici erano un problema serio per entrambi. La quota di mercato mondiale della Dunlop era stata negativamente influenzata dalla crescente competizione internazionale (West 1984, p. 289), mentre la Pirelli doveva fronteggiare la concorrenza americana in Italia, ma anche l'avanzata della Michelin, che nel corso degli anni Sessanta aveva aperto uno stabilimento nella penisola e che verso la fine del decennio aveva siglato un accordo con la FIAT in base al quale la casa automobilistica italiana aveva acquisito parte della quota azionaria della Citroën posseduta dalla Michelin e, soprattutto, abbandonato la Pirelli come fornitore per adottare sulle sue macchine gli pneumatici Michelin. Nel giugno del 1971 fu firmato un accordo tra Pirelli e Dunlop, con un complesso concambio. Gli asset italiani della Pirelli furono concentrati in una nuova società operativa, la Industrie Pirelli Spa. Ciò portò alla creazione di un gruppo multinazionale che controllava 210 stabilimenti in cinque diversi continenti con 178.000 dipendenti. Il nuovo gruppo – Union Pirelli Dunlop – raggiunse un fatturato globale in eccesso di 2 miliardi di dollari, il terzo, dopo Goodyear e Firestone, nella classifica mondiale dell'industria degli pneumatici. Union presentava numerose complementarità in termini di fornitura di prodotto e distribuzione geografica del suo business (almeno sulla carta). Se infatti Pirelli era dominante sul mercato europeo e sudamericano, Dunlop era molto attiva negli Stati Uniti, in Asia e in Africa. La sovrapposizione era trascurabile e limitata solo a pochi paesi europei, quali Gran Bretagna, Francia, Germania e Spagna (Bolchini 1985).

Nonostante l'elevato grado di complementarità l'entità creata nell'estate del 1971, la Union Pirelli Dunlop, non era stata però concepita come una vera fusione, bensì come un'alleanza «fra uguali» limitata allo scambio simmetrico di quote azionarie e senza vere ricadute in termini di sinergie finanziarie e produttive dei due gruppi, che continuarono a gestire in maniera completamen-

te autonoma le rispettive attività industriali. La tenuta dell'alleanza con la Dunlop venne messa subito in crisi dal rapido deterioramento della posizione della Pirelli sul mercato italiano, dovuto al forte aumento del costo del lavoro, al calo della domanda di automobili e alla concorrenza della Michelin. Le gravi perdite registrate dalla Industrie Pirelli Spa – nel 1972 pari a oltre 80 milioni di dollari, più di un terzo dell'intero capitale sociale – spinsero la Dunlop a «congelare» la propria quota azionaria, rifiutandosi di partecipare alla ricapitalizzazione della società. Negli anni successivi la Industrie Pirelli Spa fu sottoposta a una lunga serie di ristrutturazioni, ma la società non poté segnare il ritorno all'utile prima del 1980. Intanto nella seconda metà degli anni Settanta gli effetti della crisi internazionale del settore pneumatici avevano travolto anche la parte inglese della Union, creando ulteriori motivi di frizione fra Dunlop e Pirelli, finché non si giunse allo scioglimento dell'alleanza nell'aprile del 1981.

La dissoluzione della Union riportava la Pirelli nella situazione di dieci anni prima: le attività del gruppo erano ancora sottodimensionate per il settore degli pneumatici. In un contesto di progressiva concentrazione del mercato, la necessità di una strategia globale si fece sempre più critica.

Pirelli compì un nuovo passo avanti nella sua strategia di espansione nel 1988, provando a condurre due importanti acquisizioni sul mercato internazionale, di Firestone e Armstrong, rispettivamente un grande e un piccolo produttore di pneumatici. Nel primo caso si trattava di una mossa difensiva per sventare una fusione tra Firestone e Bridgestone. Acquisendo la compagnia americana, la Pirelli sarebbe salita al terzo posto nella classifica mondiale, dietro a Goodyear e Michelin, con un fatturato di più di 5 miliardi di dollari. Ciò avrebbe inoltre risolto un altro problema ancora più spinoso: la mancanza di una presenza diretta sul mercato statunitense. L'accordo non fu tuttavia mai concluso: Bridgestone reagì all'offerta di acquisizione da parte di Pirelli presentando una controfferta che il management del gruppo italiano ritenne eccessivamente alta e il tentativo fu abbandonato.

Pirelli ebbe più successo nell'acquisizione della Armstrong, acquisizione che divenne effettiva nella primavera del 1988. Quest'ultimo accordo non aveva però lo stesso peso di quello che avrebbe avuto l'accordo con Firestone. Chiaramente non

c'era confronto tra un produttore locale, anche se di buone dimensioni, e un grande gruppo internazionale con il terzo maggiore fatturato del mondo. Pirelli raggiunse comunque il suo obiettivo di avviare la produzione direttamente negli Stati Uniti, anche se dovette abbandonare le sue speranze di crescita dimensionale, un fattore chiave per avere successo nell'ormai prossimo mercato globalizzato.

I primi anni Novanta segnarono una congiuntura critica per il gruppo Pirelli, con una svolta nella strategia che avrebbe inciso significativamente sullo sviluppo successivo dell'azienda. La prima decisione fu di specializzarsi in alcune nicchie produttive ad alto valore aggiunto, abbandonando la ricerca di un'alleanza con un altro grande produttore europeo. Questa svolta seguì l'ultimo grande fallimento della compagnia: un tentativo di fusione con la tedesca Continental dalla metà del 1990 alla fine dell'anno successivo. Da questa fusione sarebbe dovuta nascere una società con una quota di mercato globale del 16% circa e un volume d'affari di più di 9 miliardi di dollari, mettendo Pirelli alla pari con Bridgestone-Firestone, e dietro soltanto a Michelin e Goodyear.

I grandi azionisti tedeschi di Continental – la Daimler-Benz, la Volkswagen, la BMW, la Deutsche Bank e la Dresdner Bank – si schierarono contro il progetto e, nonostante le trattative continuassero fra alterne vicende fino al novembre del 1991, l'accordo di fusione non riuscì a concretizzarsi. I costi di questo fallimento furono altissimi. Il gruppo Pirelli aveva preso l'impegno di indennizzare, entro il 31 dicembre 1991, quegli investitori che l'avessero affiancato nel progetto Continental delle perdite patrimoniali e dei costi sopportati qualora non si fosse pervenuti all'unificazione delle attività pneumatici in un'unica società. A questo onere, si aggiunsero le svalutazioni e le spese sopportate direttamente dal gruppo per un costo complessivo dell'operazione Continental stimabile in oltre 295 milioni di dollari nel 1991 (Bagley, Dick, Pai 1993).

L'impatto catastrofico dell'operazione sui conti del gruppo e il nuovo calo della domanda mondiale di pneumatici verificatosi fra il 1990 e il 1991 spinsero la Pirelli ad abbandonare la strategia seguita fin dai primi decenni del Novecento – competere con le imprese più grandi nei settori in cui l'azienda si trovava a ope-

rare puntando a diventare uno dei principali player mondiali – in favore di un *dowsizing* della capacità produttiva e di una specializzazione nei segmenti di mercato a maggiore valore aggiunto. L'obiettivo fu raggiunto nel corso degli anni Novanta attraverso la diminuzione del grado di diversificazione produttiva e una dismissione delle linee produttive meno profittevoli (Sicca, Izzo 1995, pp. 77-126).

Per quanto riguarda l'Olivetti, la strategia di ripresa individuata dal management fra la fine degli anni Sessanta e l'inizio degli anni Settanta fu quella di consolidare la posizione dell'azienda come leader mondiale nei prodotti «maturi» per ufficio, con quote del mercato mondiale che alla fine degli anni Sessanta apparivano di assoluta importanza nelle macchine calcolatrici stampanti (30%), nelle macchine per scrivere portatili e professionali (25%) e nelle macchine contabili (20%). Il primo obiettivo perseguito fu quello di riportare in condizioni di profittabilità la consociata americana. L'obsoleto stabilimento di Hartford venne chiuso nel 1968 e le sue produzioni di macchine per scrivere meccaniche trasferite nello stabilimento scozzese di Glasgow. La continuità della presenza della Olivetti sul mercato americano fu garantita dalla costruzione di un nuovo stabilimento ad Harrisburg (Pennsylvania) nel 1969. Nel breve termine, la riorganizzazione della struttura produttiva attorno a una linea di prodotti per ufficio «maturi» rese possibile la ripresa e generò anche un solido successo di mercato. Tuttavia, questa decisione rifletteva l'assenza di una prospettiva strategica e l'incapacità di cogliere le implicazioni a lungo termine dell'innovazione microelettronica. Il successivo riorientamento verso i computer e la *office automation*, dopo i primi anni Settanta, fu in gran parte il risultato di un adattamento dettato dal mercato e fu messo in atto con difficoltà e ritardi da parte dell'azienda (Ciborra 1986).

La crisi attraversata dall'azienda negli anni Settanta portò anche a un cambiamento della strategia di internazionalizzazione produttiva. La fase di forte crescita degli anni Cinquanta e Sessanta era stata caratterizzata dall'espansione in mercati protetti, dove la penetrazione commerciale richiedeva la necessità di una presenza industriale locale, incentrata su fabbriche pluriprodotto, che si caratterizzavano per l'ampia gamma di prodotti e per i bassi volumi produttivi, dimensionati sulla domanda dei sin-

goli mercati nazionali. Nel 1978 subentrò una nuova amministrazione, guidata da Carlo De Benedetti che, in concomitanza con le operazioni di ricapitalizzazione e risanamento finanziario dell'azienda messe in atto nel corso del 1978, avviò una nuova stagione di internazionalizzazione per la Olivetti, basata sul rinnovato decentramento produttivo multinazionale del gruppo (Berta, Michelson 1989). Le linee di produzione per le macchine per scrivere meccaniche furono trasferite a San Paolo nel 1979, mentre nel 1980 fu aperto un nuovo stabilimento a Singapore destinato alla produzione delle macchine calcolatrici per l'intero gruppo. La produzione globale di macchine per scrivere portatili fu concentrata nella fabbrica di Città del Messico dal 1982 al 1984. Nel frattempo, la crisi del ramo americano del gruppo si faceva sempre più seria: alla fine degli anni Settanta il contributo degli impianti di Harrisburg alle vendite di Olivetti si contrasse a meno del 10% del totale, con una conseguente chiusura dello stabilimento nel 1981 (De Witt 2005).

La società tornò poi a concentrarsi sulla ricerca sistematica di ogni occasione di penetrazione commerciale nei paesi europei e nordamericani e sullo sviluppo di interdipendenze tecnologiche con le nuove imprese innovative prodotte dalla rivoluzione microelettronica sul mercato internazionale. Dal 1980 al 1996 l'Olivetti realizzò 66 investimenti in *venture capital*, incluse 19 società che poi arrivarono alla quotazione in Borsa, con un guadagno interno netto superiore al 18%. Nel 1982 il tentativo di risolvere la seria crisi della Olivetti Corporation of America culminò nella fusione di quest'ultima con Docutel, produttore leader di Bancomat.

Nel 1984 il gigante delle telecomunicazioni AT&T acquisì una quota del 25% di Olivetti. Sul piano tecnico-commerciale l'accordo prevedeva che l'Olivetti distribuisse in Europa i prodotti dell'AT&T, mentre l'AT&T si impegnava ad acquistare e rivendere negli USA prodotti Olivetti per un valore, nel 1984, di circa 250 milioni di dollari. Inoltre erano previste attività comuni per lo sviluppo di nuovi prodotti, scambi di licenze di fabbricazione, accesso ai laboratori di ricerca. Nell'interscambio fra le due società acquisì un ruolo fondamentale il nuovo personal computer Olivetti M 24, commercializzato negli Stati Uniti con il marchio AT&T. Grazie alle forniture al partner americano, che nel

1986 superarono le 200.000 unità, la produzione di PC dell'Olivetti raggiunse quasi il mezzo milione di unità annue, che facevano della società il terzo produttore mondiale e il primo europeo.

Si trattava tuttavia del canto del cigno della Olivetti sul mercato internazionale. Nonostante i buoni risultati commerciali derivati dall'accordo con l'AT&T, la mancata integrazione produttiva fra le due aziende e l'insufficiente cooperazione nello sviluppo di nuovi prodotti impedivano di competere nel settore informatico alla pari dell'IBM e degli altri leader di mercato. Dopo il rifiuto da parte del management Olivetti di cedere il controllo dell'azienda, l'alleanza si sciolse nel 1989 con la fuoriuscita dal capitale azionario dell'AT&T.

Nei primi anni Novanta, Olivetti entrò in una profonda crisi di redditività, con un rapido deterioramento della situazione finanziaria. Ancora una volta si rese necessaria una radicale riorganizzazione di tutto il gruppo, che nel 1996 portò alla chiusura di stabilimenti a Singapore, in Spagna e in Brasile e alla vendita del settore personal computer l'anno successivo. Il baricentro aziendale si spostò verso il mercato italiano delle telecomunicazioni, con la creazione alla metà degli anni Novanta di due nuove controllate: Omnitel, un operatore di telefonia mobile, e Infostrada, attiva nei servizi di telefonia su rete fissa. Nel febbraio del 1999 la Olivetti ha acquisito attraverso un'Offerta pubblica di acquisto e scambio (OPAS) il controllo di Telecom Italia. L'operazione è stata finanziata con la cessione alla tedesca Mannesmann delle partecipazioni in Omnitel e Infostrada e con il ricorso a prestiti e aumenti di capitale. Nel 2003 Olivetti è stata fusa con Telecom Italia e la nuova società ha assunto il nome e la denominazione sociale di quest'ultima.

La crisi della Montedison andò intensificandosi nel corso degli anni Settanta e fu accompagnata da un'ulteriore arretramento dai mercati esteri. La situazione finanziaria migliorò sensibilmente solo nei primi anni Ottanta, quando giunse a compimento il lungo e doloroso processo di ristrutturazione iniziato alla fine degli anni Sessanta[12]. Le vittime più illustri di questo processo furono le principali consociate estere del gruppo – la Novamont,

[12] Per ulteriori informazioni su questo processo si veda Onida, Viesti (1988).

la Paular e Compagnie Neerlandaise de l'Azote – che vennero cedute nel 1979. Soprattutto con la cessione della Novamont la Montedison sancì la rinuncia al piano perseguito con gli investimenti intrapresi negli anni precedenti, di acquisire una quota significativa del mercato americano, proprio mentre a quest'ultimo andavano sempre più rivolgendosi le attenzioni e gli investimenti dei maggiori gruppi chimici europei (Marchi, Marchionatti 1992, p. 137).

Nei primi anni Ottanta, Montedison mise in campo una nuova strategia di internazionalizzazione basata sulla costruzione di alleanze con aziende straniere. Nel 1983 strinse una *joint venture* con Hercules e fondò la Himont, leader mondiale in Europa e Stati Uniti nel settore del polipropilene[13]. Himont era in quel momento la principale sussidiaria all'estero del gruppo, con mille dipendenti e un fatturato di circa 500 milioni di dollari. La collaborazione con imprese estere affermate, insieme agli ingenti investimenti in nuove competenze tecnologiche, sembrava schiudere finalmente le porte dell'internazionalizzazione per il gigante chimico italiano. La Montedison tentò di applicare una strategia simile anche nel settore farmaceutico e in quello dei prodotti chimici fini attraverso la creazione di una holding, Erbamont, che venne quotata alla Borsa di New York nel giugno del 1983. In questo caso il processo di internazionalizzazione fu portato avanti tramite accordi di *cross-licensing* con i maggiori concorrenti internazionali e attraverso investimenti mirati all'acquisizione di strutture di ricerca e sviluppo in campo farmaceutico, localizzate principalmente negli Stati Uniti (Viesti 1988).

Nel 1985 Ausimont, sussidiaria della Montedison e attiva nella produzione di plastiche speciali, si fuse con la società americana Compo Industries, divenendo uno dei maggiori produttori internazionali nel settore della chimica fine. Montedison guadagnò una maggiore concentrazione nel suo *core business*, gettando così le basi per un nuovo livello di industrializzazione del gruppo. Il fatturato estero aumentò dal 35% nel 1983 a più del 40%

[13] Grazie alla nuova tecnologia Sheripol sviluppata da Montedison, a metà degli anni Ottanta, Himont riuscì ad assicurarsi il 20% del mercato mondiale (Marchi, Marchionatti 1992).

nel 1986, mentre la porzione della produzione realizzata all'estero aumentò dal 7% circa al 16% nel 1985.

Alla metà degli anni Ottanta la migliorata proiezione internazionale del gruppo tuttavia non aveva permesso di riportare in equilibrio la situazione finanziaria dello stesso, resa precaria dalla cronica sottocapitalizzazione e dagli ingenti investimenti effettuati negli anni precedenti. Invece di procedere a un'ulteriore riorganizzazione dell'attività chimica, il management aveva perseguito un'aggressiva politica di crescita, sostenuta da un rilevante aumento del ricorso alla leva finanziaria (Amatori, Brioschi 1997).

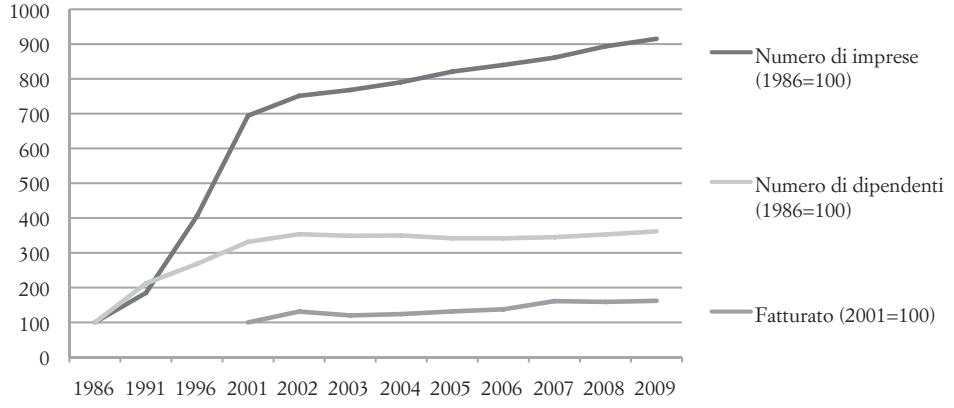
Nel 1986 la Montedison fu fatta oggetto di un *takeover* da parte del gruppo agro-chimico Ferruzzi, che finì per aggravare ulteriormente la posizione finanziaria dell'azienda. Per evitare la bancarotta si arrivò alla creazione di una *joint venture* con l'ENI che fuse le produzioni chimiche di base delle due aziende. La nuova società, inizialmente chiamata Enimont, fu ridenominata Enichem nel 1991 dopo l'acquisizione da parte dell'ENI della quota azionaria rimanente della Montedison. Nel corso degli anni Novanta la Montedison uscì progressivamente dall'industria chimica per riconvertirsi in azienda operante nel settore energetico. Allo scopo di finanziare questa trasformazione, alla fine degli anni Novanta la Himont è stata ceduta prima a una *joint venture* con la Shell – Montell – e in seguito alla Basell (oggi Lyondell Basell), in cui sono confluite le produzioni di materie plastiche della Shell e della BASF.

6. *1993-2011: la nascita di nuovi attori*

Dalla metà degli anni Ottanta il processo di «trasferimento all'estero» per divenire società multinazionali conobbe un boom ed ebbe inizio una nuova fase, segnata dalla comparsa di nuovi attori e dalla diffusione di nuovi modelli di internazionalizzazione (Cominotti, Mariotti 1996). Come mostrato nella figura 15.1, tra il 1986 e il 2001 il numero di sussidiarie all'estero è aumentato di più di otto volte e il numero di dipendenti stranieri è quadruplicato. Inoltre, un numero significativo di aziende di medie dimensioni ha preso il comando, rimpiazzando in qualche misura

i grandi gruppi, che hanno visto un rallentamento nella loro crescita multinazionale. A sostenere questa nuova fase è stato lo sviluppo di imprese specializzate di medie dimensioni, caratterizzate da una forte flessibilità organizzativa. Queste imprese, spesso organizzate in gruppi multistabilimento, operavano in settori prima interessati da una crescita multinazionale relativamente scarsa, quali tessile, abbigliamento, meccanica strumentale specializzata, elettrodomestici, alimentare e acciaio (Onida 1994). Allo stesso tempo nuove opportunità sono arrivate dalla piena integrazione del mercato unico europeo, dalla rapida crescita della Cina e degli altri paesi asiatici e dall'apertura delle economie dell'Europa centrale e orientale.

Figura 15.1. *Numero, dipendenti e fatturato delle imprese manifatturiere italiane all'estero, 1986-2009 (1986 = 100)*



Fonte: Database Reprint, ICE - Politecnico di Milano.

Occorre sottolineare che, date le tre principali determinanti dell'investimento diretto estero di cui si è parlato nell'Introduzione (*market seeking*, *cost saving* e *resource seeking*), la crescita delle multinazionali italiane è stata guidata in primo luogo dalla prima (migliore penetrazione nei mercati esteri, attraverso filiali commerciali e impianti di produzione più vicini al cliente finale) rispetto alle altre due. Si potrebbe poi aggiungere una particolare propensione, soprattutto delle piccole e medie imprese, a intraprendere un approccio più blando verso l'internazionalizzazione, attraverso *joint ventures* di minoranza e un'ampia gamma di «investimenti *non-equity*» (*licensing* e altre forme di trasferimen-

to di tecnologia, accordi commerciali, *production sharing* e così via), soprattutto all'entrata nel mercato di paesi di recente sviluppo (Oman 1984; Onida 1984; UNCTAD 2011).

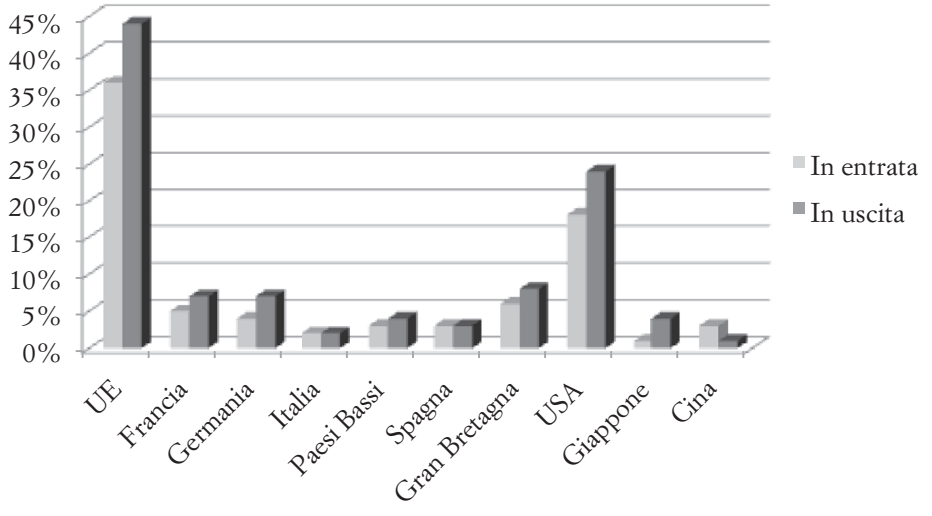
Nonostante ciò, essendo l'Italia in ritardo su questo punto, la quota italiana dello stock mondiale di investimento diretto estero (3,06%) è ancora oggi tra la metà e un terzo rispetto a quella dei maggiori paesi europei, ancora meno della Spagna (fig. 15.2). Il rapporto tra questo stock e il prodotto interno lordo è cresciuto molto velocemente, dal 5,3% nel 1990 al 27,4% nel 2009, trend però condiviso da altri paesi europei: nel 2009 l'Italia era ancora molto indietro rispetto a Germania, Spagna, Francia e Regno Unito (fig. 15.3). Secondo l'ISTAT, nel 2009[14] il numero di affiliate estere sotto il controllo di residenti italiani era di 21.000 in 165 paesi, con quasi un milione e mezzo di dipendenti e un fatturato di 378 miliardi di euro. Nel 2008, quasi la stessa quantità di affiliate all'estero ha generato un valore aggiunto locale stimato a 93 miliardi di euro (al netto delle attività di intermediazione finanziaria). Le affiliate manifatturiere erano meno numerose di quelle dei servizi (31% del totale), ma contavano per il 50% dei dipendenti, il 38% del fatturato e il 44% del valore aggiunto locale. I dipendenti di queste affiliate costituivano il 16,4% dell'occupazione nel settore industriale italiano. Questo «grado di internazionalizzazione» era nettamente inferiore nel settore dei servizi (commercio, trasporti e logistica, hotel e ristoranti, immobiliare e servizi professionali), a eccezione di banche e intermediazione finanziaria, dove era circa del 37% (ISTAT 2011e).

Un'altra fonte di informazione, non ufficiale ma molto più dettagliata, riguardo all'investimento diretto esterno e interno italiano è Reprint, un database elaborato dal Politecnico di Milano, che per molti anni comprendeva solo attività manifatturiere ma che in seguito ha coperto anche i principali servizi non finanziari.

In base all'ultima ricerca disponibile di Reprint (Mariotti, Mutinelli 2010), al 1° gennaio 2009 gli investitori diretti italiani erano 6.426 con 22.715 affiliate all'estero (l'82% sotto pieno con-

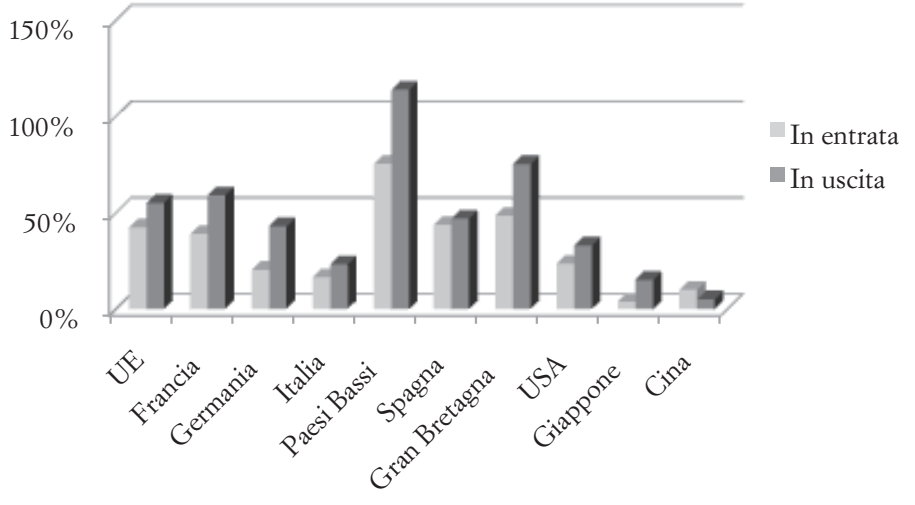
[14] Solo nel 2010 l'ISTAT ha iniziato a monitorare gli IDE italiani in base alle definizioni europee standard.

Figura 15.2. *Stock di IDE verso l'interno e verso l'esterno come percentuale del totale mondiale, 2010*



Fonte: UNCTAD (2011).

Figura 15.3. *Stock di IDE verso l'interno e verso l'esterno come percentuale del PIL, 2010*



Fonte: UNCTAD (2011).

trollo) che contavano 1.352.070 dipendenti (75% nelle affiliate a controllo totale) e un fatturato di 460 miliardi di euro (80% da affiliate a controllo totale) (tab. 15.2). Solo 5.052 di 18.692 affiliate erano unità manifatturiere (ma contavano per più dei due terzi del totale dell'occupazione all'estero), mentre 9.605 erano affiliate puramente commerciali. Le restanti 4.035 affiliate erano classificate all'interno di energia, industria estrattiva e costruzioni, oltre a trasporti, telecomunicazioni e altri servizi professionali (Mariotti, Mutinelli 2010, Appendice, tab. 2)[15].

Il confronto con i vent'anni precedenti a partire dal Database Reprint può essere condotto soltanto per le imprese manifatturiere. Dalla metà degli anni Ottanta il numero di investitori nel settore manifatturiero è cresciuto più di dieci volte (da 180 a 2.327), mentre la quantità dei dipendenti all'estero è aumentata di circa 4,5 volte (da 152.010 a 689.000), chiara prova del peso sempre maggiore delle piccole e medie imprese (fig. 15.1)[16].

Il trend dei flussi annuali (nuove affiliate) ha raggiunto un picco alla fine degli anni Novanta, prima di contrarsi sensibilmente fino al 2003, per poi riprendersi dal 2004, anche se più lentamente rispetto al trend degli investimenti diretti all'estero a livello mondiale (UNCTAD 2010).

Osservando i trend di lungo periodo nella composizione percentuale di investitori e loro affiliate in base alla classificazione di Pavitt (1984) in quattro raggruppamenti, la principale novità è

[15] L'80% circa degli investitori, con la stessa proporzione di affiliate e dipendenti all'estero, sono società situate nelle regioni del Nord. Il peso della Lombardia da sola è pari al 35% del totale, seguita da Veneto ed Emilia-Romagna, ognuna con il 14% di affiliate e circa l'11% di dipendenti all'estero (Mariotti, Mutinelli 2010, tab. 2.18).

[16] Dopo un'attenta classificazione delle dimensioni delle società tenendo conto della loro appartenenza a gruppi, all'inizio del 2009 anche micro e piccole imprese (con più di 40 dipendenti) erano responsabili di circa il 30% del numero totale di investitori, anche se per solo il 12,7% del numero di affiliati, il 6,9% dei dipendenti all'estero e il 3,8% del fatturato estero. Quasi il 53% degli investitori, con il 38% di affiliate e meno del 18% di dipendenti all'estero, erano gruppi di medie dimensioni (50-249 dipendenti). Gruppi multinazionali italiani di dimensioni medio-grandi e grandi (250 dipendenti o più) costituivano solo il 17% del numero totale di investitori, ma erano responsabili del 40% delle affiliate all'estero, del 75% dei dipendenti all'estero e dell'87% del fatturato estero (Mariotti, Mutinelli 2010, tab. 2.13).

Tabella 15.2. *Partecipazione italiana all'estero al 1° gennaio 2009, per settore*

	Investitori	Imprese	Dipendenti	Fatturato (mil. €)
			Totale	
Attività minerarie e di estrazione	33	237	12,124	39,783
Manifatturiero	2,784	6,378	883,285	204,438
Fornitura di elettricità, gas e acqua	63	813	59,924	46,781
Costruzioni	326	1,076	60,791	10,084
Commercio all'ingrosso	3,713	11,143	167,537	122,541
Trasporti e stoccaggio	383	1,373	32,704	13,349
Servizi di informazione e comunicazione	189	606	44,983	12,279
Altre attività professionali	482	1,089	90,722	11,258
Totale	6,426	22,715	1,352,070	460,514
			Sussidiarie all'estero a controllo totale	
Attività minerarie e di estrazione	20	182	8,365	37,053
Manifatturiero	2,327	5,052	688,764	146,794
Fornitura di elettricità, gas e acqua	35	662	45,884	41,300
Costruzioni	243	695	43,983	7,144
Commercio all'ingrosso	3,183	9,605	147,950	109,428
Trasporti e stoccaggio	329	1,082	23,405	9,714
Servizi di informazione e comunicazione	153	514	26,375	9,592
Altre attività professionali	435	900	26,28	5,782
Totale	5,699	18,692	1,011,254	366,807
			Partecipazione azionaria paritaria o di minoranza	
Attività minerarie e di estrazione	15	55	3,759	2,730
Manifatturiero	894	1,326	194,521	57,644
Fornitura di elettricità, gas e acqua	30	151	14,040	5,481
Costruzioni	106	381	16,808	2,940
Commercio all'ingrosso	994	1,538	19,587	13,113
Trasporti e stoccaggio	134	291	9,299	3,635
Servizi di informazione e comunicazione	50	92	18,608	2,687
Altre attività professionali	103	189	64,194	5,476
Totale	1,930	4,023	340,816	93,707

Fonte: database Reprint, ICE-Politecnico di Milano.

stata l'incremento sostanziale dei settori «dominati dai fornitori» o «settori tradizionali» (alimentari, tessile e abbigliamento, pelle e calzature, mobili, occhiali e altri prodotti manifatturieri miscellanei) tra il 1986 e il 2001, raggiungendo una quota del 33% degli investitori e del 23% delle affiliate, seguiti da un leggero calo, soprattutto a spese della quota dei settori «a intensità di scala» (con una caduta dal 75% di dipendenti del 1986 al 53% di oggi)[17].

Negli ultimi vent'anni si è assistito a un sostanziale ricambio dei principali protagonisti, come appare dal confronto tra la situazione odierna e la lista delle 263 imprese multinazionali italiane al 1° gennaio 1992 pubblicata da Reprint[18]. Come si è visto, in quasi vent'anni non solo è aumentata considerevolmente la partecipazione dei piccoli e medi investitori, ma la metà dei grandi gruppi e circa un terzo di quelli medio-grandi sono scomparsi, sono stati sostituiti o hanno subito profonde ristrutturazioni. Tuttavia un terzo delle prime quindici multinazionali italiane comprende oggi gruppi importanti che operano in attività

[17] A un livello più disaggregato, dal 1992 al 2007, la composizione settoriale dei dipendenti all'estero delle multinazionali italiane ha visto pochi cambiamenti in alimentari e bevande (attorno all'8%); macchinari e attrezzature (13% circa); prodotti chimici, plastici, farmaceutici, gomma e pneumatici (attorno al 16%); metalli (5%) (Mariotti, Mutinelli 2010). Cambiamento più importante fu un grande aumento nella quota di prodotti tessili, abbigliamento e pelle (dal 5% al 19%), accompagnato da un calo sostanziale nella quota dell'industria automobilistica dal 23% al 12% e dell'*information technology*-elettronica-telecomunicazioni (da quasi il 9% a circa il 4%). Il rapporto tra dipendenti in affiliate all'estero e impiego in Italia (*degree of outward internationalization*) va da circa il 30% nei tradizionali settori di consumo (moda e alimentari) al 45-50% in settori *scale intensive* e *techology intensive* (Mariotti, Mutinelli 2010).

[18] Estraendoli da Reprint, che ha pubblicato la lista completa di 263 gruppi di investimento, possiamo trovare: (1) sei gruppi di investimento di dimensioni molto grandi (almeno un'affiliata con 5.000 o più dipendenti), vale a dire IFI-FIAT, Pirelli, STET-Italtel, Poligrafici editoriali, IRI-Finmeccanica, IRI-ILVA (ENI è stata esclusa in quanto multinazionale attiva nell'estrazione e nei servizi); (2) dieci gruppi di grandi dimensioni (almeno un'affiliata con 1.000-4.999 dipendenti), vale a dire Bonomi-Saffa, CIR (Olivetti-Valeo-Sasib), Cragnotti Partners, ENI, GIM (Orlando), Marzotto, Perfetti, Ruggerini e (3) ventidue gruppi medio-grandi (almeno un'affiliata con 500-999 dipendenti), vale a dire Alpi, Barilla, Belleli, Benetton, Beretta, Buzzi, Candy, Cartiere Burgo, El.Fi (Ocean), Fochi, Findim (STAR), GFT, Riva, IRI-Fincantieri, Lanificio Zegna, Merloni Elettrodomestici, Fidenza Vetraria Spa, Parmalat, Piaggio, Redaelli Tecna, Romalfa (Rifil Saninvesti), Rusconi Editore (Cominotti, Mariotti 1992).

non manifatturiere, quali banche e assicurazioni (Unicredit, Intesa San Paolo e Generali) e nei servizi estrattivi-energia-telecomunicazioni (ENEL, ENI e Telecom Italia).

I due «vecchi protagonisti» sopravvissuti (FIAT e Pirelli) hanno conosciuto negli ultimi vent'anni molte sconfitte, quando non fallimenti veri e propri. La riorganizzazione del gruppo Pirelli dopo la fallita acquisizione Continental a metà degli anni Novanta è riuscita a ristabilire l'equilibrio finanziario, avviando una lenta trasformazione del gruppo. Pirelli ha abbandonato gradualmente alcuni dei suoi settori tradizionali per una diversificazione in nuovi settori, quale quello immobiliare e le telecomunicazioni (Sicca, Izzo 1995). Tra il 1999 e il 2001 ha venduto le attività di sistemi ottici e componenti ottici rispettivamente alle americane Cisco e Corning per circa 4 miliardi di euro. La liquidità è stata utilizzata nel 2001 per l'acquisto di quote di maggioranza in Telecom Italia, prima monopolio della telefonia pubblica. Quattro anni dopo, in seguito al grosso debito accumulato per finalizzare questa operazione, fu costretta a vendere a Goldman Sachs la Divisione Cavi ed Energia e Telecomunicazioni. Con la vendita della Divisione Cavi Pirelli ha perso una delle sue storiche linee di produzione, proprio quella che nei primi anni di vita della società le aveva consentito di porsi come attore internazionale nel segmento *high-technology* e poi di sopravvivere alle crisi degli anni Settanta e alle riorganizzazioni degli anni Ottanta.

Nell'aprile 2007, dopo vari mesi di tensione (anche a livello politico), Pirelli ha venduto le sue quote in Telecom Italia a Telco, una nuova società finanziaria creata allo scopo di consentire alla spagnola Telefónica di investire nel capitale azionario di Telecom Italia. Pirelli ha dunque abbandonato il settore delle telecomunicazioni per concentrarsi ancora una volta sugli pneumatici, con investimenti in nuovi stabilimenti in Romania, Russia e Cina. La componente industriale del gruppo è tuttavia uscita indebolita in modo irreversibile dai disinvestimenti degli anni Novanta e Duemila rispetto alle attività finanziarie e immobiliari ora predominanti.

Nei primi anni Novanta FIAT è stata definitivamente superata da Volkswagen nella classifica europea dei produttori di automobili. Nel 1993 il gruppo italiano avviò un'espansione strategica nei mercati emergenti per lo sviluppo di una produzione

globale di *world cars*[19] – il Progetto 178 – adattabili a un ampio range di usi e a numerosi e diversi mercati emergenti. I nuovi modelli furono prodotti prima in Brasile, nel 1996, e poi in Argentina nel 1996-1997. Nel 1997 fu avviata la produzione in Polonia e, nel 1998, in Turchia. Ancora nel 1997 aprì un impianto di assemblaggio in Marocco, seguito da altri in India e Sudafrica (1999), Egitto (2000) e Cina (2002). Sfortunatamente le vendite effettive delle *world cars* furono molto inferiori alle aspettative: raggiunsero un picco di 442.180 veicoli nel 1997 per poi precipitare negli anni successivi (Enrietti, Lanzetti 2002).

Fra il 1990 e il 2001 le quote della FIAT sul mercato italiano ed europeo calarono rispettivamente dal 52,8% al 34,7% e dal 14,3 al 9,6%, per subire contrazioni ancora più drastiche dal 2002 in avanti, con l'emergere di una crisi aziendale di gravissima entità. Nel 2001 il gruppo FIAT nel suo insieme accusò perdite per 4,2 miliardi di euro, con un indebitamento complessivo che aveva superato la quota dei 6 miliardi di euro, mentre nel 2002 le perdite del solo settore auto raggiunsero i 2,7 miliardi di euro. Un rigoroso piano di contenimento dei costi e di rilancio industriale ha permesso al gruppo il ritorno all'utile nel 2005, ma la crisi ha comportato un rallentamento degli investimenti diretti esteri della casa torinese. La crisi affrontata dalla FIAT ha comportato una nuova trasformazione strategica, evidenziando l'imprescindibilità delle alleanze con altri grandi produttori. Il tentativo di individuare un'altra casa automobilistica con cui allearsi per superare la crisi del mercato dell'automobile era sembrato concretizzatizzarsi nel 2000, con uno scambio azionario fra la FIAT e la General Motors e la firma di un accordo di cooperazione nel campo della produzione dei motori e delle piattaforme fra le due case automobilistiche. L'alleanza con la General Motors, che avrebbe dovuto portare all'incorporazione di FIAT Auto nel gruppo americano, è stata tuttavia sciolta nel 2005, soprattutto a causa delle precarie condizioni di salute finanziaria del gruppo americano che in cambio di un pagamento di 2 miliardi di dollari

[19] Consisteva di cinque modelli: la Palio, a due porte; una station wagon, la Palio Weekend; una berlina quattro porte, la Siena; una monovolume e un pick-up.

ha ottenuto dalla casa torinese la rinuncia ad avvalersi dell'opzione *put* di cessione di FIAT Auto prevista dall'accordo del 2000.

Allo scoppio della crisi finanziaria del 2008, FIAT si è trovata di fronte alla necessità di una nuova alleanza, intuendo il rischio derivante dagli insufficienti volumi di produzione e dai limiti della sua presenza internazionale. Quando l'amministrazione Obama si è messa in cerca di un partner straniero per salvare la più piccola delle società americane produttrici di automobili, Chrysler, FIAT è emersa come l'unica candidata. L'alleanza, che in prospettiva dovrebbe evolvere in una fusione, finora ha funzionato abbastanza bene. Alla fine del 2011 Chrysler è tornata in utile, vendendo circa 2 milioni di automobili in un anno (come FIAT, che ha sofferto di una grave caduta nelle vendite in Europa, soprattutto nel mercato interno) (Berta 2011).

Concentriamoci ora sul piccolo gruppo in continua crescita di imprese di medie dimensioni che negli ultimi dieci anni sono diventate da esportatrici vere e proprie multinazionali. La nascita di questi nuovi «attori» risale in realtà al XIX secolo (Marzotto, Italcementi e Piaggio) o ai primi del Novecento (Zegna, Indesit, Danieli, GD-Coesia, SACMI, Recordati e Bracco), ma la loro vera espansione multinazionale è avvenuta molto tempo dopo, alla fine del XX secolo. Questo è il motivo per cui li abbiamo considerati tra i «nuovi protagonisti», oltre al fatto che presentano alcune caratteristiche comuni, tipiche del «quarto capitalismo» italiano di imprese medio-piccole e medio-grandi.

La dimensione del loro fatturato copre un ampio range: (1) tra i 300 milioni e il miliardo di euro per molti fornitori specializzati in attrezzature e componenti meccaniche (Carraro, IMA, Coesia, Brembo, SACMI, Interpump, Manuli, SCM, Datalogic, Esaote e Prima Industrie), alcuni produttori del settore moda (Zegna, Marzotto, Miroglio e Geox) e industrie farmaceutiche a tecnologia medio alta (Menarini, Recordati, Zambon, Bracco, Dompé e Chiesi); (2) tra circa 1 miliardo e 2 miliardi di euro per alcuni produttori di motoveicoli e componenti (Piaggio), materiali da costruzione (Mapei, Marazzi e Permasteelisa) e plastica (Mossi&Ghisolfi); (3) da 2 miliardi di euro a circa 10 miliardi di euro per diversi fornitori di prodotti intermedi su larga scala (acciaio e cemento), ingegneria specializzata ed elettrodomestici (Riva, Danieli, Tenaris, Buzzi Unicem, Italcementi e Indesit)

e produttori del settore moda e alimentare per il mass market (Luxottica, Benetton, Ferrero, Parmalat, Barilla, Perfetti). In media la dimensione di queste imprese è molto inferiore a quella dei loro *competitors* americani ed europei, il che implica una minore capacità di penetrazione e posizionamento stabile nei grandi mercati lontani in rapida crescita, quali quelli di Cina, India o Brasile.

In tutti i casi si tratta poi di imprese familiari con un forte coinvolgimento di manager esterni. Nell'elenco si trovano anche esempi di cooperative diventate multinazionali negli ultimi anni (SACMI e CMC). La loro attività è poi concentrata su nicchie di mercato relativamente piccole, con un'alta diversificazione all'interno degli stessi segmenti a medio e alto consumo e una particolare capacità di customizzare i prodotti per consumatori sofisticati.

La motivazione di queste imprese a divenire multinazionali (e non solo forti esportatori) è in maniera predominante *market seeking*, solo in qualche caso *cost saving* (Benetton, Miroglio, Italcementi, Buzzi Unicem, Riva e De Longhi) e raramente *knowledge resource seeking* (Recordati, Dompé, Bracco, Datalogic, STMicroelectronis e Mapei). La modalità di espansione multinazionale è in gran parte basata su progetti *greenfield*, anche se negli ultimi anni, dopo il loro consolidamento come attori multinazionali, le strategie per fusioni e acquisizioni (F&A) hanno assunto un ruolo sempre più importante.

La produzione all'estero – in qualche caso concentrata sulla prossimità fisica con i clienti a valle (Brembo, SACMI e Carraro) – è un tratto fondamentale, ma un elemento cruciale della crescita multinazionale di queste imprese è quasi sempre un forte investimento nelle fasi a valle della catena di fornitura, attraverso reti distributive proprietarie di punti vendita (per le imprese del settore moda, come Zegna, Armani, Bulgari, Ferragamo, Benetton, Marzotto, Luxottica e Geox) e attraverso un network esteso di affiliate per l'assistenza alla vendita e al dopo-vendita (per tutti i produttori di beni durevoli, attrezzature e componenti, come Indesit, De Longhi, Danieli, Piaggio, Coesia, STMicroelecronics e Datalogic). In almeno la metà dei casi queste società mantengono ancora solide radici nel loro distretto industriale di origine, anche se il range dei loro fornitori specializzati si è espanso ben oltre i confini del distretto stesso.

Le società più orientate alla tecnologia tra quelle considerate sono poi abbastanza propense a mettersi in rete con politecnici italiani e stranieri e con dipartimenti universitari, investendo quote significative del loro fatturato (dal 5 al 10%) in Ricerca e Sviluppo. La loro struttura finanziaria tende a essere abbastanza solida, come risultato di un *leverage* relativamente ridotto e di una scarsa dipendenza dal credito bancario.

Citiamo infine quattro casi molto particolari di grandi protagonisti recenti della crescita multinazionale che fanno parte dell'area delle società quotate ancora sotto il controllo di maggioranza dello Stato, vale a dire (1) Finmeccanica, (2) ENI, (3) Telecom Italia e (4) ENEL. Quello che segue è uno sguardo veloce su queste rappresentanti delle «grandi attività multinazionali» italiane.

L'attività internazionale di Finmeccanica è stata caratterizzata in particolare da accordi di produzione condivisa con i governi americani ed europei nel campo della difesa (Alenia Aeronautica, Alenia Aermacchi, Oto Melara, Agusta Westland, Selex Galileo, Selex System Integration e Thales Alenia Space), nel trasporto ferroviario e nella produzione di energia (Ansaldo Breda, Ansaldo Sts e Ansaldo Energia). In seguito all'acquisizione di DRS Technologies, Finmeccanica ha ora un ruolo dominante nel campo della difesa e della sicurezza soprattutto negli Stati Uniti. Nel 2009 il fatturato consolidato di Finmeccanica era di 18,3 miliardi di euro con 57.000 dipendenti, di cui 14.500 all'estero[20].

ENI, creata nel 1953 sotto la guida di Enrico Mattei, morto in un incidente aereo dai contorni ancora oscuri nel 1962, fu privatizzata tra il 1995-1997 per il 70% circa del capitale sociale ma è ancora sotto stretto controllo statale tramite *golden share* per il restante 30% (27% della Cassa Depositi e Prestiti, a sua volta controllata al 70% dal Ministero dell'economia e della finanza, che formalmente detiene anche il 3% residuo di ENI). La forte presenza multinazionale di ENI in circa settanta paesi è intensa

[20] Per una ricostruzione più esauriente dell'intera storia di Finmeccanica si veda Zamagni (2009). Un breve quadro di acquisizioni e accordi recenti è in Mariotti, Mutinelli (2010, pp. 172-179).

in tutte le sue cinque principali attività: (1) prospezioni di petrolio e gas e produzione; (2) gas ed energia; (3) raffinazione e commercializzazione; (4) peltrolchimici (Polimeri Europa è oggi la più grande società italiana del settore chimico); (5) ingegneria e costruzioni (Snamprogetti integrata in SAIPEM nel 2006-2007). ENI è oggi il quinto gruppo mondiale per petrolio e gas dopo Exxon Mobil, BP, Shell e Total, con un fatturato consolidato nel 2010 di 98,5 miliardi di euro e circa 80.000 dipendenti (Mariotti, Mutinelli 2010, pp. 169-172).

Dal 2005 Telecom Italia, ex monopolio e oggi il principale operatore nella telefonia fissa e mobile, ha realizzato una serie di acquisizioni di maggioranza e minoranza di operatori di telecomunicazioni stranieri in Grecia, Francia, Austria, Spagna, Turchia, Serbia, Messico, Brasile, Argentina, Cile, Perù e Bolivia, in gran parte però poi dismessi a partire dal 2002, in seguito a una rifocalizzazione strategica. Oggi Telecom Italia è il secondo operatore di telefonia mobile in Brasile (TIM Brazil) e ha una partnership al 50% con Telecom Argentina: entrambe queste attività estere contano per circa il 35% del fatturato consolidato, cresciuto a più di 22 miliardi di euro nei primi tre quarti del 2011.

ENEL, che fino a tempi recenti deteneva il monopolio della fornitura e della distribuzione di energia elettrica in Italia, negli ultimi dieci anni ha avviato una forte espansione internazionale – a partire da ENEL North America nel 2000 –, per poi ramificarsi in America Latina, Spagna, Bulgaria, Romania, Francia (dove è impegnata con EDF nella costruzione del primo reattore nucleare europeo di nuova generazione ad acqua pressurizzata), Grecia e Russia.

7. *Perché le multinazionali italiane sono in ritardo?*

Le ragioni per cui, a partire dal dopoguerra, l'Italia è in ritardo negli investimenti all'estero possono essere sintetizzate come segue:

1. una quota maggiore di micro e piccole imprese (che pesano per circa il 55% sull'occupazione nel settore manifatturiero), le quali devono affrontare maggiori costi in entrata come pro-

duttori internazionali[21]. L'altra faccia della medaglia è la progressiva scomparsa delle grandi società dalla storia italiana del dopoguerra, a partire dalla nazionalizzazione dell'industria elettrica nel 1964 e passando attraverso i fallimenti manageriali delle grandi holding pubbliche (IRI, EFIM e GEPI), ma questo tema va oltre lo scopo di questo capitolo;

2. la composizione dell'industria manifatturiera, con una quota significativamente più alta dei settori legati alla produzione di beni di consumo tradizionali e macchinari specializzati, con un'alta propensione all'export ma allo stesso tempo minor orientamento all'IDE rispetto alle imprese *scale-intensive* o *science-based*, strutturalmente più orientate verso strategie multinazionali (per esempio, prodotti chimici di base, farmaceutica, acciaio e metalli non ferrosi, autoveicoli, componenti elettroniche, elettronica professionale e di consumo) (De Nardis, Traù 2005; Garonna, Gros-Pietro 2004; Brandolini, Bugamelli 2009);

3. l'ambiente macroeconomico, fino ai primi anni Ottanta poco favorevole ai flussi di capitale verso l'estero, a causa di un accresciuto disavanzo esterno, controlli valutari e stretta al credito. In più, la prolungata debolezza del tasso di cambio della lira dai primi anni Settanta a tutti gli anni Novanta ha contribuito all'aumento dei «costi d'ingresso» per i potenziali investitori all'estero (in maniera simmetrica, un apprezzamento del tasso di cambio reale è un incentivo a sostenere i costi di investimenti *greenfield* o acquisizioni) (Ciocca 2007);

4. la quota considerevole (fino ai primi anni Novanta) di società pubbliche in quegli stessi settori *scale-intensive* e *research-intensive*, di norma più orientati all'IDE. Per ragioni istituzionali e politiche, le società di proprietà pubblica (con l'ovvia eccezio-

[21] Nel 2007 su 510.000 imprese manifatturiere in Italia, c'erano 430.000 microimprese (da uno a 9 dipendenti), contro le 212.000 della Francia, le 173.000 della Spagna e le 118.000 della Germania. Queste microimprese contavano per più del 25% del totale dei dipendenti nel settore manifatturiero (circa 1,2 milioni) contro una media europea del 13,9%. La quota di dipendenti nelle grandi imprese manifatturiere (più di 250 dipendenti) era del 22% contro una media europea del 40,6% (Germania 53,2%, Francia 46,3%, Spagna 26%) (ISTAT 2010, p. 52). L'anomala distribuzione dimensionale delle imprese italiane è un tema ricorrente nella letteratura sullo sviluppo economico del Paese (si vedano, tra gli altri, Traù 1999; Onida 2004; Brandolini, Bugamelli 2009).

ne di ENI) hanno sempre investito all'interno, in particolare nel Mezzogiorno, più che all'estero (Nardozzi 2004, pp. 61-64)[22]. Anche in anni recenti, la strategia di produzione dei principali attori dell'industria pesante, come Ansaldo-Breda-Finmeccanica, è stata piuttosto orientata all'interno, diversamente dai concorrenti più prossimi quali Siemens, Alstom o ABB;

5. come ulteriore ragione complementare del ritardo italiano nell'IDE *cost-saving* nelle aree in via di sviluppo rispetto ai maggiori paesi europei e al Giappone, si può richiamare il modello di sviluppo fortemente dualistico che, almeno negli anni Cinquanta e Sessanta, ha implicato una relativa disponibilità di fornitori a basso costo in gran parte delle regioni del Sud Italia. Non deve dunque sorprendere che in uno dei primi studi sulle strategie di 75 multinazionali italiane (svolto tramite approfonditi questionari e interviste), condotto a metà degli anni Ottanta, la motivazione *cost reduction* era molto meno importante della *market penetration*, *reaction to protectionism* e persino *acquisition of international experience* (Onida, Viesti 1988, p. 76)[23];

6. occorre infine citare il particolare background del sistema bancario e finanziario italiano, che ha sistematicamente mancato di sviluppare un moderno ed efficiente mercato azionario, già di per sé un incentivo importante allo sviluppo di società a proprietà diffusa (*public*) a vocazione multinazionale. Dopo la legge bancaria del 1936 (con la quale si stabilì la separazione tra banche

[22] Un'esaustiva analisi del ruolo delle partecipazioni statali italiane è fornita, tra gli altri, da Barca e Trento (1997). Secondo de Cecco (2004), la crisi politico-economica dei primi anni Settanta subito dopo l'Autunno caldo ha costituito un cruciale momento di svolta per lo sviluppo industriale italiano del dopoguerra, che ha portato in ultima istanza a un progressivo declino della competitività in mancanza di ripetute svalutazioni della lira prima dell'avvento dell'euro.

[23] Con poche eccezioni, le principali operazioni delle multinazionali italiane nel periodo avvenivano in Europa e negli Stati Uniti. Al tempo di questo studio, a parte gli investimenti di ENI-AGIP in produttori di petrolio e gas e la presenza sostanziale del gruppo FIAT in Brasile, Argentina e Turchia, i maggiori investimenti *cost-saving* da parte di multinazionali italiane in aree in via di sviluppo sono stati condotti da GFT in Messico, Miroglio in Tunisia (entrambi nel tessile e nell'abbigliamento), Farmitalia C. Erba (gruppo Montedison) in America Latina e Indonesia e SGS Microelettronica a Singapore e in Malesia (si veda Onida, Viesti 1988).

commerciali e banche di investimento), nel dopoguerra la combinazione dell'ambiente legislativo, fiscale e normativo tendeva a dirigere i risparmi privati verso i depositi bancari e l'acquisto di titoli emessi dagli istituti di credito speciale controllati dallo Stato (IMI, ICIPU, CREDIOP) anziché investire in azioni. Nonostante leggi successive e la privatizzazione della Borsa nel 1998 (Borsa Italiana S.p.a si è poi fusa nel 2007 con la London Stock Exchange), la dimensione e la composizione delle società italiane quotate rimangono ancora oggi al di sotto degli standard europei. Allo stesso tempo, la principale banca d'affari italiana (Mediobanca) ha avuto un ruolo importante nella difesa dello stretto intreccio di proprietà all'interno di un piccolo gruppo di grandi società private, invece di sostenere una concorrenza più trasparente e l'allargamento del «nucleo capitalistico». Anche le più recenti riforme, come la nuova legge bancaria del 1993 e la legge sui servizi finanziari del 1998 – tese a implementare le direttive dell'Unione Europea –, si sono rivelate inefficaci nella modernizzazione della cosiddetta via finanziaria allo sviluppo (Nardozzi, Piluso 2010, cap. VII). Il rafforzamento del ruolo delle banche nella promozione di strategie di ampio respiro e di assunzione di rischio a sostegno dell'espansione multinazionale delle imprese è stato frenato anche dalla propensione fortemente radicata nelle imprese stesse di fare leva sul multiaffidamento, che consente una maggiore condivisione del rischio da parte del prestatore e fonti diversificate di prestiti a breve termine dalla parte del mutuatario.

La crescita relativamente recente delle multinazionali italiane può essere vista nel contesto di un quadro macroeconomico in evoluzione avviato sin dai primi anni Ottanta. La cosiddetta marcia dei 40.000 dell'ottobre 1980, quando i quadri FIAT protestarono energicamente contro il peso eccessivo del sindacato più vicino al Partito comunista, innescò un'importante svolta nelle relazioni industriali – che portò a posizioni più concilianti dei sindacati e a una diminuzione delle agitazioni dei lavoratori –, presto seguita dall'abbattimento dell'inflazione attraverso la deindicizzazione dei salari (si ricordi l'impatto potenzialmente esplosivo della seconda crisi petrolifera tra il 1981 e il 1982).

Tra gli altri grandi eventi che hanno contribuito a una crescente consapevolezza da parte delle piccole e medie imprese

delle opportunità legate all'espansione multinazionale si possono ricordare l'entrata della lira nel Sistema Monetario Europeo nel 1979 (una sorta di finta parità mobile rispetto al marco tedesco); l'accordo tra i membri dell'Unione Europea di avviare un ambizioso progetto che avrebbe portato al mercato unico (1986), con un forte impegno nella riduzione graduale delle barriere tecniche non tariffarie per il commercio e la mobilità dei fattori all'interno dell'Europa; la caduta del muro di Berlino, che ha portato (dopo una prima sensibile caduta dell'output) alla rapida ripresa della nuova Europa centro-orientale, seguita subito dopo da un allargamento dell'Unione Europea; la fine dell'Uruguay Round con la nascita della Organizzazione Mondiale del Commercio, che ha accompagnato la rapida espansione dei mercati internazionali.

Anche la drammatica crisi della lira tra il 1992 e il 1993, presto seguita da un forte consolidamento fiscale e da ingenti privatizzazioni per preparare il terreno all'entrata della lira nell'euro (1998), ha contribuito a creare un ambiente economico interno non particolarmente favorevole all'ambiziosa espansione multinazionale delle imprese manifatturiere italiane, soggette a una forte stretta finanziaria e a stress organizzativi.

8. *Osservazioni conclusive*

Guardando all'evoluzione multinazionale sul lungo periodo dei principali «vecchi protagonisti» e dei «protagonisti di una stagione» dell'industria italiana, occorre notare i ripetuti tentativi falliti nel portare avanti strategie di alleanza o fusioni durevoli e di successo con altri *competitors* stranieri di grandi o medio-grandi dimensioni. I principali casi sono i seguenti:

1. FIAT con Citroën (1970-1973), Ford (1984-1985) e General Motors (2000-2005);

2. Pirelli con Michelin (metà anni Sessanta), Dunlop (1970-1981) e Continental (1990-1991), per non parlare del tentativo fallito di comprare l'americana Firestone contro l'offerta vincente della giapponese Bridgestone nel 1988;

3. Olivetti con Underwood e GE (1960-1968), poi con AT&T (1984-1989)

4. Montecatini con Shell (Monteshell 1964), Hercules (Himont 1983) e Ausimont (1985 fino alla fine degli anni Novanta).

Una spiegazione di questi eventi e dei successivi fallimenti dei principali gruppi industriali italiani nell'entrare e mantenere solide posizioni all'interno del nucleo oligopolistico mondiale deve essere ricercata in primo luogo nella miopia e nelle scarse competenze del capitalismo privato (FIAT, Pirelli, Olivetti, Montedison, Parmalat), caratterizzato da una debole visione e leadership da parte degli azionisti, instabilità nelle decisioni strategiche, relazioni povere o ambigue tra la proprietà familiare e il controllo manageriale, ambiguità nelle regole di governance in seguito a operazioni internazionali più ambiziose e *leverage* eccessivo. In più, riguardo alla storia delle principali multinazionali pubbliche-private italiane (Enimont, Ansaldo-Breda, Finmeccanica), non si può non segnalare l'ostinata e perversa interferenza, o consociativismo, dei vecchi partiti politici, che mantenevano forti interessi all'interno di questi grandi gruppi.

Tra le ragioni per cui l'Italia è l'ultima arrivata nel dopoguerra come investitore internazionale («nuovi protagonisti») possiamo trovare: (1) la specializzazione settoriale (industrie fornitrici tradizionali e specializzate, e dunque meno indotte a far coincidere l'export con strategie di IDE); (2) la composizione strutturale dell'industria (quota eccezionalmente elevata di micro e piccole imprese, meno equipaggiate a sostenere i costi di entrata nei mercati mondiali come investitori internazionali); (3) un ambiente macroeconomico che fino alla fine dagli anni Ottanta non si è dimostrato favorevole per le strategie multinazionali, tra cui un tasso di cambio della lira debole e instabile; (4) il particolare sistema di impresa di proprietà dello Stato, le cui strategie sono state tipicamente orientate (con poche eccezioni, quali ENI e parti di Finmeccanica) agli investimenti domestici (in particolare nel Mezzogiorno) e alla creazione di posti di lavoro all'interno dei confini nazionali, invece di mettere in campo un ruolo pienamente maturo di attori multinazionali; (5) l'assenza di un sistema bancario e finanziario orientato a porsi nel ruolo di banca d'affari e di investimento e profondamente coinvolto nel sostenere l'espansione multinazionale dei propri clienti.

Da una parte si ha dunque il fallimento delle grandi società di proprietà statale e dei loro nuovi azionisti nella conquista e nel mantenimento di posizioni solide all'interno del grande gioco oligopolistico delle multinazionali mondiali (diversamente da molti *competitors* europei); dall'altra, non si può non notare la significativa crescita multinazionale di centinaia di imprese di dimensioni medie e medio-grandi ben concentrate in nicchie tecnologiche e commerciali, e con una penetrazione sempre maggiore del loro mercato oltre i confini europei vecchi e nuovi. Tra i veri rappresentanti del «quarto capitalismo» italiano – nato all'interno e all'esterno dei distretti industriali tradizionali – si possono contare non solo i produttori di beni di consumo finali del famoso *made in Italy*, ma anche un certo numero di fornitori altamente specializzati di prodotti e componenti complessi e spesso avanzati. Questi nuovi soggetti sono inoltre spesso ben posizionati nella progettazione e nella vendita di attrezzature e macchinari sofisticati o di componenti intermedie avanzate all'interno delle grandi catene di fornitura globale in una varietà di settori, dall'industria automobilistica al trasporto aereo, alla cantieristica navale, alle costruzioni, al petrolio e al gas, alla produzione e distribuzione di energia, all'industria farmaceutica, ai prodotti chimici e meccanici. I loro vantaggi competitivi si basano non tanto su margini prezzo-costo, quanto piuttosto sul rapido adattamento tecnologico, il design innovativo, il controllo di qualità e un'offerta flessibile orientata alla dinamica della domanda dei consumatori-utilizzatori.

PARTE IV.
IMPRESE, BANCHE E STATO

16.
TECNOLOGIA, DIMENSIONE D'IMPRESA E IMPRENDITORIALITÀ

di Franco Amatori, Matteo Bugamelli e Andrea Colli

1. *Introduzione*

La performance economica di un paese dipende, tra l'altro, dalle caratteristiche delle imprese e degli imprenditori, e dalle strategie che le imprese e gli imprenditori adottano. Questo capitolo ripercorre l'evoluzione del sistema produttivo italiano negli ultimi 150 anni. Osservare le imprese italiane attraverso vari cicli di lungo periodo dell'economia globale e in relazione a diversi paradigmi tecnologici emersi nel corso del tempo consente, infatti, di individuare alcuni tratti strutturali che possono aiutare a spiegare successi e fallimenti dell'economia italiana.

Parlando di imprese (e in particolare, come si farà in questa sede, di quelle industriali), globalizzazione e tecnologia si presentano come fattori esogeni, che delineano l'ambiente competitivo, i vantaggi comparati, il livello e la natura della domanda di mercato e la produttività (aggregata, settoriale e delle singole imprese). La tecnologia mantiene inoltre un ruolo cruciale anche quando la globalizzazione rallenta.

La storia economica dell'Italia unita si inquadra nell'ambito di tre grandi rivoluzioni tecnologiche. La prima, che affonda le proprie radici intorno alla fine del XVIII secolo, coincise con un pacchetto di innovazioni connesse alla tecnologia *general purpose* della macchina a vapore, e fu alla base di incrementi di produttività in industrie come la tessile, la siderurgica, la mineraria. Le nuove tecnologie per trasporti e comunicazioni nate dalla prima

rivoluzione industriale furono la premessa alla prima ondata di globalizzazione (dalle ultime decadi del XIX secolo alla Prima guerra mondiale) e all'avvento della seconda rivoluzione industriale.

Quest'ultima, databile intorno agli ultimi venticinque anni dell'Ottocento, fu incentrata sull'applicazione delle tecniche di produzione di massa (per esempio la catena di montaggio nell'industria meccanica) e sulla diffusione di una forma di energia *general purpose* quale l'elettricità. Interessò industrie come la siderurgica, la chimica, la farmaceutica, la petrolifera e alcuni comparti del settore alimentare.

La terza rivoluzione tecnologica ha avuto luogo negli ultimi trenta-quarant'anni: basata sulla fisica, ha portato alla scoperta e alla diffusione di semiconduttori, di computer e software, delle biotecnologie, con progressi significativi per le industrie *technology intensive* e *science intensive* quali l'aerospaziale e la farmaceutica. Favorita da questi progressi tecnologici che hanno «rimpicciolito il mondo», una seconda ondata di globalizzazione, a partire dagli anni Novanta del Novecento, ha significativamente modificato l'arena competitiva internazionale.

Nella sezione successiva si delinea il quadro generale della nostra analisi descrivendo l'industria italiana attraverso i cicli internazionali e le rivoluzioni tecnologiche dal 1861 al 2011. In generale, non è un'esagerazione affermare che, dalla fine del XIX secolo al 1970, la performance del comparto industriale italiano è stata buona in termini comparativi. Osserviamo una svolta negativa in coincidenza con l'ultima (e più recente) ondata tecnologica e di globalizzazione. Nonostante negli anni Sessanta l'Italia fosse alla pari con altri paesi avanzati per cogliere le opportunità offerte dalla Information and Communication Technology (ICT), non sfruttò questa occasione. Gli indici della diffusione di ICT in Italia segnalano un ritardo nell'adozione di tali tecnologie negli anni Novanta, e il permanere di una distanza significativa dalla frontiera tecnologica. Allo stesso tempo, soprattutto dalla metà degli anni Novanta, le imprese italiane hanno sofferto più delle loro rivali europee l'aumento della pressione della concorrenza da parte di beni e servizi a basso costo provenienti dai paesi emergenti e in via di sviluppo (Brandolini, Bugamelli 2009).

Le cause di questa inversione di rotta della performance economica sono diverse – di natura politica ed economica, macroeconomica e microeconomica, interna e internazionale –, ma se dobbiamo isolare un solo aspetto strutturale importante del sistema produttivo italiano, questo è la dimensione delle imprese. Nella terza sezione mostriamo dunque come questa sia positivamente correlata all'innovazione, all'internazionalizzazione, all'adozione di tecnologie avanzate e alla capacità di affrontare nuove sfide in termini di competitività: attraverso tutti questi canali, le aziende più grandi registrano una maggiore produttività e spesso più alti tassi di crescita della stessa.

Per verificare che la dimensione delle imprese sia un fattore esplicativo valido rispetto alla performance economica dell'Italia a partire dall'Unità, dobbiamo prima mostrare come la distribuzione dimensionale delle imprese fosse in qualche modo adeguata fino agli anni Settanta, e insoddisfacente in seguito. Sarà questo l'oggetto della quarta sezione.

La dimensione dell'impresa non è data, ma è una scelta largamente endogena, che vede protagonisti gli imprenditori. Nella quinta sezione passiamo dunque in rassegna la storia di alcuni importanti imprenditori e manager (di società private e pubbliche), nel tentativo di individuare le caratteristiche principali dell'imprenditorialità italiana.

Nelle osservazioni conclusive vengono infine fornite le risposte alle seguenti domande fondamentali: quali sono le principali cause del fallimento delle grandi imprese (pubbliche e private) e della predominanza delle piccole e medie imprese? Quanto questo è legato alle consuetudini e alla cultura imprenditoriale dominante in Italia? Che ruolo ha avuto lo Stato? Che cosa potrebbe fare ora la politica per risolvere tali debolezze strutturali?

2. *L'Italia tra ondate di globalizzazione e rivoluzioni industriali*

2.1. *1861-1914*

Alla vigilia dell'unificazione politica la penisola era già profondamente integrata nell'economia internazionale. Gli Stati-regione più grandi e dinamici, come il Piemonte, il Regno Lom-

bardo-Veneto e il Regno delle Due Sicilie, mantenevano stretti contatti con le economie europee in rapido sviluppo. Dal Sud Italia le materie prime erano trasportate via nave ai porti inglesi e francesi, mentre il Nord offriva ai compratori in Francia e Germania grandi quantità di seta grezza prodotta nelle zone prealpine (Federico 1994a). L'integrazione tra le economie regionali italiane era tuttavia molto scarsa (Cafagna 1989), in parte per la mancanza di reti di trasporto interne. Il principale vantaggio competitivo del Paese era nell'agricoltura. La seta grezza – il ponte ideale tra agricoltura e manifattura – veniva dalla campagna ed era prodotta dai contadini che allevavano i bachi da seta per sostenere il reddito familiare.

Questo settore primario così pervasivo determinò la natura del coinvolgimento dell'Italia nella prima ondata tecnologica e di globalizzazione, e il modo in cui essa ne fu influenzata. Fino agli ultimi vent'anni del XIX secolo il contributo al PIL delle attività manifatturiere italiane, ancora rudimentali nella loro struttura, era marginale. Il settore era basato ancora sul lavoro a domicilio, e si fondava sulla forza lavoro contadina e sulle piccole botteghe artigiane. Queste attività manifatturiere continuavano le tradizioni delle corporazioni nei centri urbani, mentre nelle aree specializzate raccoglievano l'eredità del know-how artigianale. Un terreno promettente, dunque, vista anche la diffusione di scuole tecniche e dell'apprendistato. Diversamente da Gran Bretagna e Germania, queste attività manifatturiere (dal tessile alla siderurgia, all'alimentare, ai fertilizzanti chimici non organici) mantenevano legami ben precisi con l'agricoltura: la campagna era la fonte delle materie prime e della forza lavoro, nonché il principale mercato per i prodotti delle piccole fabbriche e dei laboratori artigianali (Colli 2002a).

Prima e dopo l'Unità, la debolezza dei concorrenti a livello locale faceva sì che per gli imprenditori stranieri fosse semplice (e conveniente) investire nella penisola, soprattutto nel tessile (principalmente nel cotone), nella meccanica e nella siderurgia. Società *free standing* inglesi, belghe e francesi, con sedi nella madrepatria e attività produttive in Italia, dalla Lombardia alla Sicilia, investivano il capitale raccolto nelle principali Borse europee in settori come l'industria mineraria, le *utilities* (acquedotti e reti gas) o nelle reti tramviarie locali e ferroviarie regionali (Hertner

1998). In sostanza, la prima rivoluzione industriale investì solo superficialmente l'economia della penisola nei primi vent'anni successivi all'Unità.

Intorno agli anni Ottanta dell'Ottocento, tuttavia, fu data una «prima mano di vernice industriale» (Cafagna 1989), anche grazie ad alcune iniziative da parte dello Stato, che aveva la necessità di costruire in fretta le prime infrastrutture indispensabili (le ferrovie) e allo stesso tempo acquisire indipendenza in industrie strategiche quali quella siderurgica. La lenta crescita durò fino agli ultimi dieci anni del XIX secolo, quando si avvertì un nuovo aspetto della globalizzazione. Gli agricoltori italiani erano sempre più in difficoltà per l'arrivo sui mercati dell'Europa continentale di prodotti a basso costo provenienti dagli ampi terreni della Russia e dalle piantagioni del Midwest americano. La successiva reazione protezionista, estesa al settore manifatturiero, pose le basi per più frequenti e ambiziose iniziative imprenditoriali.

A partire dagli anni Novanta dell'Ottocento alcune industrie (meccanica, metallurgica, delle macchine a vapore, elettrica ed elettromeccanica) conobbero una crescita a due cifre (Zamagni 1978a; Toniolo 1988). In questa fase, i *first movers* come FIAT (nel settore automobilistico), Pirelli (nel caucciù), Ansaldo (nella cantieristica navale) e Falck, Terni e Piombino (nella produzione di massa dell'acciaio) ottennero un vantaggio duraturo nelle industrie *capital-intensive* grazie alla loro strategia di investimenti e crescita (Amatori, Colli 1999)[1]. Entrarono in funzione i meccanismi dell'economia globalizzata. La tecnologia che alimentava questa rapida modernizzazione proveniva in gran parte dall'estero – grazie anche ai flussi di investimenti diretti – ed era incorporata in macchinari e impianti. Il conseguente deficit nella bilancia commerciale fu controbilanciato da un grande flusso di rimesse degli emigranti (Bonelli 1978; Cafagna 1989).

Come confermato dai dati forniti dai censimenti, alla vigilia della Prima guerra mondiale le industrie *labor-intensive* (alimen-

[1] La concentrazione geografica dei nuovi impianti «moderni» in alcune aree del Nord (nel 1911 Milano, Torino e Genova contavano per il 55% del valore aggiunto industriale del Paese) accentuò il divario economico tra le regioni del Nord e quelle del Sud.

Tabella 16.1. *Quota di dipendenti per settore (percentuale)*

	1911	1927	1937	1951	1961	1971	1981	1991	1996	2007
Prodotti alimentari	13,7	12,5	14,7	10,3	8,9	7,1	7,8	8,8	8,9	10,3
Tabacco	0,9	1,0	1,5	1,5	0,6	0,4	0,4	0,3	0,2	0,0
Tessile	22,5	25,0	18,5	18,8	13,7	10,1	8,9	7,7	7,1	4,8
Abbigliamento	8,1	6,4	7,6	6,4	6,5	7,4	6,8	8,0	7,1	5,0
Prodotti in pelle	6,2	4,3	5,2	6,2	4,9	4,5	5,6	4,7	4,7	3,5
Legno	7,8	6,9	6,5	4,9	5,3	3,7	4,1	3,6	3,5	3,7
Carta	1,3	1,2	1,4	1,5	1,6	1,4	1,7	1,7	1,8	1,7
Editoria	2,2	2,2	1,9	2,1	2,5	2,7	3,2	3,7	3,6	3,5
Energia	0,0	0,3	0,5	0,5	0,4	0,5	0,6	0,6	0,5	0,4
Prodotti chimici	3,3	2,9	3,4	5,1	5,9	5,4	5,0	4,6	4,3	4,2
Gomma e plastica	0,0	0,3	0,7	1,0	1,4	2,4	2,1	3,4	4,1	4,4
Vetro, cemento e mattoni	9,8	6,4	6,1	5,6	6,8	6,3	5,7	5,3	5,2	5,3
Metalli di base	3,1	3,9	3,0	4,8	5,3	5,0	4,7	3,3	2,8	3,0
Metallurgia	5,9	5,8	3,4	6,3	6,2	7,1	9,6	11,8	12,8	15,8
Strumenti meccanici	3,4	5,2	8,8	8,6	11,8	13,8	10,9	10,3	11,4	12,6
Macchine per ufficio	0,1	0,1	0,1	0,3	0,5	0,7	0,5	0,5	0,4	0,3

Tabella 16.1. *(segue)*

	1911	1927	1937	1951	1961	1971	1981	1991	1996	2007
Apparecchi elettrici	0,2	0,4	1,1	1,6	2,6	3,8	4,4	4,0	4,2	4,2
Radio e televisione	0,1	0,5	1,5	1,0	1,7	2,5	2,3	2,7	2,1	1,7
Strumenti di precisione	0,6	1,7	1,5	1,7	1,5	1,1	1,7	2,3	2,7	2,9
Automobili	0,3	0,9	2,0	2,1	2,5	4,6	4,7	4,1	3,8	3,6
Altri mezzi di trasporto	5,4	5,3	5,9	4,0	3,1	2,0	2,4	2,6	2,1	2,5
Mobili e altri prodotti manifatturieri	4,9	6,5	4,5	5,8	6,4	7,4	6,9	5,9	6,4	6,2
Materiali riciclati	0,0	0,3	0,1	0,1	0,1	-	-	0,1	0,2	0,4
Manifattura	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Prima rivoluzione industriale	71,4	69,6	63,3	61,6	54,0	49,2	51,9	52,6	52,6	51,1
Seconda rivoluzione industriale	39,4	38,7	38,7	45,7	51,7	56,4	58,0	61,0	62,9	70,7
Terza rivoluzione industriale	1,0	2,7	4,2	4,6	6,3	8,1	8,8	9,4	9,4	9,1

Nota: settori della prima rivoluzione industriale: alimentare e tabacco, tessile, abbigliamento, prodotti in pelle, legno e mobili, carta e metallurgia. Settori della seconda rivoluzione industriale: energia, prodotti chimici, vetro, cemento e mattoni, metalli di base, metallurgia, strumenti meccanici, automobili e altri mezzi di trasporto. Settori della terza rivoluzione industriale: macchine per ufficio, apparecchi elettrici, radio e televisione, strumenti di precisione. La metallurgia è compresa sia nella prima che nella seconda rivoluzione perché i suoi prodotti si sono evoluti secondo due diverse tecnologie.
Fonte: Federico (2003b) per gli anni fino al 1996 e ISTAT per il 2007.

tare e tabacco, tessile, abbigliamento, pelle, legno e arredamento, carta, una parte della metallurgia), assorbivano più di tre quarti dei dipendenti del settore manifatturiero (tab. 16.1). Tra i settori *capital-intensive*, era cresciuta l'importanza dell'industria del vetro, di quella siderurgica (con parte della metallurgica) e dei trasporti. Malgrado questi risultati, rimasero alcuni aspetti di arretratezza: secondo alcune stime, nel 1911 il valore totale della produzione di acciaio era quasi pari a quello della seta lavorata.

2.2. *1915-1970*

La Prima guerra mondiale rappresentò un'ottima opportunità per le aziende che già rivestivano una posizione di leadership. Tre esempi sono particolarmente significativi. Nell'industria idroelettrica le imprese completarono i loro piani di investimento, produssero a pieno regime e accumularono know-how e competenze. La Montecatini, un'impresa mineraria, si assicurò le risorse per un'ambiziosa strategia di espansione, divenendo leader nei fertilizzanti. Ancora, i profitti di guerra consentirono alla FIAT di diventare una società pienamente integrata, inaugurando il Lingotto, uno stabilimento moderno dotato delle tecniche più avanzate di produzione. Nuovi attori emersero in altre industrie in cui le nuove tecnologie potevano esprimere tutto il loro potenziale; tra queste l'industria delle fibre artificiali, di cui la SNIA divenne rapidamente, negli anni Venti, leader europeo entrando poi a far parte di un potente cartello internazionale di settore.

Lo scoppio della guerra coincise con la fine della prima ondata della globalizzazione; la situazione fu aggravata in seguito dalla Grande Depressione, dalle politiche autarchiche e da misure protezioniste in tutta Europa. La protezione garantita dal fascismo alle imprese italiane consentì loro un ulteriore consolidamento – fu questo il caso di Montecatini e FIAT –, ma rinchiudendole in una sorta di «gabbia dorata». Il mercato interno delle industrie *capital-intensive* e *scale-intensive* era piccolo e relativamente stagnante, non paragonabile al mercato di dimensioni continentali cui potevano accedere le imprese americane, o ai mercati «captive» dell'Europa centrale e meridionale con i quali si erano confrontate le imprese tedesche prima del 1915. Di-

versamente da quanto era accaduto nel periodo precedente la Prima guerra mondiale, le imprese italiane non trassero beneficio dall'esposizione internazionale, preclusa dalla depressione economica mondiale e dalle chiusure autarchiche. Di conseguenza, una reale produzione di massa rimase in molti casi irrealizzabile, e le imprese furono costrette ad adattare le loro strategie di mercato alla domanda esistente. La Montecatini, per esempio, mantenne la produzione di fertilizzanti come propria attività principale, con una diversificazione limitata nei prodotti chimici avanzati, mentre l'industria del ferro e dell'acciaio rimase caratterizzata da un eccesso di capacità e dalla scarsa diffusione della tecnologia moderna per la produzione di massa dell'acciaio[2].

Molti dei vincoli prima citati furono eliminati nella seconda metà del XX secolo. Nei venticinque anni immediatamente successivi alla Seconda guerra mondiale, l'economia italiana conobbe tassi di crescita del PIL e dell'output manifatturiero estremamente alti, superiori a quelli dei primi del Novecento. Elementi endogeni ed esogeni contribuirono al sostegno di quello che a ragione viene definito «miracolo economico». Tra i fattori endogeni ricordiamo l'aumento stabile della domanda interna, che si accompagnava alle trasformazioni sociali alla base dell'avvento definitivo della società dei consumi e, a partire dagli anni Cinquanta, gli sforzi di modernizzazione delle imprese di proprietà dello Stato nelle industrie *capital-intensive* e nelle infrastrutture. Cruciali furono anche le forze esogene connesse ai tentativi del dopoguerra di ripristinare un'economia globale, come il processo di integrazione europea, che aprì alle imprese italiane un mercato di dimensioni continentali e allo stesso tempo generò un flusso consistente di investimenti diretti internazionali che colmarono gap tecnologici in varie industrie, fra cui la farmaceutica, l'industria delle comunicazioni, l'elettronica e la petrolchimica.

All'inizio degli anni Sessanta, la seconda rivoluzione industriale marciava in Italia a pieno regime. Una grossa percentuale

[2] La raffinazione del petrolio, uno dei simboli della seconda rivoluzione industriale, era dominio assoluto delle compagnie statunitensi, che controllavano impianti *on-site* per la trasformazione del petrolio importato dal Medio Oriente per una domanda interna ancora limitata.

dell'impiego nel settore manifatturiero era concentrata nelle industrie *capital-intensive* (principalmente in quella automobilistica, nella chimica, nella gomma, nella meccanica pesante, nella siderurgia e nella cantieristica navale): la loro quota sul totale degli occupati nel manifatturiero aumentò da meno del 40% nel periodo tra le due guerre al 60% nel 1971. In questo, le grandi imprese ebbero un ruolo fondamentale: le vendite aggregate delle prime duecento aziende contavano per circa un terzo del PIL italiano, una percentuale simile a quella degli Stati Uniti, della Germania e della Gran Bretagna (Battilossi 1999). Tuttavia, nella loro struttura organizzativa e di proprietà persistevano significativi elementi di arretratezza (Pavan 1977).

Nel 1970, gli effetti del *catching-up* italiano erano visibili da molti punti di vista, e andavano dalla più ampia modernizzazione della società alla diffusione di abitudini e modi di consumo tipici di un'economia avanzata. Il miglior indicatore è forse fornito dalla convergenza dei livelli di reddito verso gli standard americani: nel 1950, il PIL italiano pro capite era al 36,6% di quello americano, al 52,2% nel 1960, al 64,6% nel 1970; arrivò al 70% nei primi anni Ottanta.

2.3. 1970-2011

La divergenza nei livelli di reddito pro capite tra Italia e Stati Uniti tornò a crescere negli anni Ottanta. Nel 2000 il PIL italiano pro capite è tornato al 66% di quello degli Stati Uniti, per raggiungere, alla fine del decennio, il 63,8%, un livello inferiore a quello degli anni Settanta. Per spiegare questa improvvisa inversione, è utile guardare di nuovo alla relazione tra tecnologia, globalizzazione e mercato interno.

Negli anni Settanta un nuovo paradigma tecnologico divenne progressivamente dominante. Le tecnologie sviluppate durante la Seconda guerra mondiale furono all'origine dell'industria dei semiconduttori, di computer e software, di nuovi materiali e di quella aerospaziale. I progressi nel settore farmaceutico e nelle biotecnologie coincisero con lo sfruttamento del potenziale dell'energia nucleare. In sostanza, questo spartiacque tecnologico (che è stato definito come una terza rivoluzione industriale) si basava sulla fisica e su una stretta interazione tra istituzioni

pubbliche e private nel provvedere alle necessarie infrastrutture della ricerca e al capitale umano. Spesso le grandi imprese affermate entrarono in questi nuovi settori proprio perché *research-intensive* (Amatori, Colli 2011). In alcuni paesi, come gli Stati Uniti, i benefici della nuova ondata tecnologica raggiunsero il livello massimo: fino alla metà degli anni Novanta la crescita dell'output e della produttività del lavoro superò di molto il dato registrato nei principali paesi europei, un'accelerazione dovuta in gran parte all'introduzione della ICT (Jorgenson, Stiroh 2000; Oliner, Sichel 2000; OECD 2003; Visco 2004), che, oltre alla produttività, promosse il capitale umano specializzato e stimolò l'innovazione organizzativa (Timmer, van Ark 2005; David 1990; Basu, Fernald 2008; Triplett, Bosworth 2004).

Negli anni Sessanta, l'Italia aveva una buona dotazione di industrie *capital-intensive* e *scale-intensive*, il che rendeva possibile sfruttare le opportunità offerte dalla terza ondata tecnologica. Alcune mosse sembrarono tradurre in atto questa potenzialità. All'inizio della decade, imprese private e pubbliche attraversarono la nuova frontiera tecnologica in vari campi: l'elettronica (l'Olivetti con i microcomputer) e la microelettronica (SGS Ates e Microlambda, entrambe di proprietà statale), l'energia nucleare, le telecomunicazioni (Alenia e Telespazio, entrambe pubbliche). La natura delle industrie ad alta tecnologia, fortemente basate su strutture reticolari, rese essenziale la creazione di *joint ventures* tra gruppi pubblici, gruppi privati e multinazionali straniere nel campo della ricerca applicata (Bussolati, Malerba, Torrisi 1996). Tuttavia, solo alcune di queste iniziative sopravvissero (per esempio nel settore dei semiconduttori), rimanendo però sempre in posizioni marginali; molte (computer, energia nucleare) furono interrotte. Nessuna iniziativa interessò il campo delle biotecnologie e quello farmaceutico, nei quali l'Italia soffriva di dipendenza cronica dall'estero in quanto a capitale e conoscenza.

Il risultato fu che il settore manifatturiero italiano entrò nella nuova globalizzazione degli anni Novanta con un deficit di competenze, investimenti e imprenditorialità nelle industrie ad alta tecnologia. All'alba del XXI secolo, l'Italia era in una posizione arretrata in termini di presenza nell'ICT (Rossi 2003), come testimoniato dal costante deficit della sua bilancia commerciale tecnologica. Negli ultimi trent'anni la quota di occupati nei settori

manifatturieri più influenzati dall'ICT (macchine per ufficio, apparecchi elettrici, radio e televisione, strumenti di precisione) è rimasta stabile attorno a un misero 7% (tab. 16.1). Questa arretratezza è ancora più evidente se aggiungiamo i settori avanzati dell'industria chimico-farmaceutica e il trasporto aereo. Anche l'adozione dell'ICT è stata lenta. Negli anni Novanta le imprese italiane erano arretrate in media di sette anni rispetto alle loro controparti statunitensi (Bugamelli, Pagano 2004); successivamente questo ritardo è stato in parte colmato, soprattutto per quanto riguarda l'adozione delle ICT «di base» (computer, posta elettronica, connessione a internet). Tuttavia, misurando la posizione rispetto a una frontiera tecnologica che nel frattempo si è spostata in avanti, il ritardo italiano sembra oggi riproporsi: ne sono un esempio la banda larga, per la quale l'Italia sconta sia un basso tasso di penetrazione sia un'ampiezza media effettiva della banda erogata insoddisfacente (Ciapanna, Sabbatini 2008), e l'utilizzo di internet da parte delle imprese, che è intenso per finalità a basso contenuto interattivo – come l'accesso a servizi bancari o finanziari, la fruizione di servizi informativi offerti on-line dalla Pubblica amministrazione o la promozione dei propri prodotti attraverso il sito web – ma ancora ridotto per il commercio elettronico (Banca d'Italia 2010a).

Questa nuova ondata di globalizzazione ha alterato profondamente la struttura dei vantaggi comparati, ponendo ulteriori sfide. Dagli anni Novanta la forza lavoro totale nell'economia del mercato globale è raddoppiata (Freeman 2006), portando a una maggiore turbolenza di economie come quella dell'Italia, che è enormemente sbilanciata verso settori *labor-intensive*, come il tessile, l'abbigliamento e le calzature (tab. 16.1). In seguito all'aumento della pressione competitiva da parte dei paesi a bassi salari (la Cina in particolare), questi settori hanno registrato il più consistente calo dei prezzi e dei profitti (Bugamelli, Fabiani, Sette 2011) e dell'occupazione (Federico 2010). Sin dalla metà degli anni Novanta, la quota globale dell'export italiano ha registrato un continuo calo, maggiore di quello delle altre principali economie europee (prima fra tutte la Germania). L'Italia sembra essere investita quasi soltanto dagli effetti negativi della nuova ondata di globalizzazione. In termini di investimenti all'estero, è alla retroguardia rispetto agli altri paesi europei: secondo i dati Eu-

rostat, nel 2007 lo stock di investimenti diretti fatti all'estero ammontava al 23% del PIL italiano, contro il 35% della Germania, il 38% della Spagna e il 52% della Francia. In termini di investimenti esteri in entrata l'Italia occupa, insieme alla Germania, l'ultima posizione tra i paesi OCSE[3].

Durante l'ultima ondata tecnologica e della globalizzazione, l'ossatura del sistema produttivo italiano è stata costituita dalle piccole e medie imprese (PMI), in parte come conseguenza della progressiva scomparsa delle grandi imprese nei settori strategici. Spesso organizzate all'interno dei distretti industriali, dove possono sfruttare economie di agglomerazione, le PMI negli anni Settanta e Ottanta hanno garantito lavoro, export e, in generale, hanno contribuito a un buon dinamismo dell'economia italiana. A metà degli anni Novanta, tuttavia, sono entrate in una fase difficile che coincide con la lunga, non soddisfacente performance economica del Paese.

3. *Quale ruolo per la dimensione delle imprese?*

Nella sezione precedente abbiamo ricordato come le grandi imprese siano spesso state gli attori principali dello sviluppo industriale e come la lenta crescita degli ultimi decenni sia stata associata a un sistema produttivo dominato dalle PMI. Di seguito daremo più concretezza alla nostra tesi secondo la quale la dimensione delle imprese influenza la competitività e la crescita di un paese.

Fornire prove a sostegno delle nostre affermazioni lungo tutti i 150 anni della storia dell'Italia unita non è possibile: la mancanza di dati dettagliati a livello d'impresa per i primi anni (combinati con misure altrettanto dettagliate di performance delle aziende e dei settori) è un ostacolo insormontabile per condurre validi esercizi empirici sull'intero arco di tempo. Tuttavia, anche dati sugli ultimi venti o trent'anni possono essere utili, specialmente se accettiamo l'ipotesi che le caratteristiche che consen-

[3] Da www.oecd.org/document/0,3746,en_2649_201185_46462759_1_1_1_1,00.html, consultato nel novembre 2011.

tono a un'impresa di essere vicina alla frontiera tecnologica e di avere successo nell'economia globale sono sostanzialmente sempre le stesse.

Presentiamo dunque una rassegna della letteratura empirica più recente che lega le caratteristiche delle imprese agli indicatori di performance, arrivando alla conclusione che esiste una correlazione positiva tra la dimensione delle imprese da una parte e l'innovazione, l'export, l'internazionalizzazione e la produttività dall'altra. Nella sezione successiva usiamo i dati censuari sul settore manifatturiero italiano e dati individuali sulle principali imprese italiane (entrambi disponibili a partire dagli anni immediatamente precedenti la Prima guerra mondiale), per sostenere che variazioni nella distribuzione dimensionale delle imprese aiutano a spiegare successi e fallimenti dell'economia italiana nei diversi cicli internazionali.

Dati recenti su ricerca e sviluppo (R&S), sui brevetti e sulla realizzazione di innovazioni di prodotto e di processo segnalano in modo coerente che l'Italia è in ritardo rispetto alle altre principali economie avanzate (Bugamelli *et al.* 2011): la spesa in R&S ammontava all'1,2% del PIL nel 2008, un dato inferiore alla media dell'Unione Europea (1,8%) e molto lontano da quelli della Germania (2,6%) e dei paesi scandinavi. Questo gap è dovuto quasi interamente al settore privato.

Pur se importante, la specializzazione settoriale delle imprese italiane in beni tradizionali a bassa tecnologia non è la principale determinante del ritardo innovativo (Bugamelli *et al.* 2011); lo è piuttosto la dimensione delle imprese. In base ai dati della Community Innovation Survey di Eurostat, nel 2008 in tutti i maggiori paesi europei la quota delle imprese innovative aumenta con la dimensione delle imprese stesse: in Italia va dal 37% tra le aziende con un numero di dipendenti compreso tra 10 e 49, al 58 tra quelle con 50-249 dipendenti, al 74 per le società più grandi. Indicazioni simili emergono anche dai dati su R&S e brevetti. A livello aggregato, è ampiamente riconosciuto che l'innovazione ha un effetto diretto sulla produttività delle imprese, che a sua volta influenza il tasso di crescita di un paese. Pagano e Schivardi (2003) rilevano che, controllando per le differenze settoriali, in quei paesi in cui la dimensione media delle imprese è minore, il tasso di crescita della produttività del lavoro è inferiore a causa

delle maggiori difficoltà delle aziende più piccole ad affrontare i più alti costi fissi legati alle attività di innovazione e R&S[4].

Come sottolineato nella sezione precedente, l'Italia è sempre rimasta indietro nell'adozione di ICT. Secondo Bugamelli e Pagano (2004), nel 1997 il ritardo era imputabile non tanto alla specializzazione della produzione verso i settori più tradizionali, quanto alla mancanza di forza lavoro qualificata e ai costi elevati associati all'introduzione di ICT. Usando i dati delle imprese relativi al 2001, Fabiani, Schivardi e Trento (2005) sono giunti a conclusioni simili, notando come la dimensione dell'impresa e la disponibilità di personale qualificato siano stati fattori determinanti per l'adozione di ICT. Anche la presenza in loco di grandi imprese tende ad avere un impatto positivo sulla probabilità di investire in ICT.

Le ragioni per cui un sistema, basato prevalentemente sulle PMI, non è in grado di stare al passo con l'uso di ICT sono varie e connesse l'una all'altra. Data la loro specificità, queste tecnologie possono richiedere di modificare l'organizzazione interna dell'impresa. Studi empirici sugli Stati Uniti (Bresnahan, Brynjolfsson, Hitt 2002; Black, Lynch 2001; 2004) e sull'Italia (Bugamelli, Pagano 2004) mostrano come gli aumenti in termini di produzione siano più consistenti per quelle imprese che hanno adottato ICT e che, contemporaneamente, hanno modificato il loro assetto interno, riducendo il numero di livelli gerarchici in favore di strutture più orizzontali. Ciò suggerisce che il potenziale di miglioramento organizzativo è più alto nelle imprese con un assetto più complesso le quali, grazie all'ICT, possono ridurre in maniera efficiente le proprie dimensioni. Tali riassetti organizzativi richiedono inoltre attività di codificazione e standardizzazione, tratto tipico delle imprese più grandi, dato che le piccole imprese possono contare sull'uso di rapporti informali.

Le esportazioni sono un indicatore importante della competitività di un'economia, in particolare per un paese manifatturiero come l'Italia. Per decenni, gli studi sul commercio internazio-

[4] Tenendo conto dell'attività informale in R&S delle PMI innovative, Hall, Lotti e Mairesse (2009) confermano la relazione positiva tra dimensione delle imprese e innovazione.

nale si sono concentrati sulle caratteristiche di paesi e industrie, sviluppando i concetti di vantaggio comparato ed economie di scala. Studi empirici più recenti (Bernard, Jensen 1999; 2004a; 2004b) e lavori teorici (Melitz 2003; Bernard *et al.* 2003; Melitz, Ottaviano 2008) si sono concentrati sulle imprese e sul loro alto grado di eterogeneità.

Il numero di imprese esportatrici negli Stati Uniti e nei principali paesi europei è piuttosto basso in rapporto al totale delle imprese attive; le prime hanno profitti maggiori, sono generalmente più grandi, più produttive e *capital-intensive*, e pagano salari più alti rispetto alle imprese non esportatrici[5]. L'insieme degli esportatori è molto eterogeneo: si compone di una pletora di piccoli esportatori e di alcune superstar, che da sole fanno gran parte dell'export nazionale (Mayer, Ottaviano 2007).

In base ai dati ISTAT-ICE sull'universo degli esportatori italiani nel 2006, le imprese esportatrici erano circa 190.000, rappresentavano il 4,2% di tutte le imprese e occupavano circa il 20% del totale della forza lavoro. L'80% circa di esse hanno meno di 16 dipendenti, ma queste contano solo per il 16% dell'export totale (rispetto al 60% di quelle con 100 o più dipendenti). La dimensione dell'impresa influisce positivamente sulla propensione all'export, sulla capacità di raggiungere i mercati non UE (in particolare quelli più lontani) e sul numero di mercati esteri in cui l'impresa vende i propri prodotti. Bugamelli, Cipollone e Infante (2000) mostrano come la dimensione dell'impresa sia un fattore sempre più importante a mano a mano che le attività internazionali diventano più sofisticate, a partire dalle esportazioni (la forma più semplice), per arrivare agli accordi commerciali, tecnici e di produzione e infine all'investimento diretto[6]. Forte è anche il legame tra l'internazionalizzazione e l'innovazione: le imprese con strutture di produzione all'estero sono anche più propense

[5] Si veda, tra gli altri, il contributo di Barba Navaretti *et al.* (2011), che usano dati omogenei a livello delle imprese su Austria, Francia, Germania, Ungheria, Italia, Spagna e Regno Unito.

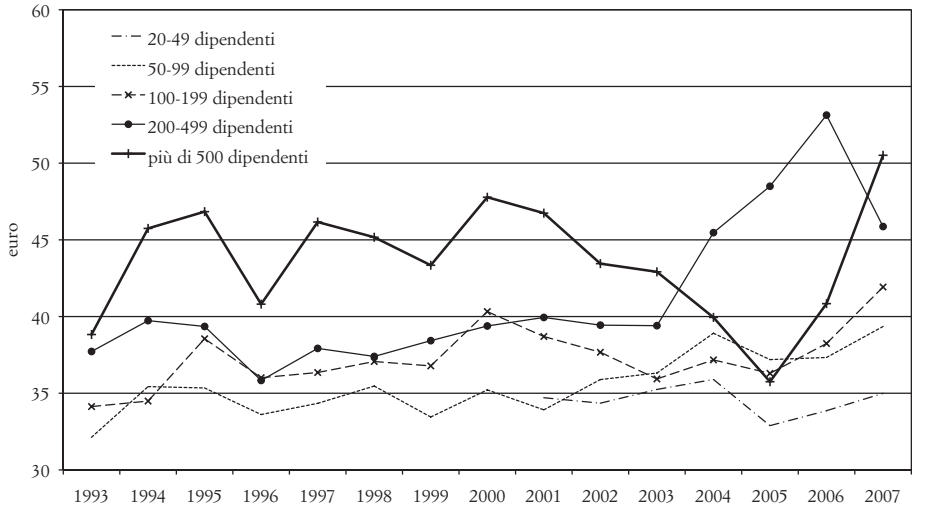
[6] Non solo la dimensione, ma anche la produttività è in media maggiore in quelle imprese che adottano forme di internazionalizzazione più complesse e onerose (Castellani, Zanfei 2007; Casaburi, Gattai, Minerva 2008; Benfratello, Razzolini 2008; Federico 2008).

a impegnarsi nell'innovazione di prodotto e di processo e nella R&S, hanno una più alta proporzione di dipendenti con un'istruzione secondaria superiore o universitaria e mostrano maggiore propensione a intraprendere l'innovazione organizzativa.

La globalizzazione significa anche aumento delle pressioni competitive. La crescente importanza dei paesi a basso salario nel commercio internazionale ha avuto un impatto significativo sull'economia italiana. Analisi condotte su dati di impresa relativi a vari paesi indicano chiaramente che, nelle economie avanzate, le imprese possono sottrarsi a questa concorrenza aumentando la spesa in R&S, migliorando la qualità del prodotto e assumendo lavoratori altamente specializzati (Bernard, Jensen, Schott 2006; Bloom, Draca, van Reenen 2011; Buono 2011; Martin, Mejean 2011; Mion, Zhou 2011). Nel caso dell'Italia l'innovazione non tecnologica – legata al marketing, al branding, alle reti di distribuzione e all'assistenza postvendita – si è dimostrata importante nel rafforzare la competitività delle imprese nell'era post-euro (Bugamelli, Schivardi, Zizza 2009). Tutte queste attività impongono costi iniziali alti, che tendono a escludere le piccole imprese.

In generale, le grandi imprese hanno una maggiore propensione verso la R&S e l'innovazione, tendono ad adottare migliori pratiche di management, assumono più facilmente lavoratori specializzati e possiedono le risorse finanziarie necessarie a investire in capitale e nuove tecnologie. Non deve dunque sorprendere che si rivelino anche più efficienti. La figura 16.1 riporta il valore aggiunto per ora lavorata, a prezzi costanti, calcolato su un campione, creato dalla Banca d'Italia, di imprese manifatturiere con almeno 20 dipendenti (Invind). I dati, espressi come media della singola classe dimensionale, mostrano che il livello di produttività cresce con la dimensione dell'impresa. Con alcune eccezioni – che spesso dipendono dalla ristrettezza del campione, come nel caso delle aziende con più di 500 dipendenti –, anche il tasso di crescita della produttività è crescente al crescere della dimensione aziendale.

Figura 16.1. *Valore aggiunto per ora lavorata per classe dimensionale delle imprese*



Fonte: indagine della Banca d'Italia sulle imprese industriali (Invind).

4. *Distribuzione dimensionale delle imprese*

Dati i fatti presentati nella sezione precedente, viene naturale collegare la recente performance insoddisfacente dell'economia italiana – in termini di produttività, innovazione e adozione di tecnologia – alla dimensione delle imprese. Nel 2007, la dimensione media delle imprese in Italia era pari a 4 dipendenti, inferiore dunque a quella della Germania (13,3), del Regno Unito (11,1), della Francia (5,8) e della Spagna (5,3). Si tratta di un aspetto strutturale non imputabile alla composizione settoriale della produzione: in base a un'analisi *shift-share*, il gap nella dimensione delle imprese tra l'Italia e la media dell'Europa a 15 dipende quasi esclusivamente dalla componente interna a ciascun settore (Banca d'Italia 2010b); la dimensione media delle imprese italiane è inoltre minore rispetto a quella dei loro principali *competitors* europei in tutti i settori manifatturieri (tab. 16.2). Questo dato medio nasconde una distribuzione dimensionale asimmetrica delle imprese: nel 2009, su 4,5 milioni di imprese attive, il 95% aveva meno di 10 dipendenti e assorbiva il 47% dell'occupazione totale (ISTAT 2011d). Nello stesso anno le imprese con più di 250 dipendenti erano solo 3.718 (circa un terzo si trovavano nel settore manifatturiero).

Tabella 16.2. *Dimensione media delle imprese, per paese e per settore, 2008 (in percentuale rispetto alla media settoriale dei cinque Paesi riuniti)*

	Germania	Spagna	Francia	Italia	Regno Unito
Prodotti alimentari e tabacco	110,6	57,7	38,6	26,8	266,4
Tessile	169,8	60,6	96,6	67,4	105,6
Abbigliamento	213,7	73,5	54,9	67,9	90,0
Prodotti in pelle	156,2	68,7	107,3	69,2	98,7
Legno	142,2	80,1	97,4	52,5	127,8
Carta	204,5	59,7	114,1	43,4	78,4
Editoria	197,4	63,7	58,1	61,3	119,7
Energia	115,8	239,0	89,6	17,2	38,4
Prodotti chimici	202,2	52,2	108,2	53,6	83,9
Gomma e plastica	168,8	65,3	131,1	49,7	85,0
Vetro, cemento e mattoni	141,4	92,6	79,3	51,6	135,2
Metalli di base	170,8	73,8	131,3	57,7	66,4
Metallurgia	170,6	67,6	108,7	59,3	93,8
Strumenti meccanici	217,9	53,7	80,4	57,4	90,6
Macchine per ufficio	213,5	31,8	89,9	55,0	109,8
Apparecchi elettrici	223,8	83,7	99,2	29,5	63,7
Radio e televisione	186,5	76,9	132,3	34,0	70,3
Strumenti di precisione	154,8	51,1	87,3	48,1	158,6
Automobili	254,5	54,4	88,7	61,7	40,8
Altri mezzi di trasporto	218,8	42,2	81,8	39,0	118,2
Mobili e altri prodotti manifatturieri	171,7	78,5	54,7	71,5	123,6
Totale manifattura	196,8	64,5	75,9	49,5	113,3

Fonte: Eurostat.

La struttura dimensionale delle imprese nel sistema produttivo italiano è stata più o meno sempre la stessa negli ultimi trenta o quarant'anni. Ma com'era prima? Ancora una volta la disponibilità di dati (o meglio la loro assenza) limita la nostra analisi. Come si è visto nella tabella 16.1, i dati del censimento sono disponibili solo a partire dal 1911 e solo per il settore manifatturiero. Tuttavia, non dobbiamo disperare: come si è detto nella seconda sezione, il 1911 è un anno importante per tracciare un quadro molto verosimile del processo di industrializzazione

che lentamente si è diffuso nell'economia italiana nei primi cinquant'anni successivi all'Unità. In secondo luogo, il settore manifatturiero è stato (ed è tuttora) fondamentale nei progressi tecnologici e nella globalizzazione e rappresenta dunque il naturale oggetto del nostro studio.

La tabella 16.3 mostra la dimensione media delle imprese per ciascun settore manifatturiero per dieci degli ultimi cento anni. Il dato per l'intero settore segue un trend a U rovesciata: con 5,8 dipendenti per impresa nel 1911, la dimensione media delle imprese è aumentata (con la sola eccezione del periodo tra le due guerre) fino alla metà degli anni Ottanta, quando è iniziato il calo. Questo pattern è particolarmente marcato in alcuni settori specifici. Il tessile, un settore che abbiamo collocato tra quelli della prima rivoluzione industriale, presentava una dimensione media aziendale pari a oltre 50 dipendenti fino al 1927; ora è di circa 9. Ancora più sorprendenti sono l'espansione successiva alla Seconda guerra mondiale e la veloce contrazione a partire dagli anni Ottanta in alcuni settori della seconda rivoluzione industriale: chimica, acciaio, automobili e altri mezzi di trasporto. Il dato per le macchine per ufficio conferma la rilevanza di grandi produttori fino al 1971 e poi il drammatico collasso successivo. Dunque, mentre la predominanza delle PMI ha sempre distinto la storia industriale italiana da quella di paesi importanti come Stati Uniti, Germania, Francia e Regno Unito, un esame della dimensione media delle imprese italiane su un arco di cento anni fornisce i primi segnali che qualcosa è cambiato, in particolare dopo gli anni Settanta e Ottanta.

Ancora una volta è utile concentrarsi sui due estremi della distribuzione dimensionale e in particolare sulle grandi imprese (ovvero quelle che, in base alla nostra tesi, sono più capaci di attuare il *catch-up* tecnologico e affrontare le sfide della globalizzazione). A questo fine, la tabella 16.4 riporta, per ogni settore, la quota di occupazione in stabilimenti con più di 500 lavoratori. In linea con la nostra tesi, le grandi imprese sono state predominanti nel tessile fino alla Seconda guerra mondiale (con il 40% di occupazione settoriale); nell'energia, nella gomma e plastica, e nell'acciaio durante l'Età dell'Oro (con il 50% circa di occupazione settoriale); nell'industria automobilistica (stabilmente intorno all'80%) dal 1937 al 1981. Nel settore delle macchine per

ufficio le grandi imprese assorbivano il 90% di tutti gli occupati negli anni Sessanta. Negli ultimi quarant'anni il peso delle grandi imprese è diminuito in tutti i settori, raggiungendo il 3% nel tessile, il 7% nella gomma e plastica e il 45% nelle macchine per ufficio.

Nella tabella 16.5 i settori sono raggruppati in base alla nostra classificazione delle rivoluzioni industriali. Nei settori della prima rivoluzione industriale, la quota di occupazione delle grandi imprese (con più di 500 dipendenti) è stata più o meno stabile (sotto il 20%) fino al 1951, dopo di che è iniziato un continuo calo, fino al 3% del 1996. La quota di occupati nelle imprese più piccole (meno di 10 dipendenti), molto alta fin dal 1911 (46,6%), ha subito un calo nel secondo dopoguerra, raggiungendo il 29,4% nel 1971: da allora è risalita fino a circa un terzo. Combinando questi dati, vediamo abbastanza chiaramente la crescente importanza delle medie imprese. Spostiamoci verso i settori della seconda rivoluzione industriale: la quota di occupazione delle grandi imprese si è attestata intorno al 30% fino al 1981 per poi diminuire velocemente. La crescita e il crollo dell'Olivetti hanno determinato l'evoluzione della quota di occupazione delle grandi imprese nei settori della terza rivoluzione industriale: essa è passata dal 23,3% nel 1927 al 40 del 1971, per poi piombare al 18,8% nel 1996.

Poiché la nostra tesi è centrata sul ruolo delle grandi imprese come forza motrice dell'economia, è utile concentrarsi su di esse analizzando i dati relativi alle duecento principali imprese manifatturiere italiane (Giannetti, Vasta 2006). I dati (Imita.db[7]) sono disponibili per gli anni 1913, 1921, 1927, 1936, 1952, 1960 e 1971 e sono stati integrati da noi con informazioni dello stesso genere ricavate dalle pubblicazioni di Mediobanca per gli anni 1981, 1991 e 2001. Di ogni singola impresa conosciamo il nome, il settore, la localizzazione geografica, la capitalizzazione e il valore degli asset totali.

[7] Il database Imita.db è stato creato attraverso varie fonti statistiche, in particolare le pubblicazioni di «Notizie Statistiche», riferite a tutte le società per azioni. La serie, che copre il periodo 1911-1972, è stata avviata dal Credito Italiano, quindi presa in carico, a partire dagli anni Venti, da Assonime.

Tabella 16.3. *Numero medio di lavoratori per stabilimento, per settore*

	1911	1927	1937	1951	1961	1971	1981	1991	1996	2007
Prodotti alimentari	3,9	3,9	2,0	4,6	7,1	7,8	7,6	6,8	5,8	6,0
Tabacco	341,0	477,8	78,7	70,8	35,9	53,2	87,6	68,8	72,7	139,4
Tessile	51,6	56,9	15,2	16,0	12,8	10,2	7,6	8,8	9,5	8,8
Abbigliamento	3,5	2,1	1,7	1,9	2,7	4,5	6,1	7,0	7,0	5,8
Prodotti in pelle	2,4	1,9	1,8	2,2	3,3	6,9	9,6	8,8	9,1	7,7
Legno	2,7	2,4	2,0	2,5	3,2	3,1	3,1	3,2	3,4	3,9
Carta	27,8	29,2	28,4	40,7	34,7	31,6	21,3	18,1	16,2	15,6
Editoria	9,8	8,6	10,0	9,9	11,7	11,1	8,6	7,3	6,2	5,6
Energia	-	28,4	36,1	81,2	87,1	65,8	42,7	28,9	29,3	27,1
Prodotti chimici	16,3	18,9	9,7	32,1	48,8	55,7	39,6	33,1	27,6	24,6
Gomma e plastica	15,8	44,9	16,2	17,5	14,8	14,2	12,6	13,5	13,6	13,8
Vetro, cemento e mattoni	11,6	9,8	10,4	11,7	16,4	14,4	12,3	9,4	8,2	8,0
Metalli di base	24,2	32,0	38,0	67,4	44,3	43,2	55,3	42,0	33,7	30,7
Metallurgia	3,3	3,7	7,5	3,9	5,7	7,0	6,2	6,7	6,6	6,8

Tabella 16.3. *(segue)*

	1911	1927	1937	1951	1961	1971	1981	1991	1996	2007
Strumenti meccanici	7,4	6,0	6,4	5,5	6,3	6,0	9,6	14,6	12,9	12,1
Macchine per ufficio	11,4	18,4	25,7	190,1	375,7	451,7	85,7	66,4	31,4	6,9
Apparecchi elettrici	15,6	16,7	16,3	20,6	21,0	14,1	17,9	12,6	11,9	9,5
Radio e televisione	7,1	9,7	5,4	9,0	13,9	12,5	19,7	13,2	10,6	10,1
Strumenti di precisione	6,9	8,0	4,2	10,6	17,6	15,1	7,3	4,5	4,6	5,8
Automobili	5,9	9,2	298,6	115,3	210,2	176,7	105,8	92,6	82,2	59,7
Altri mezzi di trasporto	10,6	9,8	9,1	13,2	30,7	42,5	42,0	32,8	22,3	16,8
Mobili e altri prodotti manifatturieri	5,1	5,6	4,3	4,1	6,7	7,0	6,1	5,5	5,2	5,6
Materiali riciclati	17,5	6,7	4,5	13,2	5,0			3,8	4,0	5,9
Manifattura	5,8	5,7	4,0	5,6	7,5	8,7	9,1	8,8	8,2	8,0

Fonte: Federico (2003b) per gli anni fino al 1996 e ISTAT per il 2007.

Tabella 16.4. *Dipendenti negli stabilimenti con più di 500 lavoratori come quota del totale dei dipendenti, per settore (percentuale)*

	1911	1927	1937	1951	1961	1971	1981	1991	1996	2006
Prodotti alimentari	-	3,7	11,6	4,8	11,1	11,6	9,3	6,9	6,9	6,5
Tabacco	-	92,0	51,3	51,2	48,6	42,4	34,1	28,2	27,1	
Tessile	-	37,3	30,7	40,4	26,2	16,5	7,0	3,2	3,1	3,2
Abbigliamento	-	4,7	2,3	1,9	4,9	11,1	6,7	2,7	3,3	
Prodotti in pelle	-	1,9	2,1	5,2	3,4	6,5	2,7	1,7	2,6	1,1
Legno	-	0,1	1,6	1,3	0,5	1,1	0,4	0,0	0,4	0,8
Carta	-	23,0	14,3	27,3	20,7	17,0	15,6	10,1	6,6	4,8
Editoria	-	4,0	11,6	12,3	10,8	15,4	14,9	7,3	7,4	
Energia	-	15,8	25,8	53,6	45,8	46,1	43,0	36,2	38,6	32,2
Prodotti chimici	-	22,1	23,0	46,8	50,0	51,4	42,4	30,6	26,8	20,1
Gomma e plastica	-	67,4	38,9	57,7	25,3	29,2	27,3	10,0	7,5	6,8
Vetro, cemento e mattoni	-	4,6	8,8	7,8	6,8	9,0	8,3	4,2	5,5	3,6
Metalli di base	-	48,8	37,7	59,4	48,6	50,5	52,5	37,5	33,4	4,8
Metallurgia	-	15,5	22,0	17,7	12,0	10,4	4,8	1,4	1,3	

Tabella 16.4. *(segue)*

	1911	1927	1937	1951	1961	1971	1981	1991	1996	2006
Strumenti meccanici	-	18,7	45,3	22,3	15,7	19,1	22,1	16,2	14,6	12,2
Macchine per ufficio	-	45,2	58,4	76,8	90,5	86,7	69,9	61,5	46,2	13,4
Apparecchi elettrici	-	21,7	48,7	42,7	34,0	35,0	25,2	12,9	14,6	
Radio e televisione	-	18,4	35,2	37,5	42,9	47,0	51,4	35,7	35,3	
Strumenti di precisione	-	24,4	29,3	39,0	27,8	23,0	14,9	6,4	8,3	
Automobili	-	52,1	80,9	75,4	75,7	78,7	74,6	65,2	61,3	43,0
Altri mezzi di trasporto	-	51,7	60,9	60,7	62,3	56,8	59,9	50,7	45,2	
Mobili e altri prodotti manifatturieri	-	9,0	8,8	4,6	4,8	4,3	1,9	1,2	1,7	2,0
Materiali riciclati	-	26,0	10,3	n,a,	n,a,	2,3	10,5	-	11,9	

Fonte: Federico (2003b) per gli anni fino al 1996 e ISTAT per il 2007.

Tabella 16.5. *Quota percentuale dei dipendenti per dimensione dell'impresa e dimensione media dell'impresa, per gruppi di settori*

		1911	1927	1937	1951	1961	1971	1981	1991	1996
Prima rivoluzione industriale	< 10 dipendenti	46,6	40,6	43,9	40,6	36,3	29,4	32,3	34,9	34,3
	> 500 dipendenti		17,9	15,5	18,1	12,4	10,4	5,7	3,1	3,2
Seconda rivoluzione industriale	< 10 dipendenti	30,8	28,8	19,2	22,0	21,3	20,1	18,2	20,3	21,0
	> 500 dipendenti		24,9	36,1	34,2	28,5	30,4	28,9	19,1	16,3
Terza rivoluzione industriale	< 10 dipendenti	30,1	25,1	28,0	15,1	12,7	13,6	14,5	22,2	23,6
	> 500 dipendenti		23,3	37,1	42,3	39,4	41,1	32,5	20,3	18,8

Fonte: Federico (2003b).
Note: settori della prima rivoluzione industriale: prodotti alimentari e tabacco, tessile, abbigliamento, prodotti in pelle, legno e mobili, carta e metallurgia. Settori della seconda rivoluzione industriale: energia, prodotti chimici, vetro, cemento e mattoni, metalli di base, metallurgia, strumenti meccanici, automobili e altri mezzi di trasporto. Settori della terza rivoluzione industriale: macchine per ufficio, apparecchi elettrici, radio e televisione, strumenti di precisione. La metallurgia è compresa sia nella prima che nella seconda rivoluzione perché i suoi prodotti si sono evoluti secondo due diverse tecnologie.

Un primo sguardo alla composizione settoriale delle prime duecento imprese conferma le conclusioni raggiunte dalle analisi dei dati censuari (fig. 16.2). All'inizio del secolo scorso, l'Italia aveva grandi imprese nei settori della prima e della seconda rivoluzione industriale. L'importanza di questi ultimi ha continuato a crescere fino alla fine degli anni Settanta, mentre i primi hanno iniziato a ridursi dopo la Prima guerra mondiale. In questo campione di grandi imprese, la rilevanza in settori legati all'ICT è stata sempre limitata. In altri termini, se guardiamo alle maggiori imprese manifatturiere italiane di oggi, la loro struttura è la stessa di quella dei primi anni Ottanta. Il database Imita.db non ci consente di studiare l'evoluzione delle grandi imprese, perché l'unico dato quantitativo (gli asset totali) non è omogeneo nel tempo. Abbiamo quindi stimato il numero di dipendenti[8] in modo

[8] Per una descrizione dettagliata dell'approccio seguito qui, si veda il nostro studio pubblicato in «Quaderni di Storia economica» a cura della Banca d'Ita-

da confrontare i dati delle maggiori imprese con quelli del censimento[9].

La figura 16.3 evidenzia il rapporto tra l'occupazione nelle prime duecento imprese e l'occupazione totale secondo i dati del censimento per i tre gruppi di settori legati alle rivoluzioni industriali. In tutti i casi, la riduzione del peso delle grandi imprese dopo il 1971 è abbastanza evidente; per i settori della terza rivoluzione industriale, l'effetto del crollo della Olivetti appare di nuovo significativo. In generale, la quota di occupazione delle duecento imprese principali è diminuita dal 70% prima della Prima guerra mondiale al 40% nel 1991 e nel 2001. La riduzione dell'importanza delle grandi imprese può anche dipendere dalla riduzione dimensionale delle imprese stesse. Nella tabella 16.6 mostriamo diverse statistiche descrittive della distribuzione dimensionale delle prime duecento imprese. A parte qualche inevitabile errore di stima, è abbastanza sorprendente che, con davvero poche eccezioni, per ciascuno dei tre raggruppamenti tecnologici e per qualsiasi statistica della distribuzione, il dato maggiore si registri nel 1971 o nel 1981. Dopo questi anni, tutti i valori – minimo, mediano, medio e massimo – diminuiscono.

Come sottolineato da molti commentatori (Trento, Warglien 2003), la riduzione delle dimensioni delle imprese negli ultimi decenni è un fenomeno comune a tutti i paesi avanzati ed è probabilmente il risultato di innovazioni organizzative portate dall'ICT. Consentendo un monitoraggio più preciso delle singole fasi del processo produttivo, l'ICT permette infatti alle imprese di adottare pratiche di management orizzontali e di fare maggiore ricorso all'*outsourcing* esterno. Entrambi questi cambiamenti favoriscono una riduzione della dimensione dell'impresa.

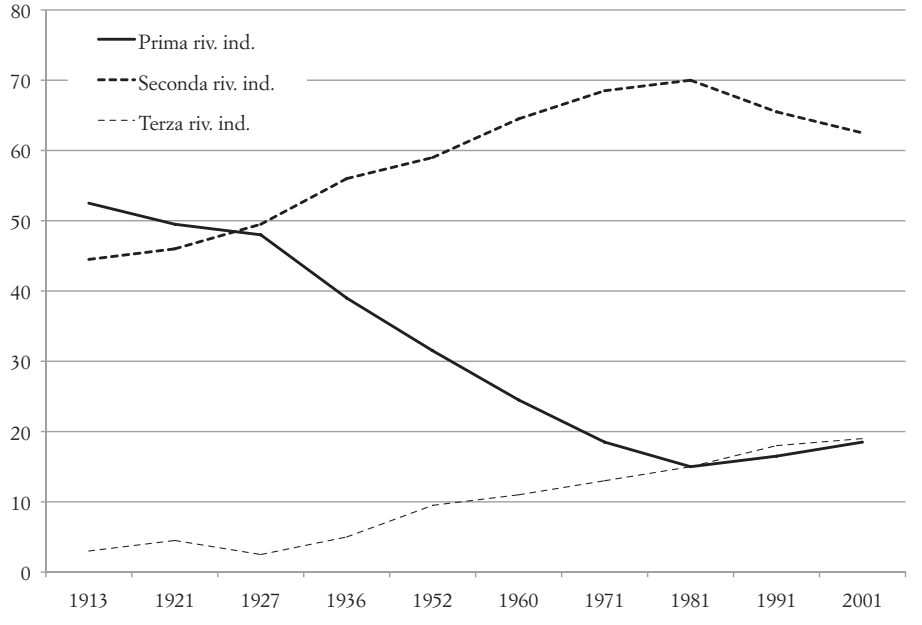
Ora si tratta di mostrare come il *downsizing* delle imprese italiane sia stato più consistente rispetto a quanto avvenuto in altre economie avanzate, nonostante la distribuzione dimensionale delle imprese fosse fin dall'inizio caratterizzata da una forte

lia, disponibile anche sul sito all'indirizzo http://econpapers.repec.org/paper/bdiworkqs/qse_5f13.htm, consultato nel febbraio 2012.

[9] Viste le lievi discrepanze tra i dati del censimento e quelli di Imita.db (1911 contro 1913, 1936 contro 1937, 1951 contro 1952 e 1960 contro 1961), il confronto non è del tutto preciso.

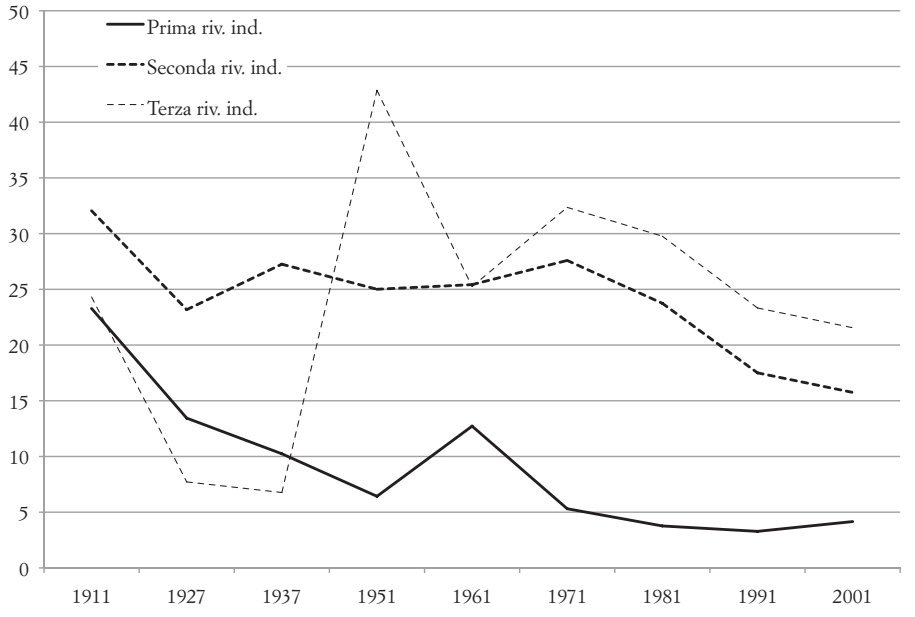
frammentazione. Qualche evidenza è fornita nella tabella 16.7 dove, a partire da diverse fonti e tenendo conto delle differenze prodotte dall'unità di osservazione (stabilimenti *versus* imprese), si riportano i dati sulla quota di occupazione nelle fabbriche/imprese con più di 100 lavoratori per l'Italia, la Francia e la Germania. Tra il 1961 e il 2001, tale quota in Italia è diminuita di 15 punti percentuali, contro i 10 circa della Francia e della Germania; considerando il livello iniziale, la riduzione in Italia ammontava a più del 30%, il doppio di quella registrata negli altri due paesi europei.

Figura 16.2. *Composizione del gruppo delle prime duecento imprese per gruppi di settori industriali (percentuale)*



Nota: settori compresi nella prima rivoluzione industriale: prodotti alimentari e tabacco, tessile, abbigliamento, prodotti in pelle, legno e mobili, carta e metallurgia. Settori della seconda rivoluzione industriale: energia, prodotti chimici, vetro, cemento e mattoni, metalli di base, metallurgia, strumenti meccanici, automobili e altri trasporti. Settori della terza rivoluzione industriale: macchine per ufficio, apparecchi elettrici, radio e televisione, strumenti di precisione. La metallurgia è compresa sia nella prima che nella seconda rivoluzione perché i suoi prodotti si sono evoluti secondo due diverse tecnologie.
Fonte: elaborazione degli autori sui dati Imita.db (Giannetti, Vasta 2006).

Figura 16.3. *Quota di occupazione delle prime duecento imprese sul totale dell'occupazione, per gruppi di settori (percentuale)*



Note: settori compresi nella prima rivoluzione industriale: prodotti alimentari e tabacco, tessile, abbigliamento, prodotti in pelle, legno e mobili, carta e metallurgia. Settori della seconda rivoluzione industriale: energia, prodotti chimici, vetro, cemento e mattoni, metalli di base, metallurgia, strumenti meccanici, automobili e altri trasporti. Settori della terza rivoluzione industriale: macchine per ufficio, apparecchi elettrici, radio e televisione, strumenti di precisione. La metallurgia è compresa sia nella prima che nella seconda rivoluzione perché i suoi prodotti si sono evoluti secondo due diverse tecnologie.
Fonte: elaborazione degli autori sui dati Imita.db (Giannetti, Vasta 2006) e dati del censimento (Federico 2003b).

5. *Imprenditorialità*

La dimensione dell'impresa non è data, ma è piuttosto una scelta endogena degli imprenditori. In questa sezione analizziamo la relazione tra scelte imprenditoriali e i modelli o le forme d'impresa nel corso della storia dell'economia italiana.

Imprenditorialità è innovazione, capacità decisionale ai massimi livelli, rischio, e capacità di trarre vantaggio dalle opportunità di business più favorevoli. In quanto fattore di sviluppo, è difficile isolarla da un più ampio contesto (Amatori 2006), ma tenteremo di farlo qui per ragioni analitiche.

Tabella 16.6. *Distribuzione dimensionale delle prime duecento imprese, per gruppi di settori*

	min	mediana	media	max
		Prima rivoluzione industriale		
1913	52	2209	3224	15000
1927	81	1191	2300	21212
1936	51	1092	2581	16279
1952	24	1192	1964	8009
1960	190	2200	5561	138300
1971	543	2672	3215	7986
1981	674	2151	3126	16137
1991	264	1464	2112	8504
2001	358	1200	2057	11772
		Seconda rivoluzione industriale		
1913	41	1400	2688	42222
1927	21	835	2053	27778
1936	4	718	2991	36711
1952	16	1127	2944	39150
1960	134	1712	4199	92891
1971	14	1719	5369	182501
1981	146	1945	4956	119202
1991	23	1551	3463	102997
2001	164	1787	3260	41093
		Terza rivoluzione industriale		
1913	1498	1667	2353	4444
1927	541	991	1081	1802
1936	197	757	926	1645
1952	253	1644	3584	25667
1960	575	2180	3243	16396
1971	1743	3801	5784	33142
1981	1091	3917	5483	21749
1991	300	2393	3175	14727
2001	19	2243	2813	17481

Fonte: elaborazione degli autori sui dati Imita.db e Mediobanca.
Note: settori compresi nella prima rivoluzione industriale: prodotti alimentari e tabacco, tessile, abbigliamento, prodotti in pelle, legno e mobili, carta e metallurgia. Settori della seconda rivoluzione industriale: energia, prodotti chimici, vetro, cemento e mattoni, metalli di base, metallurgia, strumenti meccanici, automobili e altri mezzi di trasporto. Settori della terza rivoluzione industriale: macchine per ufficio, apparecchi elettrici, radio e televisione, strumenti di precisione. La metallurgia è compresa sia nella prima che nella seconda rivoluzione perché i suoi prodotti si sono evoluti secondo due diverse tecnologie.

Tabella 16.7. *Quota di dipendenti in stabilimenti/imprese con più di duecento lavoratori (percentuale)*

Paese	Fonte dati	Anno	Imprese	Stabilimenti
	Federico	1961	49*	43
Italia	Federico	1991		32
	Traù	1996		30
	Eurostat	2001	34	29*
	Istat	2007	34	29
		diff 61-01 pp	-15	-14
		diff 61-01 %	-31	-32
	van Ark	1962	72	61*
Francia	van Ark	1990	60	52*
	Eurostat	2001	61	52*
		diff 61-01 pp	-11	-9
		diff 61-01 %	-15	-15
	Traù	1962	78*	69
	van Ark	1967	82	
Germania	van Ark	1990	81	70
	Eurostat	2001	69	60*
		diff 61-01 pp	-9	-9
		diff 61-01 %	-12	-13

Note: * indica che il numero è una stima.

Come si è detto, nell'Italia postunitaria troviamo un gruppo di imprenditori (una minoranza molto rumorosa) capaci di trarre vantaggio dalle opportunità offerte dal maggiore operatore finanziario della penisola: lo Stato. Questo intreccio tra patriottismo e affari è evidente negli eventi che, nel 1862, portarono Pietro Bastogi a fondare la Società Strade Ferrate Meridionali, la più grande impresa italiana del tempo, con il capitale iniziale stratosferico, per quegli anni, di 100 milioni di lire (Coppini 2004). Un intreccio ben visibile anche nel progetto dei fratelli Perrone di trasformare l'Ansaldo in un gruppo che, a partire dai minerali, avrebbe potuto produrre qualsiasi cosa, dai macchinari, alle navi da guerra, alle automobili, ai sistemi elettrici per le telecomunicazioni (Webster 1978). Forse il miglior esem-

pio dei legami tra impresa e Stato fu la Terni, una sorta di armeria pubblica affidata a un imprenditore privato, Vincenzo Stefano Breda, già a capo di una grande compagnia (la Società Veneta di Costruzioni[10]), che operava nel ramo dei lavori pubblici (Bonelli 1975).

Accanto a questi esempi di controllo statale o capitalismo politico, esisteva un vasto segmento di imprese che traevano vantaggio dalle interdipendenze settoriali ed erano quasi interamente autofinanziate; a guidarle erano alcuni dei primi grandi imprenditori del tessile (Federico 1994a; Romano 1992; Roverato 1986). Non rifiutavano il sostegno dello Stato e a volte tendevano al controllo del mercato tramite accordi di cartello, ma sapevano come mantenersi al passo con le ultime scoperte (tecniche e organizzative) straniere. Settori e dimensioni delle industrie in questa vasta area erano diversi e andavano dai primi tentativi di produzione standardizzata nel settore alimentare, a simili esperimenti nella pelle e nelle calzature[11]. In molti casi si trattava di piccole o microimprese legate all'agricoltura o che traevano le proprie origini dallo smantellamento delle corporazioni (Colli 2002a), aspetto che forse spiega il persistente familismo italiano.

Con la Belle Époque (1896-1914) si assiste all'emergere di un cluster di imprenditori che prendono l'innovazione a principio delle loro scelte. Giovanni Agnelli fu il primo a intuire che l'automobile non era un giocattolo per ricchi, quanto piuttosto un prodotto destinato al consumo di massa e in grado di trasformare la società (Castronovo 1971). Alberto e Piero Pirelli portarono a termine il consolidamento dell'azienda fondata dal padre anni prima nel settore della gomma, trasformandola in una grande multinazionale, che, già ai primi del Novecento, operava

[10] Il legame tra imprese e politica era tale che, quando lo Stato fu costretto a salvare la Terni ormai sull'orlo della bancarotta (crisi prodotta anche da alcune scorrettezze amministrative di Breda), procedette a nominare senatore lo scaltro uomo d'affari, così che potesse essere giudicato solo da un «tribunale» speciale, vale a dire il Senato stesso riunito in Alta Corte di Giustizia. Non solo la classe politica italiana non fu in grado di abbandonare al suo destino il progetto di Breda, ma finì per mettersi nella stessa barca con lui (Bonelli 1975).

[11] Il processo di accentramento della produzione si estese poi ad altri beni per la casa e la persona.

in Spagna, Sud America e a Southampton, in Gran Bretagna, nel cuore del capitalismo internazionale (Bigazzi 1981). Giorgio Enrico Falck, tecnico di origini alsaziane, rivoluzionò la produzione di acciaio in Italia introducendo il forno elettrico, un nuovo metodo che garantiva una maggiore flessibilità. Tale innovazione fu portata a termine senza domanda da parte dello Stato, ma traendo vantaggio dallo sviluppo urbano e industriale in corso nel Nord Italia (Pozzobon 1982).

Per quanto questa forma di capitalismo fosse innovativa e al passo con i principali concorrenti internazionali del tempo, le sue dimensioni erano ancora limitate, al punto da non poter divenire un vero e proprio capitalismo diffuso, quale quello di Stati Uniti o Germania (Amatori, Colli 2011). La scarsa ampiezza del mercato interno e l'isolamento furono le principali ragioni dello sviluppo limitato delle imprese.

In qualche misura i mercati internazionali furono d'aiuto. Negli anni successivi alla Prima guerra mondiale, l'Italia aveva un buon numero di multinazionali ben organizzate e altamente competitive, quali FIAT e Montecatini; a metà degli anni Venti, la più grande impresa italiana era la SNIA, fondata da Riccardo Gualino, un magnate che deteneva una vera egemonia sulla produzione di fibre artificiali su base mondiale (Archivio Storico FIAT 1993).

Le imprese italiane furono tuttavia costrette ad affrontare un'agguerrita concorrenza nei mercati stranieri[12] e, nel periodo tra le due guerre, soffrirono dell'aumento dell'instabilità economica internazionale, con momenti di successo alternati a battute d'arresto inaspettate e a rovinose cadute. Negli anni Venti la FIAT si trovò in una situazione potenzialmente critica, nel momento in cui esportava più della metà della sua produzione mentre il governo fascista seguiva una decisa politica deflazionista. La società decise dunque di rinsaldare le proprie connessioni politiche in Italia, una mossa provvidenziale visto che nel 1930 Mussolini espulse la Ford dal Paese (Castronovo 1971; Toninelli 2009).

[12] Breda (produzione di locomotive) lo scoprì in prima persona, quando i concorrenti tedeschi lo esclusero dai mercati dell'Est Europa e dei Balcani (Licini 1994).

Quello della Montecatini è forse un esempio ancora più interessante. La società ebbe bisogno di una forte protezione da parte del governo per rendere profittevoli i suoi investimenti nella produzione di fertilizzanti azotati (Amatori 1990). Il sostegno del regime aveva tuttavia un prezzo; la società fu costretta a sottostare a richieste di salvataggi industriali, tra cui l'acquisizione di imprese non efficienti operanti nel settore chimico e minerario, e continuò l'uso di metodi obsoleti, che erano un peso per le grandi imprese. L'impatto di queste misure fu così forte che è a esse che possiamo attribuire gran parte della responsabilità della crisi irreparabile che investì l'azienda negli anni Sessanta del Novecento (Amatori 1990).

Trattare con il potere politico era una pratica comune tra i maggiori imprenditori italiani. Il capo della Terni, Arturo Bocciardo, si rivelò molto esperto nello sfruttare questo sistema e alcuni degli accordi da lui raggiunti furono veri e propri capolavori. Dopo la Prima guerra mondiale, la produzione di acciaio a scopi bellici non era più redditizia, anzi era fonte di grandi perdite. Per questo Bocciardo decise di concentrare la produzione della società sull'energia elettrica, e successivamente sul settore elettrochimico. Tuttavia, la Terni non abbandonò mai completamente il settore dell'acciaio per l'industria degli armamenti. Bocciardo insistette sul fatto che il «sacrificio» compiuto dalla società dovesse essere ricompensato con nuove favorevoli tariffe elettriche, e con buone quote nei cartelli chimici operativi alla fine degli anni Venti (Bonelli 1975).

Il capitalismo italiano non era però limitato ai suoi legami con il settore pubblico. Negli anni che precedettero la Grande Depressione, buona parte degli industriali italiani studiarono il modello americano basato su alti volumi di produzione e, di conseguenza, su alti salari che garantivano maggiori consumi. Indubbiamente, la FIAT voleva imitare la Ford, quando, nel 1923, inaugurò la più moderna fabbrica di automobili europea, il Lingotto. L'emulazione della società americana fu ancora più evidente nel 1936, quando Giovanni Agnelli, ormai settantenne e senza un erede diretto[13], usò i profitti ottenuti durante la guerra d'Etiopia per co-

[13] L'anno prima il figlio Edoardo aveva perso la vita in un tragico incidente.

struire il grande stabilimento «orizzontale» di Mirafiori (Castronovo 1971). Tuttavia, i limiti del mercato interno erano ancora molto forti. Il direttore del Lingotto, Ugo Gobbato, visitò Detroit negli anni Venti per vedere all'opera gli impianti Ford. Nel resoconto che consegnò ad Agnelli osservò che «le loro linee di lavorazione corrono come un torrente di montagna limpido e ben nutrito, le nostre come un rigagnolo che esce torbido in pianura da una successione di stagni» (Bigazzi 1980, p. 918). Al tempo la FIAT produceva 200 automobili al giorno; la Ford, 3.000[14].

È mai stato possibile parlare di capitalismo manageriale in Italia? O di un sistema in cui la proprietà diffusa delle aziende consente a manager salariati di prendere decisioni ad alto livello riguardo all'allocazione delle risorse dell'impresa? Teoricamente qualcosa di simile sarebbe stato possibile nell'industria elettrica, dominata da grandi imprese con numerosi azionisti, quali Edison, SADE, SIP e SME. La realtà era tuttavia ben diversa, e riguardò peraltro solo pochi (famiglie ricche come gli Agnelli, i Pirelli, i Feltrinelli, i Volpi, i Cini e i Marchi), che sfruttarono abilmente strumenti di amplificazione del controllo societario, tra cui il gruppo piramidale, le partecipazioni incrociate, le azioni a voto plurimo. In queste imprese, la *mission* dei manager salariati era molto chiara: erano funzionari, il cui ruolo principale consisteva nel far sì che le facoltose famiglie proprietarie ricevessero congrui dividendi (Segreto 2004)[15].

Con l'avvento dello Stato imprenditore, i manager iniziarono ad assumere un maggiore ruolo imprenditoriale. Al momen-

[14] Il fordismo della FIAT raggiunse i suoi massimi livelli nel 1932, quando il direttore centrale Vittorio Valletta propose ai dipendenti un piano simile a quello della Ford per incoraggiare l'acquisto di un'automobile. Negli Stati Uniti, un lavoratore di una fabbrica Ford spendeva circa un quarto del salario annuale per comprare una Model T. Alla FIAT, Valletta incoraggiò gli operai a riunirsi in gruppi di quattro per acquistare una Balilla (al tempo il modello più economico) con cui recarsi quotidianamente al lavoro, suggerendo poi di fare a turno nei fine settimana per usarla con le famiglie (Bairati 1983).

[15] Un commento impietoso su questa situazione lo si può trovare nelle inchieste della commissione economica dell'Assemblea Costituente (Amatori, Brioschi 1997). In questi stessi anni Ettore Conti, nel suo *Dal taccuino di un borghese* (1986), parla di regressione di tipo feudale del capitalismo italiano negli ultimi anni del fascismo (Romeo 1988).

to della sua creazione nel 1933, l'Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI) controllava il 40% delle società quotate. L'uomo che controllava l'IRI era Alberto Beneduce, un tecnocrate che aveva acquisito una grande esperienza come collaboratore di Francesco Saverio Nitti. Come presidente dell'IRI, il primo obiettivo di Beneduce fu di spezzare i legami tra banche e imprese, che avevano la tendenza a muoversi in tandem; una volta raggiunta la separazione, sarebbe stato possibile avviare la privatizzazione delle imprese risanate. Questo secondo obiettivo fu raggiunto solo in parte, perché molte società acquisite dall'IRI operavano in settori – come l'acciaio, la meccanica, la cantieristica navale e le telecomunicazioni – per i quali non solo era difficile trovare nuovi compratori ma anche capitalisti che avessero le risorse per gestirle.

Beneduce fu dunque costretto a farsi costantemente carico di imprese industriali. Basò le proprie scelte su criteri precisi: prima di tutto, la proprietà delle imprese rimaneva nelle mani dello Stato (così da evitare svendite), mentre le imprese dovevano agire come società private, sottomesse in tutto e per tutto al codice di commercio; in secondo luogo, in un periodo di conglomerate affastellate e disordinate, queste società furono chiamate ad aderire al quadro concettuale dei settori industriali. Il risultato fu una complessa architettura, con l'IRI nei panni di una super-holding che sovrintendeva alle società finanziarie di settore (1934 Finmare; 1936 STET; 1937 Finsider), le quali a loro volta detenevano il controllo di varie società. Beneduce si assicurò infine che il management delle imprese dell'IRI finisse nelle «mani adatte», ovvero ai migliori manager disponibili[16].

Sostenuta dall'emissione di titoli garantiti dallo Stato, la formula adottata dall'IRI fu effettivamente uno stratagemma ingegnoso per superare il gap presente in Italia tra le necessità finanziarie dello sviluppo industriale e il capitale realmente disponibile. Ai fini di una successiva trasformazione in un capitalismo manageriale coerente e di lunga durata, l'IRI mostrava ancora un punto debole: la proprietà era tutt'altro che diffusa, essendo concentrata in un unico soggetto – lo Stato – che,

[16] Tra questi ricordiamo Ugo Bordoni (STET) e Agostino Rocca (Finsider).

dopo i primi anni, cominciò a far sentire tutto il suo peso (Amatori 2000).

Negli anni d'oro dell'economia internazionale che seguirono la fine della Seconda guerra mondiale, l'Italia sperimentò la convergenza, di idee e di azione, fra top manager provenienti dalle imprese di proprietà dello Stato e imprenditori del settore privato. Ricordiamo Oscar Sinigaglia (Finsider), Vittorio Valletta (FIAT), Enrico Mattei (ENI), Adriano Olivetti (Olivetti) e Giuseppe Luraghi (Alfa Romeo). Sinigaglia, per esempio, portò a compimento un piano per l'acciaio che aveva iniziato a tracciare sin dal 1910 e grazie al quale, in meno di dieci anni, l'Italia risalì dal nono al sesto posto nella classifica internazionale dei paesi produttori di acciaio[17].

Comuni a questi imprenditori erano la capacità di operare ai più alti livelli, la convinzione che fosse possibile accrescere la ricchezza di un paese e che la loro azione non si risolvesse in un gioco a somma zero. Le imprese italiane poterono così trarre vantaggio dalle economie di scala invece che da legami collusivi con il potere politico (Amatori, Colli 1999).

Fino a questo punto abbiamo visto solo imprenditori di lungo corso. Grazie al miracolo economico emersero anche nuovi imprenditori, in particolare nel settore degli elettrodomestici; tra questi ricordiamo Lino Zanussi, Eden Fumagalli, Giovanni Borghi e Aristide Merloni. L'industria italiana conobbe un generale rafforzamento con il passaggio dalle botteghe artigiane alle fabbriche. I sarti divennero industriali della moda, i falegnami si trasformarono in produttori di mobili e i ciabattini in produttori di calzature vendute in tutto il mondo (Amatori, Colli 1999).

A partire dagli anni Settanta questo apparato industriale competitivo iniziò a indebolirsi. In questo periodo un gran numero di imprese familiari si dimostrò impreparato ad affrontare in modo efficiente la questione della successione (il caso di Olivetti nel settore dei computer è emblematico), e il sistema nel suo

[17] Il Piano di Sinigaglia comprendeva la costruzione, sfruttando i fondi del Piano Marshall, di un grande stabilimento a ciclo integrale a Cornigliano, dotato delle tecnologie più avanzate; la specializzazione degli altri due grandi impianti a pieno ciclo (Piombino e Bagnoli) e la chiusura di alcune fabbriche obsolete.

complesso si rivelò incapace di cogliere le opportunità presentate dalla nazionalizzazione dell'industria elettrica[18]; allo stesso tempo, nelle fabbriche scoppiarono scioperi e agitazioni[19]. Il declino delle grandi società private andò poi di pari passo con la grande sconfitta delle imprese di proprietà pubblica, in un clima di shock esterni (energetici e monetari) e interni (terrorismo).

Il peso delle piccole imprese non diminuì mai e la loro utilità fu in qualche modo riscoperta nei turbolenti anni Settanta, proprio nel momento in cui ogni altra cosa sembrava disintegrarsi. Le piccole imprese furono una soluzione di vitale importanza perché, in una nazione ritenuta incapace di creare un sistema, fu relativamente facile organizzarle in distretti industriali (Colli 2002b; 2011).

Nel 1991, quando il Parlamento approvò una legge per favorire i distretti industriali, il censimento ne contò 190, sparsi in tutta la penisola, con 2,4 milioni di dipendenti, il 40% della forza lavoro del Paese nel settore manifatturiero (Brusco, Paba 1997).

I distretti industriali sono definibili come territori omogenei specializzati in prodotti manifatturieri che richiedono una divisione del lavoro, orizzontale o verticale, piuttosto sofisticata. Questa specializzazione si è estesa dai prodotti ai macchinari e ai beni intermedi necessari per realizzare questi prodotti. Il fatto che i distretti industriali fossero più diffusi nel Nord e nel Centro Italia può essere spiegato in gran parte dalla storia del territorio locale: l'eredità del sistema delle corporazioni, lo spirito imprenditoriale, una forte etica del lavoro e la presenza di abilità manuali ereditate dal sistema mezzadrile che era alla base di molte economie locali (Fuà, Zacchia 1983; Becattini 1998).

I distretti industriali sono stati il terreno di coltura del cosiddetto «quarto capitalismo», con le sue imprese di medie dimensioni: un modello alternativo sia a quello delle grandi società di proprietà dello Stato, sia a quello delle grandi e piccole aziende private (Colli 2002b). All'inizio del XXI secolo, in Italia opera-

[18] Le compagnie elettriche ricevettero consistenti indennizzi dal governo, e dunque erano piene di liquidità.

[19] Una situazione che ebbe termine solo all'inizio degli anni Ottanta (Scalfari, Turani 1974; Berta 1998).

vano più di 1.500 imprese con vendite annuali tra i 150 milioni e 1,5 miliardi di euro. La maggior parte sono concentrate in nicchie, spesso globali; sono pertanto definibili come multinazionali tascabili. Oggi queste imprese costituiscono il cuore dell'economia italiana e sono un chiaro segno della sua metamorfosi (Berta 2004).

Queste imprese presentano tuttavia dei limiti. In primo luogo la loro produzione si concentra soprattutto su beni di consumo e per la casa, dunque forse in settori troppo lontani dalle grandi innovazioni in campo tecnologico. Quasi altrettanto grave è il fatto che una gestione familiare tenda a favorire la proprietà a scapito della performance.

Sembra ragionevole che le imprese familiari abbiano un'avversione al rischio maggiore rispetto alle altre imprese, come conseguenza di una correlazione più forte tra ricchezza dell'impresa e ricchezza familiare: ciò ha effetti negativi sulla crescita, l'innovazione e l'internazionalizzazione. Queste «cattive abitudini» sono associate a una produttività inferiore e a minori profitti (Bloom, van Reenen 2007; Bandiera *et al.* 2010), oltre a una ridotta propensione all'innovazione e alla R&S (Bugamelli *et al.* 2011). In generale, riteniamo che le implicazioni negative di queste strutture di management (più diffuse tra le piccole e medie imprese) non siano molto importanti in periodi di crescita stabile, ma si rivelino fattori limitanti quando l'impresa è chiamata ad affrontare gravi shock esterni e a intraprendere attività rischiose, quali l'innovazione e l'internazionalizzazione.

6. *Osservazioni conclusive*

Dall'Unità a oggi il sistema produttivo italiano ha fatto grandi passi in avanti. Già alla vigilia della Seconda guerra mondiale l'Italia era l'unico paese mediterraneo che poteva vantare una consistente base industriale. L'apice del suo successo ha poi coinciso con il centenario dell'unificazione: nel 1961 l'Italia raggiunse infatti una crescita record del PIL pari all'8,6%. Fu il picco del cosiddetto «miracolo economico», prodotto dalla convergenza di imprenditori schumpeteriani operanti nelle grandi imprese private e nelle imprese di proprietà statale; dall'arrivo di grandi

imprese in settori nuovi, come quello degli elettrodomestici; dal generale rafforzamento dell'apparato industriale della Nazione.

A questo punto sarebbe stato forse possibile attendersi l'approdo dell'Italia sulla frontiera tecnologica ed economica, ma questo non accadde. A nostro avviso, l'incapacità del Paese di realizzare un «approdo giapponese» alla frontiera tecnologica si deve in primo luogo all'insuccesso delle grandi imprese. Alla fine del XX secolo, l'Italia era una nazione di piccole e medie imprese, che da sole le consentivano di restare nella classifica dei dieci paesi più ricchi e di mantenere una forte presenza nelle industrie tradizionali. Allo stesso tempo, però, non è stata in grado di trarre vantaggio dalle nuove opportunità offerte dall'ICT e, in generale, dalla terza rivoluzione industriale, poiché queste richiedevano risorse e strutture che solo realtà industriali più grandi possono sostenere. Questo quadro presenta forti somiglianze con la condizione dell'Italia industriale dei primi del Novecento, ma anche due sostanziali differenze: oggi il Paese non può più contare sulle rimesse degli emigranti e la concorrenza da parte delle economie emergenti è molto più forte.

Perché dunque questa *débacle* delle grandi imprese? La colpa può essere egualmente ripartita tra gli imprenditori (con la loro tendenza a centralizzare il controllo e l'incapacità di gestire il conflitto sociale) e le forze politiche, che non sono riuscite a creare un quadro normativo e istituzionale moderno che comprendesse punti essenziali quali una legislazione antitrust, adeguata protezione per coloro che investono nel mercato azionario, promozione degli investitori istituzionali e una regolamentazione delle banche in linea con i tempi, mentre invece si continuano a sprecare le capacità dello Stato nel ruolo di imprenditore. Un comportamento spiegabile con i vantaggi a breve termine che porta: la letteratura mostra che il potere politico è guidato nelle sue scelte innanzitutto dalla ricerca del consenso (Cingano, Pinotti 2013). Che cosa può fare dunque l'Italia per rimettersi sul sentiero della leadership economica? Strumenti chiave potrebbero essere l'aumento della dimensione delle imprese attraverso il miglioramento del capitale umano, un incoraggiamento all'attività di *private equity* e una riforma del sistema legale che ponga, per gli imprenditori, barriere in entrata e in uscita basse, così da garantire una più efficiente riallocazione delle risorse.

***

Gli autori ringraziano Maggie Dufresne, che ha rivisto il capitolo; Marco Chiurato, per l'assistenza editoriale e l'aiuto fornito insieme a Elena Genito nell'analisi dei dati Assonime; Michelangelo Vasta, per il suo aiuto nella consultazione di Imita.db; Giovanni Federico, che ha gentilmente fornito i dati del censimento. Ringraziamo anche Andrea Goldstein, Alfredo Gigliobianco, Gianni Toniolo, Vera Zamagni e i partecipanti al workshop *Italy's International Economic Position, 1861-2011* (Perugia, dicembre 2010) e alla conferenza *L'Italia e l'economia mondiale 1861-2011* (Roma, ottobre 2011) per i loro commenti. Le idee espresse in questo capitolo appartengono agli autori e non riflettono necessariamente quelle delle istituzioni di cui fanno parte.

17.
L'EFFICIENZA ALLOCATIVA DEL SISTEMA BANCARIO

di Stefano Battilossi, Alfredo Gigliobianco e Giuseppe Marinelli
con la collaborazione di Sandra Natoli e Ivan Triglia

1. *Introduzione*

Fin dall'Unità, l'Italia è stata caratterizzata da un sistema finanziario orientato agli intermediari. Di conseguenza, tanto gli osservatori contemporanei quanto gli storici hanno sempre prestato una speciale attenzione ai successi e ai fallimenti del suo sistema bancario.

Il ruolo delle banche nel processo di industrializzazione è stato un tema chiave dei primi dibattiti storiografici sullo sviluppo economico italiano. È nota l'affermazione di Gerschenkron (1962a; 1962b) – elaborata a partire dall'intuizione di Schumpeter delle banche come agenti catalizzatori della crescita grazie alla loro capacità di scegliere e finanziare le attività imprenditoriali innovative (Da Rin, Hellman 2002) – secondo cui le banche universali sul modello tedesco svolsero un ruolo decisivo nel «grande slancio» dell'Italia tra la fine del XIX e l'inizio del XX secolo, fornendo capitali e guida imprenditoriale alle nascenti industrie moderne.

Studi successivi hanno arricchito, precisato ed emendato questa idea (Confalonieri 1980; 1982; Hertner 1984; Toniolo 1988). L'attuale visione condivisa è che fino alla Prima guerra mondiale il contributo autonomo delle banche universali alla promozione della crescita economica non è dimostrato dai dati: infatti, le imprese che mantennero stretti rapporti con i principali intermediari bancari non riuscirono più di altre a svincolare gli investi-

menti dalla disponibilità di risorse liquide generate autonomamente (Fohlin 1998; 1999)[1].

Nel corso del tempo l'attenzione si è spostata dalla crescita alla perdurante instabilità finanziaria che ha caratterizzato la storia italiana dagli anni Ottanta dell'Ottocento agli anni Trenta del Novecento. Un numero crescente di studi ha analizzato la trasformazione, avvenuta tra le due guerre, delle banche universali in banche holding dedite al controllo di grandi imprese industriali; la loro crisi sistemica tra il 1930 e il 1933; e infine le riforme successive a tale crisi, che posero lo Stato – sia come proprietario sia come regolatore – al centro del processo di intermediazione finanziaria (Toniolo 1978; 1980; Ciocca, Toniolo 1984; Battilossi 2009). La *longue durée* dell'assetto istituzionale progettato tra le due guerre (Cassese 1982) ha fatto sì che il sistema bancario sia rimasto sotto il controllo dello Stato e fortemente regolamentato fino all'ondata di liberalizzazioni e privatizzazioni della fine degli anni Ottanta e dei primi anni Novanta (Onado 1982; Monti, Cesarini, Scognamiglio 1982). Questa struttura finanziaria, spesso accusata di avere incentivato un eccessivo indebitamento delle grandi aziende e di avere fornito scarso sostegno alle piccole e medie imprese (Balducci 1979), ha nonostante tutto soddisfatto il rapido aumento della domanda di credito determinato dall'espansione industriale della *Golden Age* e si è rivelata funzionale alla crescita industriale del dopoguerra, trascinata dagli investimenti dei grandi oligopoli nei settori a elevata intensità di capitale (Ciocca 1991). A partire dagli anni Settanta il quadro regolatorio si è fatto ancora più pesante, dovendo rispondere anche al progetto politico di dirigere i flussi finanziari verso determinate aree o settori. Alcuni studiosi (ad esempio, Onado 2003) hanno individuato in questa fase l'inizio di una gestione opaca e inefficiente del sistema bancario.

Nonostante l'abbondante messe di studi sulla storia del sistema bancario italiano, va detto che, fatta eccezione per alcuni studi sulla correlazione di lungo periodo tra *financial deepe-*

[1] La revisione critica del ruolo svolto dalle banche universali nel processo di industrializzazione non è limitato al caso italiano. Per la Germania, si veda Fohlin 2007.

ning e reddito pro capite (Goldsmith, Zecchini 1999, ma scritto nel 1975; Biscaini, Ciocca 1979; Della Torre 2000; Della Torre *et al.* 2008), un giudizio empirico sull'effettivo apporto del sistema bancario alla crescita nel corso degli ultimi 150 anni deve ancora essere formulato. Questo capitolo è il nostro contributo alla comprensione dell'argomento. Il nostro obiettivo principale è di esplorare empiricamente se l'intervento diretto e l'azione regolatoria dello Stato abbiano imposto distorsioni significative nel processo di allocazione del credito, e in quale misura la liberalizzazione finanziaria abbia contribuito a migliorare il funzionamento del sistema.

Problemi di disponibilità dei dati ci hanno costretti a limitare la nostra ricerca al periodo successivo alla Seconda guerra mondiale. In questo lavoro esaminiamo l'efficienza allocativa del sistema bancario, cioè la capacità degli intermediari bancari di acquisire ed elaborare informazioni sulla crescita reale e potenziale delle aziende operanti nei vari settori dell'economia, e di allocare il credito di conseguenza. Per affrontare la questione, utilizziamo dati finanziari per costruire un indicatore delle opportunità di crescita (OC) di ciascun settore economico. Abbiamo potuto altresì ricostruire le statistiche sull'allocazione del credito ai diversi settori, partendo dalle informazioni fornite dalle banche all'autorità di supervisione, la Banca d'Italia. Assumendo poi che il rapporto medio settoriale fra prezzo e utili (*Price/Earnings*: PE) costituisca una *proxy* delle OC di ciascun settore, ipotizziamo che un'efficiente allocazione del credito dovrebbe prendere in considerazione le variazioni di tali opportunità. Testiamo tale ipotesi, in sottoperiodi significativi, attraverso la cointegrazione tra il volume del credito per settore e il rapporto PE, mantenendo sempre sullo sfondo la storia bancaria del Paese.

Il capitolo ha la seguente struttura. Nella prima parte analizziamo il concetto di efficienza allocativa nel contesto della letteratura più recente sul nesso finanza-crescita, che ha rappresentato la nostra principale fonte di ispirazione. In seguito discutiamo come l'assetto istituzionale del sistema bancario italiano, e la sua evoluzione nel corso del tempo, possono avere condizionato le decisioni delle banche rispetto all'allocazione del credito. Ci occupiamo poi della natura dei dati e discutiamo in dettaglio alcune possibili obiezioni al nostro approccio. Nella quarta parte,

dopo aver riassunto le dinamiche del credito e del nostro principale indicatore PE, presentiamo la nostra strategia empirica e forniamo un'interpretazione dei risultati econometrici.

2. *L'efficienza allocativa delle banche: una discussione*

Partendo dall'idea di Schumpeter, le teorie moderne suggeriscono che i sistemi finanziari possono contribuire alla crescita economica attenuando le frizioni che si determinano nel funzionamento dei mercati a causa dell'esistenza di informazioni asimmetriche e di problemi di selezione avversa (King, Levine 1993). L'efficienza con cui le banche e i mercati finanziari svolgono le loro funzioni principali (mobilitare i risparmi, valutare i progetti di investimento e allocare le risorse, esercitare il controllo societario, migliorare la liquidità e la gestione del rischio) influenza l'accumulazione di capitale e l'innovazione tecnologica (Levine 1997). L'idea che lo sviluppo finanziario favorisca la crescita è confermata da un numero sempre crescente di ricerche empiriche, basate soprattutto su analisi *cross-country* (per una rassegna esauriente si veda Levine 2005). Sulla scorta di questa messe di studi, anche gli storici dell'economia evidenziano il contributo dato dallo sviluppo del sistema finanziario al processo di crescita nelle grandi economie industriali durante il XIX e il XX secolo (Rousseau 2003; Rousseau, Sylla 2005; Bordo, Rousseau 2006; Fohlin 2007, 2012).

Un serio inconveniente della letteratura esistente è l'uso di indicatori generici dello sviluppo finanziario – come il rapporto tra le passività liquide del sistema bancario (o il volume del credito al settore privato) e il prodotto interno lordo – che non sono in grado di catturare le specifiche funzioni di promozione della crescita svolte dagli intermediari finanziari, né i meccanismi attraverso cui la finanza sarebbe promotrice di crescita (per esempio, facilitando l'accesso al credito a costi minori per le imprese con solidi progetti di investimento) (Zingales 2003). In ogni caso, un'analisi empirica dell'idea per cui «un miglior funzionamento dei sistemi finanziari allenta i vincoli di finanziamento esterno che impediscono l'espansione delle imprese e delle industrie, il che fa pensare che questo è un meccanismo attraverso il quale lo sviluppo finanziario è importante per la crescita» (Levine 2005, p. 3) è

generalmente impedita dall'assenza di dati sulle decisioni allocative delle banche.

Il concetto di efficienza allocativa non è facile da definire. In linea di principio, gli intermediari finanziari potrebbero contribuire alla crescita allocando risorse là dove il prodotto marginale dell'investimento è più alto. In questo caso, le decisioni «efficienti» si possono riferire alle aziende con efficienza tecnica più elevata stimata sulla base di funzioni di produzione *firm-specific* (Harris, Schiantarelli, Siregar 1994). Tuttavia, anche in un sistema finanziario totalmente libero di operare in base a meccanismi di mercato, l'esistenza di asimmetrie informative può distorcere le decisioni delle banche sull'allocazione del credito. Le banche tendono poi a tener conto, oltre che della redditività attesa degli investimenti, anche di altri fattori – leva finanziaria, liquidità, asset collateralizzabili, relazioni di lungo periodo con l'impresa – che influiscono sulla probabilità che il prestito venga ripagato (Schiantarelli *et al.* 1996). Tuttavia, a causa di un maggiore *cash-flow*, le imprese con progetti di investimento redditizi avranno probabilmente più asset collateralizzabili e saranno in una miglior posizione per ripagare i prestiti. A sua volta, l'accesso a buoni progetti di investimento dipende dal settore nel quale l'impresa opera (ad esempio, è più probabile che le imprese attive in settori industriali a rapida crescita fruiscano di opportunità di investimento redditizie). Di conseguenza, l'efficienza allocativa implicherebbe un mutamento nella composizione del portafoglio prestiti delle banche: dalle industrie a crescita lenta alle industrie a crescita rapida, o con un elevato potenziale di crescita. Alcuni recenti studi confermano indirettamente tale intuizione. Le imprese che operano nei settori maggiormente dipendenti dalla finanza esterna riescono a sfruttare meglio le OC nei paesi finanziariamente sviluppati che in quelli finanziariamente meno sviluppati (Rajan, Zingales 1998). Nei paesi sviluppati, gli investimenti aumentano in misura relativamente maggiore nelle industrie in crescita e diminuiscono in quelle in declino (Wurgler 2000), e la crescita settoriale realizzata è più correlata agli shock subiti dalle OC globali (Fisman, Love 2004a)[2].

[2] Siamo consapevoli che il criterio settoriale non è l'unico in base al quale le banche operano le proprie scelte: altri criteri allocativi – che in questo scritto

Ovviamente sarebbe inappropriato aspettarsi che tutte le banche perseguano questo tipo di efficienza allocativa allo stesso modo. Le differenze di dimensione, ubicazione, rete di filiali, statuto societario e regolazione condizionano le decisioni delle banche su come allocare il credito ai diversi settori in risposta ai cambiamenti nelle OC settoriali. Le banche possono anche decidere di seguire una strategia di specializzazione per sfruttare la loro superiore esperienza e competenza nel monitorare particolari industrie. Recenti studi sulle banche tedesche mostrano, a partire dagli anni Settanta, differenze significative di comportamento tra le diverse categorie di banche nella composizione settoriale del portafoglio prestiti, pur all'interno di un movimento generalizzato verso criteri di mercato (Pfingsten, Rudolph 2002; Kamp, Pfingsten, Porath 2005).

La teoria suggerisce anche che distorsioni istituzionali possono impedire alle banche di attuare un'allocazione efficiente delle risorse. Le banche possono essere soggette a restrizione o repressione finanziaria, definite rispettivamente come «distorsione dei prezzi finanziari» e «politiche, leggi, regolazioni, tasse, distorsioni, restrizioni quantitative e qualitative, controlli imposti dalle autorità, che non permettono agli intermediari finanziari di operare al pieno del loro potenziale tecnologico» (Roubini, Sala-i-Martin 1995, p. 279). I dispositivi regolatori possono vincolare le loro scelte di portafoglio e costringerle a destinare risorse a determinate imprese e settori, ad altri intermediari finanziari, o allo Stato. Politiche del credito selettive possono convogliare risorse alle aziende di Stato, a mutuatari con connessioni politiche, o a settori problematici (industrie in declino)[3]. Distorsioni allocative

non trattiamo – si basano sulla dimensione delle imprese richiedenti credito, sulla loro età, proprietà, governance.

[3] Si potrebbe sostenere che almeno alcune delle politiche del credito messe in atto dalle autorità non hanno portato a distorsioni, ma sono state una risposta a fallimenti del mercato. Accettiamo l'idea dell'esistenza di fallimenti del mercato nel campo dell'allocazione del credito. Alcune politiche, come quelle che promuovono i flussi di credito verso l'agricoltura, sono forse legittime sul piano sociale, e si potrebbe sostenere che svolgono una funzione di compensazione rispetto all'incapacità del mercato di dare un prezzo al «bene» rappresentato dalla coesione sociale nelle campagne o dalla conservazione del suolo. Questo, tuttavia, non è un fallimento del mercato del credito; è piuttosto un fallimento

possono sorgere anche nei sistemi finanziari *relationship-based*, nei quali banche e imprese sono meno attente ai segnali del mercato nel prendere le loro decisioni di investimento, esacerbando il problema di una non ottimale allocazione delle risorse (Rajan, Zingales 2004). Ne consegue che l'efficienza allocativa dovrebbe migliorare nel momento in cui vengono attuate riforme finanziarie liberalizzanti, che lasciano maggiore libertà alle forze di mercato nella determinazione del costo e dell'allocazione del credito. Studi empirici sulle economie in via di sviluppo hanno riscontrato che, in seguito alla liberalizzazione, le imprese più efficienti hanno ricevuto più credito (Jaramillo, Schiantarelli, Weiss 1995; Galindo, Schiantarelli, Weiss 2007) e si è verificato un allentamento dei vincoli finanziari imposti alle piccole e medie imprese (Laeven 2003).

3. *L'assetto istituzionale del sistema bancario italiano*

La regolamentazione ha un ruolo cruciale nel determinare l'efficienza di un sistema finanziario. I cambiamenti delle norme possono avere aumentato o diminuito l'efficienza delle banche italiane condizionando (1) la composizione degli attivi bancari; (2) la specializzazione degli intermediari; (3) la governance delle banche (proprietà, grado di controllo politico sul manage-

del mercato dei beni nel segnalare la domanda di quei beni. In ogni caso, in questo capitolo ci concentriamo sulla crescita, e il nostro parametro per valutare l'allocazione del credito è la capacità di accompagnare o promuovere la crescita settoriale, reale o potenziale. Non trattiamo il problema della desiderabilità sociale delle politiche. È necessario però ricordare che Rodrick e altri hanno mostrato che, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, le politiche del credito possono aiutare a risolvere problemi di coordinamento (Rodrick, Grossman, Norman 1995). Sulla stessa linea si situa il lavoro di Monnet (2011). Un altro tema su cui non ci soffermiamo è quello della stabilità. Negli anni Trenta, e fino a tutti gli anni Ottanta del secolo scorso, regolatori e accademici hanno insistito sul *trade-off* tra stabilità e concorrenza (Gigliobianco, Giordano 2012). La teoria del *trade-off* è stata in seguito quasi totalmente abbandonata. Dal punto di vista storico, pensiamo sia possibile affermare che l'insistenza sul *trade-off* è stata determinante nella difesa delle banche locali, roccaforti delle élite locali. Di per sé, un'allocazione più efficiente del credito avrebbe contribuito alla stabilità bancaria, migliorando la qualità degli attivi delle banche.

ment); (4) la frammentazione del mercato; (5) la concorrenza; (6) la dimensione delle banche; e (7) la dimensione del set di informazioni a disposizione dei manager (ad esempio, dalla fine degli anni Ottanta le banche hanno potuto effettuare uno spettro decisamente più ampio di operazioni).

L'assetto istituzionale del sistema bancario italiano, così come emerse intorno alla metà del XX secolo, è stato fortemente condizionato dai precedenti sviluppi storici. All'epoca della Seconda guerra mondiale, il sistema aveva già sperimentato tre importanti riforme – nel 1893, 1926 e 1936 – che avevano definito il quadro legale in cui le banche operavano.

La prima riforma, nel 1893, fu una reazione alla crisi bancaria (provocata soprattutto dall'eccesso di prestiti al settore immobiliare) che aveva colpito a vari livelli le sei banche di emissione: la Banca Romana, roccaforte della classe politica, diventò insolvente; la Banca Nazionale nel Regno, la più grande banca di emissione, fu obbligata a una profonda ristrutturazione. La nuova legislazione regolò strettamente, fuse e riorganizzò le banche di emissione (ridotte da sei a tre), conferendo maggiore importanza alla nuova Banca d'Italia: si preparava così il terreno per il moderno *central banking* e per un assetto delle banche commerciali fondato sul modello tedesco (Gigliobianco, Giordano, Toniolo 2009; Gigliobianco, Giordano 2012).

La seconda riforma, nel 1926, fu invece la reazione a una serie di crisi bancarie che nei primi anni Venti avevano costretto lo Stato a intervenire con costosi salvataggi. I politici e i legislatori identificarono nell'eccessiva esposizione delle banche verso un numero limitato di grandi aziende, e nella conseguente concentrazione del credito in pochi settori, uno dei fattori chiave che avevano scatenato l'instabilità bancaria. La principale preoccupazione dei politici era il potenziale impatto delle crisi bancarie sulla stabilità monetaria e del tasso di cambio. In base alla legge bancaria del 1926 la Banca d'Italia ebbe il monopolio dell'emissione di banconote; la protezione dei risparmi divenne questione di pubblico interesse. La legge introdusse requisiti minimi di capitale per la creazione di una banca, un rapporto minimo fra capitale e depositi, e, per evitare un'eccessiva concentrazione del rischio, un limite al fido concesso ai singoli mutuatari; alla Banca d'Italia fu affidata la vigilanza del sistema bancario (Gigliobian-

co, Giordano 2012). Negli anni Venti furono creati nuovi intermediari «speciali», controllati dallo Stato, per concedere credito a lungo termine alle *public utilities* (in particolare alle compagnie elettriche), con l'obiettivo di limitare l'immobilizzazione delle banche universali. I nuovi «istituti speciali di credito» (il Consorzio di credito per le opere pubbliche e l'Istituto di credito per le imprese di pubblica utilità) raccolsero capitali sul mercato obbligazionario avvalendosi della garanzia dello Stato (Asso, de Cecco 1994).

Tuttavia, il nuovo quadro legale si dimostrò poco vincolante per i tre giganti che dominavano il mercato dei prestiti alle grandi imprese. Caratterizzati da una complessa struttura proprietaria in cui i principali mutuatari erano anche i principali azionisti, nel corso degli anni Venti essi si trasformarono in holding, immobilizzando una quota crescente delle loro risorse in prestiti a lungo termine e in partecipazioni al capitale delle imprese a loro collegate. Colpiti dalle conseguenze della deflazione della fine degli anni Venti e dalle ricadute della crisi finanziaria internazionale del 1931, la loro crisi di liquidità innescò un nuovo intervento dello Stato. L'ampiezza della crisi, tuttavia, richiese ben più che una nuova iniezione di liquidità da parte della Banca d'Italia. Per rifondare il rapporto fra banche e industrie fu attuata, in vari stadi tra il 1931 e il 1938, una terza riforma del sistema bancario. Dapprima fu creato un istituto di credito controllato dallo Stato (l'Istituto Mobiliare Italiano) specializzato nel credito a lungo termine alle industrie. Poi il controllo azionario delle imprese industriali venne concentrato nelle mani dell'Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI), una holding a controllo statale a cui era affidato il compito di riorganizzare i grandi gruppi un tempo collegati alle banche holding. L'IRI divenne anche l'azionista di controllo delle ex banche universali. Queste ultime, a loro volta, si impegnarono ad astenersi dal credito a lungo termine alle imprese e a concentrarsi sul credito commerciale a breve termine. I principali obiettivi di questa riforma – più volte dichiarati dai protagonisti, ed esposti nella letteratura del tempo – erano evitare un legame di lungo periodo troppo stretto tra le banche e le imprese industriali e promuovere l'adozione di un sistema bancario commerciale di tipo inglese (Vitale 1977). L'esistenza di un cartello bancario, promosso in maniera informale dalla Ban-

ca d'Italia nel corso degli anni Venti, fu istituzionalizzata, concedendo alla banca centrale il potere di regolare i tassi d'interesse e le commissioni bancarie. La sistemazione legislativa di questo assetto fu compiuta fra il 1936, quando fu emanato il primo e più importante decreto, e il 1938, quando fu completato l'iter parlamentare di conversione in legge (su tutti questi argomenti si vedano Guarino, Toniolo 1993; Confalonieri 1994; Ciocca 2000; Ciocca, Toniolo 1998-2004; Gigliobianco 2006; Giordano 2007; Cova *et al.* 2008; Battilossi 2009; Gigliobianco, Giordano 2012; sulla concorrenza, Albareto 1999).

La riforma del 1931-1938 – generalmente nota come riforma del 1936 – portò a un sistema bancario fortemente regolamentato, in cui la Banca d'Italia godeva di ampia discrezionalità nel determinare la gestione del credito da parte delle diverse categorie di intermediari. Le banche erano soggette a un'ampia serie di regole relative all'accesso al mercato; alle operazioni che potevano svolgere (i prestiti oltre i diciotto mesi erano dominio esclusivo degli istituti di credito speciale[4]); all'apertura di filiali; all'ubicazione dei loro clienti (i prestiti potevano essere concessi solo se la banca aveva una filiale vicina alla sede del mutuatario); alla concentrazione del rischio; e a molti altri aspetti della loro attività. Un buon numero di banche a lungo termine erano specializzate: per esempio, concedevano prestiti solo ad aziende appartenenti a settori specifici. Il mercato era protetto dalla competizione straniera e i flussi finanziari internazionali erano strettamente controllati. Anche i depositi di conto corrente interbancari erano, in linea di principio, proibiti, per assicurare che i risparmi locali fossero reinvestiti localmente. Le banche dovevano poi attenersi a elevati requisiti di riserva, e la composizione di tali riserve si trasformò, con il tempo, in uno strumento di policy nelle mani dei regolatori. Per descrivere questa situazione si è spesso utilizzato il concetto di repressione finanziaria (Roubini, Sala-i-Martin 1995).

[4] C'erano comunque alcune eccezioni: banche a breve termine che compravano obbligazioni a lungo termine emesse dalle banche a lungo termine; banche a breve termine che avevano delle «sezioni speciali» che estendevano il credito a lungo termine; e il *roll-over* dei prestiti, che permetteva, in una certa misura, la trasformazione dei prestiti a breve termine in prestiti a lungo termine.

Nonostante un graduale allentamento delle restrizioni normative nel corso degli anni Sessanta e Settanta[5] (ma non fu approvata alcuna riforma complessiva[6]), negli stessi anni furono promulgate altre leggi, e inaugurate alcune politiche che ebbero, rispetto alla legislazione precedente, un potenziale ancora più elevato di condizionamento della distribuzione del credito tra i diversi settori[7]. A partire dall'inizio degli anni Sessanta fu partorito un numero sempre maggiore di norme con l'obiettivo di fornire credito a determinate categorie di mutuatari a tassi inferiori a quelli di mercato (credito agevolato). Nel 1966 la Banca d'Italia inaugurò una politica volta a stabilizzare il prezzo delle obbligazioni industriali a lungo termine così da favorire il loro collocamento e di conseguenza il finanziamento degli investimenti, il che chiaramente influiva sui tassi di interesse; dal 1973 le banche poterono essere formalmente obbligate ad acquistare obbligazioni emesse da determinate categorie di mutuatari (vincolo di portafoglio); nel 1974, su suggerimento del Fondo Monetario Internazionale, fu stabilito un tetto al credito totale interno e, di conseguenza, all'ammontare dei prestiti concessi dalle singole banche (Pontolillo 1980; Bruni, Porta 1980; Gigliobianco 2006). Inoltre, la proprietà pubblica della maggior parte delle grandi banche, e di una quota significativa di quelle di media grandezza, può aver favorito l'allocazione del credito in base a preferenze politiche.

I vecchi e i nuovi «istituti speciali di credito» furono gli strumenti principali utilizzati per mobilizzare i risparmi e dirigere il credito verso i grandi gruppi industriali, spesso a tassi agevolati. Le banche erano sia azionisti degli «istituti specia-

[5] Tra le altre, quelle che interessano la durata dei prestiti: a molte categorie di banche fu permesso di aumentare la quota dei loro prestiti a lungo termine. Nel 1962, le restrizioni relative ai prestiti interbancari furono formalmente abolite (ma sospettiamo che fossero già state ridotte negli anni precedenti) (Gigliobianco 2006, p. 283).

[6] Tutti gli altri paesi della Comunità Europea, con la sola eccezione del Lussemburgo, tra il 1974 e il 1979 riformarono le loro leggi bancarie (Bruni, Porta 1980, p. 20).

[7] Spesso queste norme, o queste politiche, erano basate sui poteri regolatori creati dalla legge bancaria del 1936. Ovvero, la regolamentazione potenziale si trasformò in regolamentazione reale in molti campi dell'attività bancaria.

li di credito» che grandi sottoscrittori delle loro obbligazioni. Questo sistema della «doppia intermediazione», sostenuto esplicitamente dalla Banca d'Italia, è stato accusato di svilire il capitale umano imprenditoriale e manageriale del settore bancario, mentre una quota crescente di risorse bancarie era immobilizzata in titoli a reddito fisso (Confalonieri 1971; Cesarini 1982; Ciocca 1979).

Data la pletora di norme (spesso diverse in base al settore industriale, alla categoria della banca, e altro ancora), è difficile individuare il momento preciso in cui si è affermato un eccesso di interferenza politica e amministrativa nel campo dell'allocazione del credito (che noi consideriamo una forma peculiare di iperregolazione). Il punto di svolta è collocabile tra il 1965 (quando Guido Carli, governatore della Banca d'Italia, segnalò pubblicamente il ricorso eccessivo al credito agevolato, ammonendo che la fiducia posta in tale strumento avrebbe potuto rivelarsi illusoria: Banca d'Italia 1965, p. 497), e il 1974, quando entrò in vigore l'ultimo importante dispositivo regolatorio: il limite al credito totale. Riteniamo che il 1970 possa rappresentare una scelta ragionevole, cadendo a metà tra i due estremi: nell'esercizio econometrico che discuteremo in seguito utilizziamo tale data. In altre aree dell'attività bancaria la regolamentazione fu invece assai scarsa durante la *Golden Age*, in Italia come in molti altri paesi. Tre sono le carenze che oggi attirano maggiormente l'attenzione degli osservatori: furono trascurati i coefficienti di capitale, la trasparenza, la protezione del consumatore.

L'iperregolazione, seppure sotto forme diverse, durò mezzo secolo. La quarta riforma del sistema creditizio italiano, spronata dalle direttive europee, prese avvio nei primi anni Ottanta e fu completata nel 1993, con la promulgazione di una nuova legge bancaria complessiva. Molti aspetti dell'attività bancaria (compresa l'apertura di filiali, l'accesso delle aziende straniere al mercato interno e, in una certa misura, le relazioni di proprietà tra banche e aziende non finanziarie) furono gradualmente liberalizzati; venne superata buona parte delle distinzioni tra le diverse categorie di banche e fu completamente eliminata la divisione tra banche a lungo e a breve termine (che, negli anni, si era fatta sempre più sfumata). Nel 1990 furono liberalizzati i flussi internazionali di capitale. Questi cambiamenti indeboliro-

no alla base le norme che condizionavano le banche nel processo di allocazione; nel corso del tempo furono smantellati i tetti, gli investimenti obbligatori, il credito agevolato e molte altre regole. In sintesi: all'inizio degli anni Novanta fu adottato il modello della banca universale, e la regolamentazione si incentrò su coefficienti di capitale, consapevolezza del rischio, trasparenza, protezione del consumatore e prevenzione del conflitto d'interessi (Ciocca 2000). Il cartello bancario (dal 1954 «accordo bancario»), già indebolito nel 1969 e nel 1982, fu smantellato completamente nel 1990, quando, per la prima volta in Italia, entrò in vigore una legge antitrust. Nel 1993 iniziò una prima ondata di privatizzazioni bancarie (le prime banche a essere messe sul mercato furono il Credito Italiano e la Banca Commerciale Italiana); nel 2000, la maggior parte del sistema era stato privatizzato. Sulla base di questi sviluppi cronologici, abbiamo individuato il 1995 come l'anno di svolta nel processo verso la liberalizzazione.

4. *Opportunità di crescita e credito: l'organizzazione dei dati*

Come abbiamo spiegato nella prima parte del capitolo, il concetto di efficienza allocativa utilizzato ai fini della nostra analisi si riferisce ai cambiamenti nel portafoglio prestiti delle banche in risposta ai cambiamenti, osservati e attesi, nel rendimento marginale dell'investimento. A sostegno della nostra analisi empirica abbiamo costruito – partendo da fonti primarie – una nuova base di dati per il periodo 1948-2010.

A differenza di altri studi, abbiamo potuto osservare direttamente, con frequenza annuale, la composizione per settore dello stock dei prestiti a fine anno a livello aggregato. Dobbiamo la disponibilità dei dati sul credito alla legge bancaria del 1936, che obbligò tutte le banche a trasmettere informazioni standardizzate alla Banca d'Italia. Nel complesso, una conseguenza di questa legge fu lo straordinario incremento della quantità e della qualità dei dati a disposizione della vigilanza bancaria. Tra gli altri obblighi di segnalazione statistica, le banche dovevano compilare ogni anno un documento, il «Modello 101», in cui doveva essere riportato lo stock dei prestiti in circa ottanta settori economi-

ci[8]. Abbiamo raccolto a mano i dati fino al 1982 dal «Bollettino del Servizio Studi» della Banca d'Italia (basato sul Modello 101), mentre abbiamo estratto i dati a partire dal 1983 dagli archivi elettronici della Banca d'Italia (basati sulla trasmissione elettronica dei dati da parte delle banche).

Abbiamo gestito variazioni minori intervenute nella definizione statistica dei settori operando aggregazioni di settori affini, ottenendo alla fine una disaggregazione delle attività economiche in venti settori; tuttavia, in seguito a un importante cambiamento nella metodologia di classificazione avvenuto nel 1983 (il commercio all'ingrosso fu escluso dai settori industriali e andò a formare un settore a sé stante), è stato necessario creare due basi di dati distinte, pre e post-1983. Nel database precedente al 1983 siamo riusciti a considerare separatamente le banche a breve e a lungo termine, poiché i loro dati generavano statistiche differenti. Per il secondo periodo questo non è stato possibile, poiché non erano disponibili dati sulle banche a lungo termine tra il 1983 e il 1988; abbiamo quindi fatto affidamento solo sui dati delle banche a breve termine. Tuttavia, nei periodi per i quali era possibile un confronto, le differenze tra banche a lungo e breve termine nelle dinamiche di risposta al rapporto PE si sono rivelate minime.

La risposta delle banche ai cambiamenti nelle opportunità di investimento può essere basata sul passato o può incorporare aspettative sul futuro. Nel primo caso, le banche concedono il credito alle industrie cresciute rapidamente nel recente passato; questo si dimostra efficiente nella misura in cui la crescita realizzata è una buona approssimazione della produttività marginale del capitale. Nel secondo caso, le banche erogano il credito alle industrie che, per le loro maggiori OC, hanno una crescita attesa più rapida della media. Un problema dell'analisi empirica è che, a differenza della crescita osservata, le OC non sono direttamente osservabili. Gli shock alle OC possono dipendere sia da fattori globali, uniformi tra i diversi paesi, sia dalle ca-

[8] Le istruzioni su come compilare i documenti (definizione precisa dei settori, momento della registrazione, e così via) si trovano nel «Bollettino dell'Ispettorato per la difesa del risparmio e per l'esercizio del credito», anno 1, n. 2, 1936. Le statistiche non ci permettono di distinguere tra sconti, scoperti di conto corrente e altre forme di credito.

ratteristiche del singolo paese. Le innovazioni tecnologiche o i cambiamenti a livello globale nel costo dei fattori di produzione (ad esempio, gli shock petroliferi) sono esempi di shock globali alle OC. Tuttavia, è possibile che l'integrazione economica produca disturbi idiosincratici alle OC, condizionando la struttura delle economie nazionali, in seguito alle variazioni dei vantaggi comparati e alle dinamiche dell'ubicazione spaziale delle attività economiche.

Sono pochi gli studi che hanno cercato di osservare direttamente le OC per settore. Fisman e Love (2004b) suggeriscono che gli shock globali alle OC si riflettano nei tassi di crescita reali delle industrie negli Stati Uniti, presupponendo che le aziende americane rispondano in maniera ottimale agli shock mondiali grazie all'elevata efficienza del sistema finanziario statunitense. Come approccio alternativo basato sulle prospettive future, Bekaert *et al.* (2007) usano i PE a livello di industria come *proxy* per le OC, presupponendo che i prezzi azionari riflettano in modo efficiente la crescita futura. Gli autori trovano riscontro del fatto che la liberalizzazione finanziaria – piuttosto che lo sviluppo finanziario *per sé* – migliora la reattività agli shock globali idiosincratici a livello di settore, creando in un primo momento il potenziale per la crescita e successivamente una crescita reale. Usando entrambi gli approcci per un campione di paesi emergenti, Gupta e Yuan (2009) mostrano che la liberalizzazione del mercato azionario, riducendo i vincoli finanziari, promuove la crescita dei settori che dipendono maggiormente dai fondi raccolti sul mercato finanziario e dispongono di OC migliori, misurate dagli indicatori PE globali e dall'effettivo tasso di crescita delle vendite del settore.

Seguendo queste recenti linee di ricerca, la nostra strategia empirica utilizza dati tratti dai bilanci aziendali e dal mercato azionario per derivare le OC dei diversi settori nel corso del tempo. I dati sono stati reperiti a livello di singola azienda e sono stati calcolati gli indicatori finanziari rilevanti (il rapporto prezzi/utili PE) per tutte le società quotate alla Borsa Valori di Milano (dal 1998, Borsa Italiana S.p.A.). Per gli anni 1948-1985 abbiamo digitalizzato i dati dei prezzi azionari dal «Sole 24 Ore», e abbiamo raccolto gli altri dati sulle imprese quotate (aumenti di capitale, valore nominale delle azioni, numero di azioni ordina-

rie, privilegiate e di risparmio, utili al netto delle tasse) da diversi numeri del «Taccuino dell'azionista», una nota pubblicazione rivolta agli investitori e agli analisti del mercato finanziario italiano. Per il periodo 1986-2010 abbiamo usato i rapporti PE ricavati da Thomson Reuters Datastream[9]. Per preservare la coerenza dei dati nel tempo, abbiamo applicato fattori di aggiustamento alle serie degli utili per azione e dei prezzi di mercato, così da tener conto delle operazioni sul capitale (frazionamenti e consolidamenti azionari, emissioni gratuite), in linea con i criteri applicati da Datastream per il periodo successivo al 1985.

Le aziende sono state assegnate ai settori industriali esaminando, per ogni anno, le loro attività, così da individuare quella dominante (a tale scopo abbiamo usato «Il Taccuino dell'azionista» e altre fonti, inclusi i siti istituzionali delle imprese considerate). I prezzi delle azioni sono riferiti all'ultimo giorno lavorativo di ciascun anno. Abbiamo calcolato le medie ponderate dei PE a livello di industria usando come pesi la capitalizzazione di mercato delle imprese.

In linea con la letteratura recente, interpretiamo un PE elevato come la prova che gli investitori sono disposti a pagare un prezzo alto rispetto agli utili per azione generati dalle imprese in quel settore, poiché si aspettano utili maggiori in futuro. Pertanto, usiamo PE elevati per identificare le industrie con OC elevate.

Questo approccio è passibile di diverse obiezioni. Per un lungo periodo di tempo il mercato azionario italiano è stato piccolo, relativamente illiquido, scarsamente regolato, e con una qualità discutibile delle informazioni trasmesse dalle compagnie quotate. Come conseguenza, i prezzi del mercato azionario potevano essere influenzati non solo dai fondamentali delle aziende, ma anche da altri fattori, fra i quali l'aggiotaggio. Solo nel 1974 fu introdotta una riforma complessiva volta a modernizzare il quadro legislativo del mercato azionario e a regolare la divulgazione delle informazioni da parte delle compagnie quotate. Pur concordando sul fatto che i dati sui bilanci e i prezzi di mercato sareb-

[9] Datastream (dati post 1986) riporta valori nulli degli utili per azione (EPS) in caso di utili negativi. Per permettere confronti significativi abbiamo adottato la stessa convenzione per il periodo precedente al 1986.

bero stati più informativi in presenza di un quadro istituzionale migliore, si evidenzia tuttavia che l'elemento più temuto – l'aggiotaggio – influenza tipicamente singole azioni, non interi settori. Pertanto è ragionevole sostenere che i prezzi aggregati a livello di settore non dovrebbero essere stati influenzati, a parte poche eccezioni, da questo tipo di disturbo.

Si potrebbe anche obiettare che una misura delle OC basata sul mercato azionario potrebbe non essere completamente rappresentativa della maggior parte delle imprese non quotate. Le imprese quotate alla Borsa di Milano erano infatti soltanto 130 nel 1951, e il loro numero è rimasto stazionario, intorno a 140, fino all'inizio degli anni Ottanta, per poi balzare a 280 tra il 1986 e il 2000. I critici potrebbero sostenere che le OC delle (piccole) imprese non quotate di un particolare settore non discendono necessariamente dalle OC indicate dal rapporto PE per le (grandi) imprese quotate dello stesso settore. È nostra opinione, tuttavia, che delle OC esistenti a livello settoriale possano beneficiare tutte le imprese operanti nel comparto in questione. In primo luogo, se la domanda per l'output di un settore cresce, è molto probabile che di tale crescita beneficino, a diversi livelli, tutte le imprese di quel settore, grandi o piccole che siano. In secondo luogo, nei settori con un considerevole volume di scambio intrasettoriale, se l'output delle grandi aziende cresce è probabile che aumenti la domanda da parte di queste aziende per i beni e i servizi prodotti dalle piccole imprese dello stesso settore (Inklaar *et al.* 2010). Il caso del settore delle tecnologie dell'informazione e delle telecomunicazioni (ICT) è esemplificativo del nostro ragionamento: dalla sua crescita hanno tratto beneficio le imprese di tutte le dimensioni, permettendo alle piccole di rifornire sia il consumatore finale sia le aziende più grandi.

Un'altra possibile critica riguarda il fatto che le imprese quotate, in presenza di uno shock positivo alle OC, hanno maggiori capacità di ottenere finanziamenti diretti dai mercati finanziari e potrebbero dunque non chiedere credito alle banche per finanziare i propri investimenti. Tuttavia, dato il numero ridotto di aziende quotate con accesso ai mercati finanziari e la ben nota dipendenza delle imprese italiane dal credito bancario, è probabile che uno shock settoriale alle opportunità di investi-

mento si traduca in un aumento significativo della domanda di prestiti[10].

Infine, si potrebbe obiettare che le banche basano le loro decisioni sui prestiti non solo su informazioni quantitative pubbliche, come quelle incorporate e trasmesse dal rapporto PE, ma anche su informazioni qualitative non disponibili al pubblico. Anche se questo è senz'altro vero per l'allocazione del credito alle singole imprese, è nostra convinzione che, salvo eccezioni, non esistano informazioni private a livello di settore. Non c'è motivo di supporre che le banche ignorino informazioni quantitative aggregate di pubblico dominio al momento di decidere sull'allocazione di fondi tra i diversi settori.

5. *Strategia empirica e interpretazione*

L'evoluzione di lungo periodo dello stock reale di credito[11] erogato dal sistema bancario ai singoli settori[12] è riassunto nelle figure 17.1 e 17.2.

Date le differenze nella classificazione dell'industria prima e dopo il 1983, abbiamo esaminato i due periodi separatamente. Nel primo periodo (fig. 17.1) osserviamo una dinamica comune, con una rapida espansione dei volumi di credito negli anni Cinquanta e Sessanta, a cui seguì un rallentamento e quindi una leggera contrazione nel corso degli anni Settanta e Ottanta. Nel settore manifatturiero emerge una polarizzazione tra i settori in cui il credito era in rapida crescita (metalli e prodotti in metallo, macchinari e attrezzature industriali ed elettriche, prodotti chimici, con un aumento pari a 35 volte tra il 1948 e i 1982) e setto-

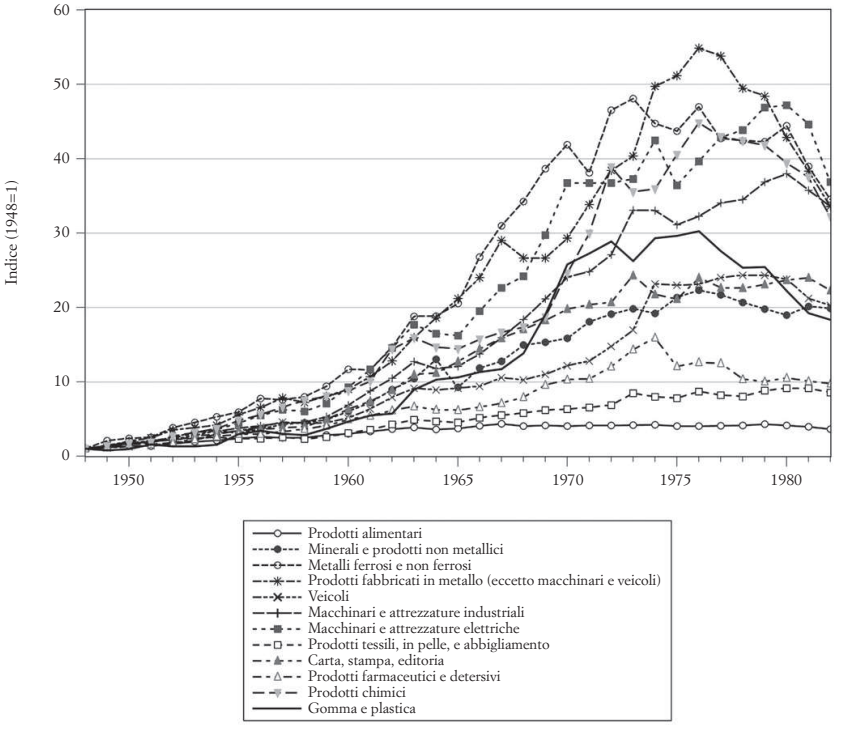
[10] Questo è forse non vero nel caso della produzione e distribuzione di elettricità, settore nel quale fino agli anni Sessanta, quando iniziò il processo di nazionalizzazione, molte imprese erano quotate. Tuttavia, come mostrato nel paragrafo 5, i risultati econometrici non mostrano variazioni significative se escludiamo questo settore dal panel.

[11] Per deflazionare i volumi del credito abbiamo usato l'Indice nazionale dei prezzi al consumo calcolato dall'ISTAT.

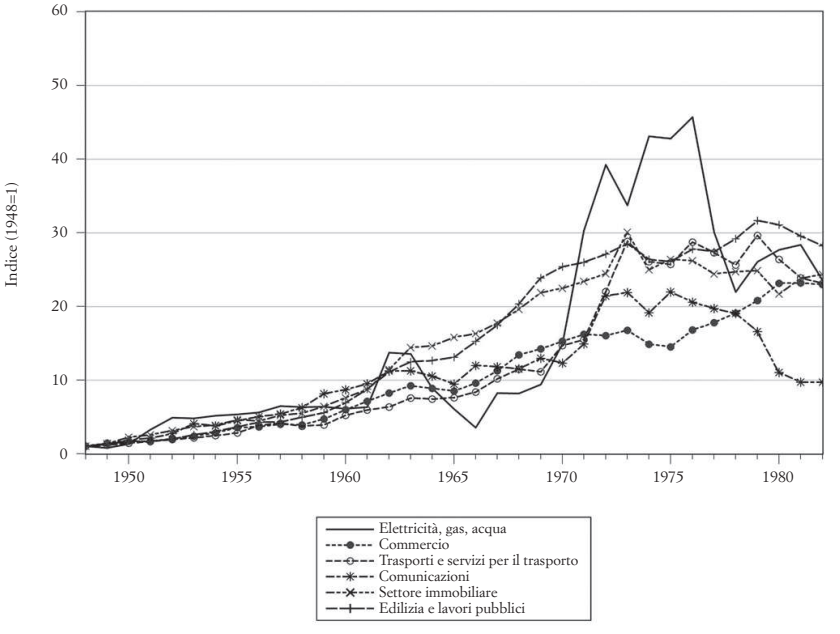
[12] Per mantenere la continuità sull'intero periodo 1948-2009 consideriamo qui solo il credito a breve termine.

Figura 17.1. *Credito reale per settore, 1948-1982*

a) Settore manifatturiero, 1948-1982



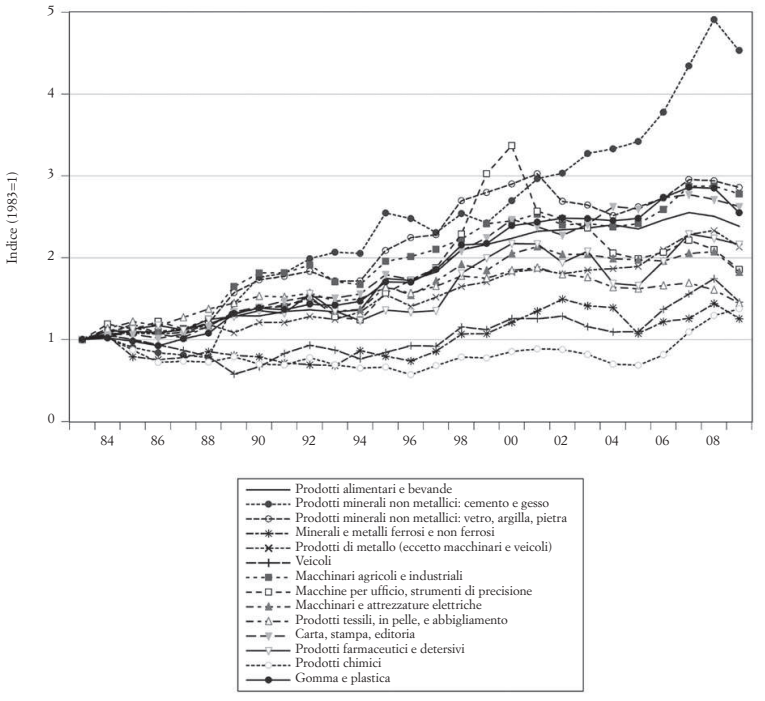
b) Public utilities*, servizi, edilizia, 1948-1982*



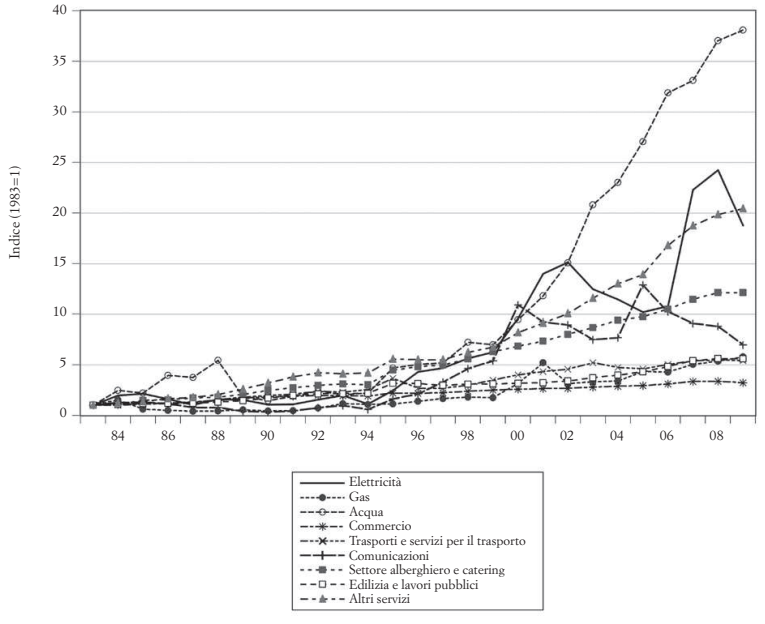
Fonte: elaborazioni su dati del Bollettino Economico della Banca d'Italia.

Figura 17.2. *Credito reale per settore, 1983-2009*

a) Settore manifatturiero, 1983-2009



b) public utilities*, servizi, edilizia, 1983-2009*



Fonte: elaborazioni su dati della Banca d'Italia.

ri in cui il credito cresceva lentamente (prodotti alimentari e tessili, con un aumento pari a circa 5 volte). In confronto, i settori dei servizi mostrano un'espansione più lenta ma omogenea. Questa dinamica si inverte nel secondo periodo (fig. 17.2): il credito al settore manifatturiero è cresciuto generalmente in maniera molto lenta o anche negativamente fino alla fine degli anni Novanta nel caso di prodotti chimici, metallici, tessili e dei veicoli. Al contrario, l'aumento del credito al settore dei servizi ha acquistato slancio a partire dalla metà degli anni Novanta, soprattutto verso le *public utilities* (fornitura di elettricità e acqua) e le comunicazioni.

La tabella 17.1 e le figure 17.3 e 17.4 offrono una panoramica di lungo periodo della valutazione delle OC fornita dal mercato azionario per l'economia italiana nel suo complesso tra il 1948 e il 2007. Nella tabella 17.1 e nella figura 17.3 osserviamo un aumento nella media del rapporto PE da 25 a oltre 40 nel corso del miracolo economico, a cui è seguito un calo costante dalla metà degli anni Settanta, fino al minimo storico negli anni Novanta. Questo calo si è interrotto solo parzialmente all'inizio del nuovo secolo.

La tabella 17.1 e la figura 17.4 forniscono una scomposizione dei dati per settore. Anche se la maggior parte dei settori presenta un trend simile, all'interno di un andamento comune è possibile riscontrare alcune variazioni di notevole interesse. Nel settore manifatturiero già negli anni Cinquanta si osserva una forte ascesa nei settori tradizionali, come quello alimentare e quello tessile, a cui hanno fatto seguito, negli anni Sessanta, notevoli incrementi nelle industrie di media tecnologia[13] (metalli, macchinari industriali, macchinari e attrezzature elettriche, veicoli, prodotti chimici, minerali non metallici, gomma e plastica). A partire dagli anni Settanta, il declino delle OC nel settore manifatturiero è stato generalizzato, ma evidente soprattutto nel settore dei prodotti alimentari, chimici, e in gomma e plastica. Per il settore aggregato delle *public utilities*, il PE è sceso in seguito alla nazionalizzazione dell'elettricità dei primi anni Sessanta; la successiva ripresa è stata guidata dalle forniture di gas e acqua, mentre le

[13] Il contenuto tecnologico dei settori è basato su Lall (2000).

Tabella 17.1. *Rapporto prezzo-utili per settore*

Settori	1948-1952	1953-1957	1958-1962	1963-1967	1968-1972	1973-1977	1978-1982	1983-1987	1988-1992	1993-1997	1998-2002	2003-2007
MANIFATTURIERO												
Prodotti alimentari e bevande	56,5	87,4	96,8	45,5	42,2	52,9	30,9	44,4	18,2	15,6	12,9	19,0
Minerali e prodotti non metallici	19,5	17,5	34,5	53,3	40,5	44,5	28,3					
Prodotti in cemento e gesso								21,1	13,1	46,6	28,1	11,6
Argilla, ceramica, vetro, pietra								20,7	44,4	14,7	31,3	36,5
Metalli ferrosi e non ferrosi	20,6	27,0	59,5	72,1	60,0	35,3	30,8					
Prodotti fabbricati in metallo (macchinari esclusi)	16,6	18,8	33,9	36,8	45,0	38,2	16,7					
Metalli e minerali ferrosi e non ferrosi								33,7	23,9	25,9	14,9	36,4
Prodotti fabbricati in metallo (macchinari esclusi)								53,9	26,1	16,0	19,4	37,6
Veicoli	40,7	25,5	26,0	24,2	54,9	64,9	18,2	25,8	13,7	21,0	22,8	23,2
Macchinari e attrezzature industriali	29,2	34,2	62,1	43,7	37,6	29,7	18,0					
Macchinari agricoli e industriali								24,8	31,8	16,3	21,5	23,4
Macchine per ufficio, macchine di precisione, strumenti ottici								14,1	18,6	15,6	38,3	25,4
Macchinari e attrezzature elettriche	14,4	29,7	48,5	36,1	46,5	26,6	70,3	11,2	14,4	14,8	24,0	19,4
Prodotti tessili e in pelle	39,9	72,6	64,8	49,9	39,3	45,8	56,9	74,3	13,1	28,2	30,5	30,1
Carta, stampa, editoria	17,5	21,3	39,8	64,2	42,1	78,0	14,2	36,0	31,0	18,8	61,2	26,4

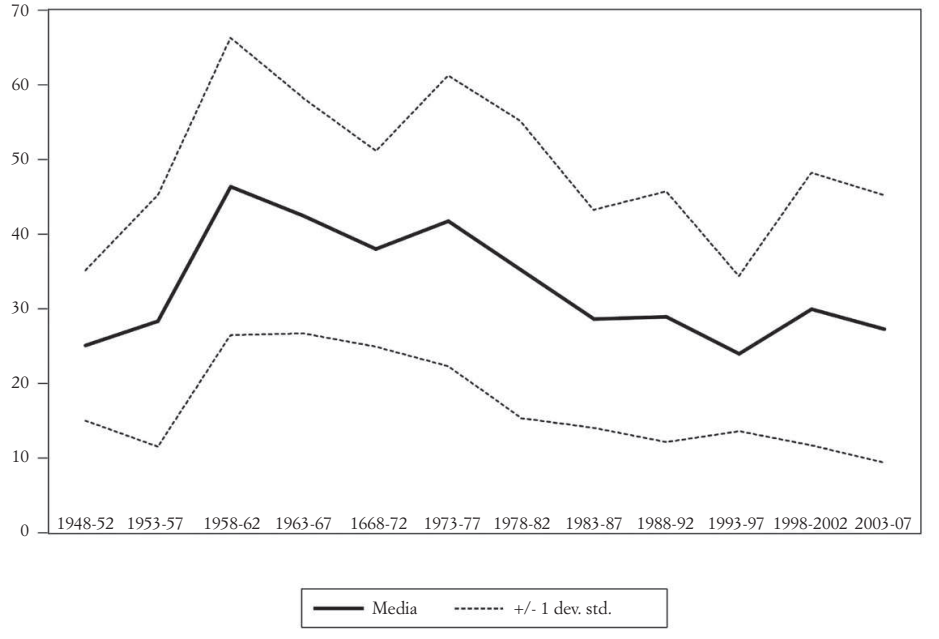
Tabella 17.1. *(segue)*

Settori	1948-1952	1953-1957	1958-1962	1963-1967	1968-1972	1973-1977	1978-1982	1983-1987	1988-1992	1993-1997	1998-2002	2003-2007
Prodotti chimici: medicinali e detersivi	20,4	28,0	68,0	39,7	29,2	25,2	18,6	19,1	35,7	16,0	26,4	19,8
Prodotti chimici	28,4	27,5	54,8	49,9	36,7	40,5	49,2	27,2	42,0	17,3	14,7	10,7
Gomma e plastica	22,6	21,9	55,5	51,3	43,3	13,8	12,5	19,7	24,0	15,5	17,3	16,8
PUBLIC UTILITIES, EDILIZIA, SERVIZI												
Elettricità, gas, acqua	17,8	19,6	28,1	44,2	21,4	34,2	38,3					
Elettricità								34,1	14,8	16,5	21,8	16,6
Gas								22,4	32,6	33,1	28,6	20,5
Acqua								22,1	68,3	32,0	30,8	42,2
Commercio	20,5	25,0	84,7	55,9	53,2	83,5	11,0	13,4	49,5	30,3	30,1	20,2
Trasporti e servizi per il trasporto	28,6	19,3	20,1	13,9	34,3	74,9	72,8	33,4	13,2	16,5	23,5	23,1
Comunicazioni	18,3	15,4	23,9	16,3	17,5	10,9	58,4	13,5	11,8	21,9	34,6	16,6
Settore alberghiero	20,6	22,8	49,2	67,8	68,8	64,5	64,0	33,0	43,2	41,9	100,1	38,6
Settore immobiliare	30,3	23,5	41,2	26,2	29,1	43,1	57,1					
Edilizia e lavori pubblici	17,5	23,0	35,2	20,8	21,5	18,7	10,3	20,2	15,0	30,0	24,4	14,1
Altri servizi								33,8	19,8	19,6	46,3	48,8
Mediana	25,3	29,5	48,8	42,7	40,2	43,4	35,6	28,3	26,9	22,8	30,6	25,1
Deviazione standard	10,6	18,6	20,7	16,9	13,3	21,5	21,9	14,4	14,8	9,1	18,6	10,3

Fonte: elaborazioni basate su dati dal «Taccuino dell'azionista», «Il Sole 24 Ore» e Datastream.

compagnie elettriche sono state ritirate dalla quotazione in borsa o trasformate in holding multisettoriali. Negli ultimi anni, caratterizzati da una graduale liberalizzazione delle *public utilities*, il mercato ha assegnato elevate OC alle forniture di gas e soprattutto di acqua, ma non all'elettricità. In modo simile, nel corso degli anni Novanta i PE sono significativamente aumentati nel settore delle telecomunicazioni; trend che si è però invertito all'inizio del nuovo secolo. Le OC nel settore edilizio sono invece rimaste stabili, a un livello relativamente basso, nel corso di tutto il periodo.

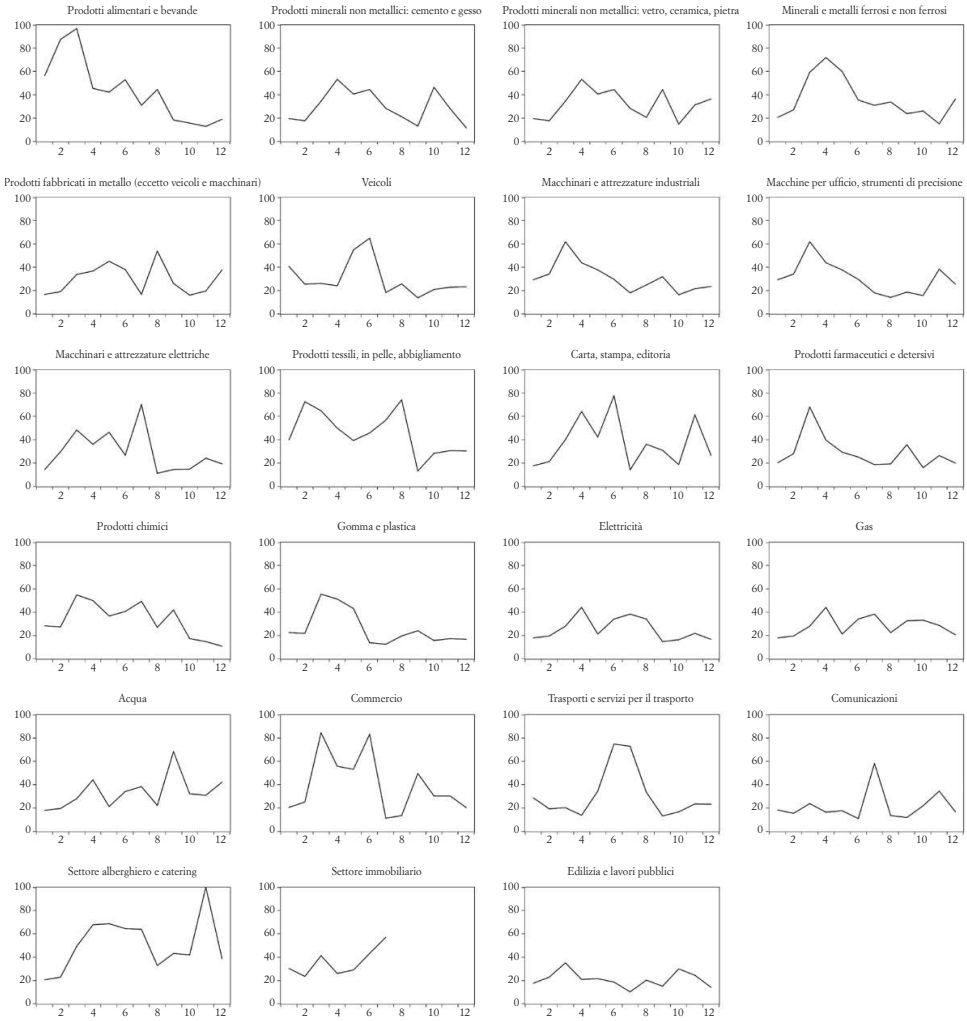
Figura 17.3. *Media del rapporto prezzo-utili, 1948-2007*



Fonte: elaborazioni basate su dati dal «Taccuino dell'azionista», «Il Sole 24 Ore» e Datastream.

Un problema fondamentale è quanto le OC, identificate in base al rapporto PE, siano informative rispetto alla crescita realizzata futura. Al fine di chiarire tale rapporto abbiamo raccolto i dati sulla crescita del valore aggiunto reale per settore da Golinelli (1998) con riferimento al periodo 1953-1972 e dalla base di dati EU KLEMS per il periodo 1970-2007. La tabella 17.2 mostra il tasso di crescita medio annuo composto per i principali settori dell'economia italiana.

Figura 17.4. *Prezzo-utili: settore manifatturiero;* public utilities*, edilizia, servizi*



Fonte: elaborazioni basate su dati dal «Taccuino dell'azionista», «Il Sole 24 Ore» e Datastream.

Tabella 17.2. *Crescita realizzata*

Settori	1953-1957	1958-1962	1963-1967	1968-1972	1970-1972	1973-1977	1978-1982	1983-1987	1988-1992	1993-1997	1998-2002	2003-2007
	(a)	*(a)*	*(a)*	*(a)*	*(b)*	*(b)*	*(b)*	*(b)*	*(b)*	*(b)*	*(b)*	*(b)*
Agricoltura, silvicoltura, e pesca	0,46	1,77	3,00	-0,85	-3,82	-0,10	1,85	1,30	2,48	1,40	-0,45	3,52
MANIFATTURIERO												
Prodotti alimentari e bevande	7,35	5,77	4,26	2,44	1,59	3,80	2,87	1,91	3,44	-0,69	-0,29	-0,42
Prodotti e minerali non metallici	9,84	8,46	4,63	6,19	9,87	4,00	-1,94	2,97	0,86	1,28	3,47	1,52
Metalli ferrosi e non ferrosi	10,41	9,46	6,27	0,84	-0,35	4,17	5,19	0,18	-4,43	5,02	-1,79	-2,99
Prodotti e macchinari fabbricati in metallo (esclusi veicoli)	7,07	9,92	4,70	6,33								
Prodotti fabbricati in metallo (esclusi macchinari e attrezzature industriali)								2,15	3,49	5,12	1,88	1,24
Veicoli	12,02	12,55	5,03	4,88	-0,76	-1,93	0,43	2,49	-4,02	4,60	-2,10	-2,98
Macchinari e attrezzature industriali					-0,83	3,12	-0,92	2,85	0,29	3,62	-0,07	1,87
Macchine per ufficio, macchine di precisione, strumenti ottici					7,90	8,73	3,32	4,38	-12,59	-0,64	-2,04	-8,84
Macchinari e attrezzature elettriche					7,90	8,73	3,32	6,38	2,63	3,93	-1,44	3,07
Prodotti tessili e in pelle	3,19	7,87	3,71	4,26	2,17	2,80	2,45	1,03	0,89	1,09	-1,46	-5,11
Carta, stampa, editoria	8,74	9,88	3,81	3,29	2,95	4,00	2,69	4,36	1,91	0,35	0,62	0,63
Sostanze e prodotti chimici	11,86	17,36	4,71	5,40	6,29	10,69	7,44	6,75	0,51	2,45	-0,02	0,30

Tabella 17.2. *(segue)*

Settori	1953-1957	1958-1962	1963-1967	1968-1972	1970-1972	1973-1977	1978-1982	1983-1987	1988-1992	1993-1997	1998-2002	2003-2007
	(a)	*(a)*	*(a)*	*(a)*	*(b)*	*(b)*	*(b)*	*(b)*	*(b)*	*(b)*	*(b)*	*(b)*
Prodotti chimici: farmaceutici e detersivi										1,53	2,39	-0,77
Sostanze e altri prodotti chimici										3,17	-2,29	1,61
Gomma e plastica	2,49	5,52	10,24	5,11	1,81	3,55	2,67	2,51	2,04	4,00	0,66	-0,72
Prodotti energia	5,75	8,29	7,42	4,51								
PUBLIC UTILITIES, EDILIZIA, SERVIZI												
Fornitura di elettricità, gas, e acqua					3,38	-3,43	-0,02	2,22	1,63	0,17	1,15	0,50
Commercio	4,40	6,77	4,65	4,00	1,65	3,63	2,33	2,62	1,43	1,89	0,81	0,27
Trasporti e comunicazioni	5,83	7,98	2,62	4,78	2,53	3,00	4,77	3,27				
Trasporti e servizi per il trasporto									2,28	3,33	1,97	1,17
Comunicazioni									3,20	3,94	10,23	3,40
Settore alberghiero	8,04	8,67	5,13	6,98	0,88	0,54	2,51	-0,73	-0,02	3,07	0,69	1,46
Settore immobiliare	2,98	4,10	2,44	2,03	3,04	3,54	3,66	4,47	1,61	1,06	1,52	-0,41
Edilizia e lavori pubblici	6,85	5,93	0,55	-0,21	-1,73	-0,35	2,18	-1,39	1,60	-0,85	2,85	-1,14

(a) Golinelli; (b) EU KLEMS

Fonte: elaborazioni basate su dati da Golinelli (1998) e EU KLEMS *Growth and Productivity Accounts*: ITA_06I (dati costantemente aggiornati in http://www.euklems.net).

La *Golden Age* tra gli anni Cinquanta e Settanta fu caratterizzata da una crescita senza precedenti nel settore manifatturiero e nei servizi (cfr. anche Broadberry, Giordano, Zollino *supra*, cap. 7 per le dinamiche di crescita della produttività). L'Italia acquisì nuove industrie soggette a significativi shock tecnologici (globali), ma riuscì anche a sfruttare le OC create dal processo di integrazione economica e dalla liberalizzazione del commercio a livello regionale (Comunità Economica Europea) e globale (GATT, Accordo generale sulle tariffe e il commercio), attraverso l'acquisizione e l'adattamento di tecnologie e metodi di produzione consolidati (cfr. Barbiellini Amidei, Cantwell, Spadavecchia *supra*, cap. 14). La crescita fu particolarmente sostenuta in alcuni settori manifatturieri di bassa tecnologia, come quelli relativi alla lavorazione dei metalli, e negli emergenti settori manifatturieri di media tecnologia, come veicoli, prodotti chimici ed energetici. Tale rapida crescita era il riflesso delle positive strategie di investimento perseguite dalle aziende pubbliche e private: ristrutturazione dell'industria siderurgica, avvio della produzione di massa di veicoli a motore, decollo del settore della raffinazione petrolifera grazie alle *joint ventures* tra le multinazionali straniere ed ENI – azienda di Stato –, grandi compagnie private (FIAT, Edison, Italcementi) e singoli imprenditori, e rapida diversificazione del settore chimico (prodotti chimici inorganici e fertilizzanti, petrolchimici, polimeri e fibre, materiali plastici e resine, farmaci), dove ancora l'ENI e le grandi aziende private (Edison, Montecatini – che in seguito si fusero nella Montedison – e SNIA) si allearono alle grandi multinazionali per competere tra loro e con le altre compagnie straniere. Le aziende di Stato (ENEL nell'elettricità, SNAM nel gas, SIP-STET nelle telecomunicazioni, Autostrade nel settore autostradale, e RAI in quello radiotelevisivo) guidarono l'accelerazione dell'espansione delle infrastrutture delle *public utilities* e delle reti di comunicazione, con effetti di promozione della crescita sui settori di media e alta tecnologia, dell'elettromeccanica e delle telecomunicazioni. Anche l'accelerazione del passaggio al consumo di massa favorì la rapida crescita delle industrie manifatturiere *resource-based* e di bassa tecnologia (industrie alimentari, tessili e calzaturiere e di mobili), e dei prodotti meccanici di media e alta tecnologia (apparecchiature elettriche, attrezzature

televisive e radiofoniche), in cui erano in competizione gruppi italiani e multinazionali straniere (Pontarollo 1980; Bruno 1995; cfr. anche Berta, Onida, Perugini *supra*, cap. 15 e Amatori, Bugamelli, Colli *supra*, cap. 16 per un'analisi approfondita dell'evoluzione delle imprese italiane).

Gli anni Ottanta furono un periodo di transizione verso una crescita bassa, o persino negativa, per molti settori manifatturieri, con pochissime eccezioni, rappresentate dalle industrie dei prodotti chimici e dei macchinari elettrici. Il calo dei tassi di crescita fu particolarmente evidente nell'industria della raffinazione del petrolio, pesantemente colpita dagli shock petroliferi, che portò molte multinazionali straniere ad abbandonare il mercato italiano. Il processo di ristrutturazione e consolidamento coinvolse anche i settori di bassa e media tecnologia e fu particolarmente evidente nei settori tessile, alimentare, dell'acciaio e dell'alluminio, meccanico e dei veicoli, e dei prodotti chimici di base.

Nel corso degli anni Settanta e Ottanta, i governi italiani reagirono al rallentamento della crescita adottando una politica industriale basata in maniera sistematica sull'espansione del credito agevolato e sull'acquisizione delle imprese in perdita da parte delle aziende di Stato (IRI, ENI, EGAM e EFIM), in modo da sostenere i settori problematici con l'obiettivo di facilitare la ristrutturazione produttiva e societaria dei gruppi privati (Coltorti 1990; Locke 1995; Barca, Trento 1997). Le perdite accumulate, coperte dal bilancio statale, contribuirono all'aumento vertiginoso del debito pubblico. Molte imprese furono alla fine liquidate o sottoposte a fusioni, mentre le attività con buone OC (soprattutto nel settore degli elettrodomestici, dell'elettronica, in quello farmaceutico e alimentare) furono rilevate da multinazionali straniere nel corso dell'ondata di privatizzazioni degli anni Novanta. Negli ultimi vent'anni quasi tutti i settori manifatturieri hanno sperimentato una crescita assai lenta o negativa, con l'eccezione del settore meccanico. Particolarmente deludente, in una prospettiva internazionale, è stata la performance dei settori caratterizzati da shock tecnologici positivi alle OC, come quelli delle materie plastiche o dei macchinari elettrici e dell'elettronica; una notevole eccezione in questo quadro decisamente fosco è rappresentata dalla rapida crescita, comunque in linea con i trend globali, dell'industria delle telecomunicazioni.

Riassumendo, fino agli anni Settanta l'economia italiana è riuscita a sfruttare le OC globali generate dagli shock tecnologici e dalle OC specificamente nazionali generate dalla dotazione di fattori produttivi e dai vantaggi comparati nelle prime fasi dell'integrazione economica a livello regionale e globale. Tale capacità sembra essersi attenuata a partire dagli anni Ottanta.

Per esplorare dal punto di vista empirico il potere predittivo dei PE (la nostra *proxy* per le OC) rispetto alla crescita realizzata (g), stimiamo una semplice regressione panel in cui, per ciascun settore *i*, i tassi di crescita su una media di cinque anni sono stati regrediti sulle OC ritardate:

$$g_{it} = c + OC_{i,t-1} + e_{it}$$

Data la discrepanza tra la nostra classificazione per settori e le aggregazioni usate da Golinelli, non possiamo effettuare questo test per il periodo precedente al 1970, e dobbiamo limitarci al periodo successivo al 1970 usando la classificazione EU KLEMS, più vicina alla nostra.

Come mostra la tabella 17.3, esiste una correlazione positiva e significativa tra le OC e la crescita realizzata. Tenendo conto di costanti specifiche per settore attraverso l'introduzione di effetti fissi a livello *cross-section* (coll. 2 e 3), lo stimatore conferma la relazione positiva tra OC ritardate e crescita realizzata. Questo risultato è robusto all'inclusione di effetti temporali fissi per dare conto di fattori comuni tra i settori (col. 4).

Avendo stabilito che attraverso i PE si può prevedere la crescita in maniera efficace, ci rivolgiamo ora alla relazione tra i PE di settore e il volume del credito. La nostra strategia econometrica si basa su un'analisi di dati longitudinali non stazionari ed è articolata in tre fasi. La prima prevede il test delle variabili che si presume abbiano una relazione di lungo periodo – stock di prestiti (in termini reali) e rapporto prezzo-utili PE – per la presenza di una radice unitaria e l'ordine di integrazione. La seconda – una volta stabilito che le variabili hanno lo stesso ordine di integrazione – consiste nello svolgimento di un test di cointegrazione per determinare se le serie siano cointegrate (ovvero, se abbiano una relazione lineare comune verso la quale tendono a convergere nel lungo periodo). Il terzo e ultimo stadio dell'analisi econo-

metrica è relativo alla stima dei coefficienti del vettore di cointegrazione e di un modello longitudinale a correzione dell'errore che identifica le dinamiche di aggiustamento nel breve periodo attraverso le quali la variabile di risposta (il credito) converge verso l'equilibrio di lungo periodo.

Tabella 17.3. *Opportunità di crescita e crescita realizzata: regressioni panel (1970-2009)*

	(1)	(2)	(3)	(4)
Costante	-0,022	-0,041**	-0,031***	-0,024
	(-1,48)	(-2,58)	(-4,33)	(-1,57)
OC_{t-1}	0,011***	0,017***	0,014***	0,014***
	-2,74	-3,71	-6,74	-2,74
Effetti fissi *cross-section*	No	Sì	Sì	Sì
Pesi *cross-section*	No	No	Sì	Sì
Effetti temporali fissi	No	No	No	Sì
R^2	0,038	0,28	0,278	0,389
R^2 ponderata			0,612	

Nota: statistiche-t tra parentesi; *** e ** indicano significatività al livello dell'1 e del 5%.

La base di dati è stata suddivisa in quattro sottoperiodi sulla base di assunzioni *a priori* relative ai cambiamenti strutturali occorsi nel mercato del credito durante gli anni Sessanta e a metà degli anni Novanta, come già descritto nel paragrafo 3. Un ulteriore elemento di partizione, non dipendente da fattori economici o di regolamentazione, è stato assunto nel 1983 poiché, come già accennato, in quell'anno si verificò un importante cambiamento nella classificazione dei settori delle società non finanziarie e non esisteva un modo soddisfacente per riconciliare il sistema precedente con quello nuovo.

L'ordine di integrazione delle serie che si presume abbiano un rapporto di equilibrio nel lungo periodo è determinato in base a test di radice unitaria su dati panel. I risultati sono riportati nella tabella 17.4 e comprendono i test di Levin, Lin e Chu (2002), Harris e Tzavalis (1999), Breitung (2000), Im, Pesaran e Shin

Tabella 17.4. *Test panel di radice unitaria*

	LLC	HT	BR	IPS	FADF	HA
			1948-1970			
l	-1,083	-1,422	2,905	0,333	-0,731	57,337***
Δl	-9,778***	-29,849***	-6,813***	-11,086***	-12,489***	0,111
p	4,957	-7,739***	4,894	0,949	0,252	9,032***
Δp	-13,742***	-23,593***	-6,001***	-6,236***	-6,982***	0,937
			1971-1982			
l	2,272	0,191	1,008	0,409	0,708	9,772***
Δl	-11,620***	-30,102***	-9,059***	-4,508***	-5,638***	3,719
p	-5,618***	-12,846****	-5,050***	-2,390***	-2,883***	6,583
Δp	-13,465***	-38,237***	-10,125***	-5,611***	-7,262***	-1,806
			1983-1994			
l	1,479	-0,100	0,895	-0,906	-0,859	20,715***
Δl	-9,320***	-34,556***	-9,475***	-2,789***	-3,414***	0,617
p	-3,260***	-0,628	1,897	1,315	1,205	6,089
Δp	-6,057***	-6,903***	-3,892***	-1,914**	-3,026***	-1,072
			1995-2009			
l	-0,528	0,064	3,968	1,731	2,035	28,939***
Δl	-5,436***	-39,692***	-9,504***	-3,924***	-4,688***	2,114
p	0,377	-4,515***	2,268	-0,201	-0,086	8,953***
Δp	-6,293***	-21,954***	-7,239***	-5,882***	-7,053***	-1,551

Nota: LLC: test di Levin, Lin, Chu; HT: test di Harris, Tzavalis; BR: test di Breitung; IPS: test di Im, Pesaran, Shin; FADF: test di tipo Fisher basato sul test Dickey, Fuller aumentato; HA: test di Hadri. I primi cinque test hanno i panel che contengono la radice unitaria come ipotesi nulla, mentre il test di Hadri ha come ipotesi nulla la stazionarietà. *** e ** indicano significatività al livello dell'1 e del 5%.

(2003) e Fisher (basato sul test Dickey-Fuller aumentato), che verificano l'ipotesi nulla che i panel contengano una radice unitaria. Al contrario, il test dei moltiplicatori di Lagrange di Hadri (2000) presenta la stazionarietà del panel come ipotesi nulla. In base a questi test la serie dei volumi del credito contiene una radice unitaria, mentre la sua differenza prima è stazionaria in tutti e quattro i sottoperiodi. Di conseguenza, si può inferire che la variabile sia integrata di ordine uno. Per quanto riguarda il rapporto prezzo-utili, la prova che non sia stazionario nel sottoperiodo 1971-1982 è meno convincente. Questo può dipendere dal minor numero di osservazioni temporali che porta a una minore potenza del test. Al contrario, negli altri tre sottoperiodi si può presumere che il rapporto prezzo-utili sia non stazionario nei livelli e stazionario nella differenza prima, da cui si conclude che la serie è integrata di ordine uno.

I test di cointegrazione si basano sul procedimento di Westerlund (2007), che verifica l'assenza di cointegrazione attraverso quattro diversi test (due «group-mean» e due panel). Il principale vantaggio di questi test di cointegrazione strutturale rispetto ai precedenti basati sui residui – come quelli di Kao (1999) e Pedroni (1999) – è di non imporre restrizioni al fattore comune che potrebbero portare a una perdita di potenza del test. I risultati riportati nella tabella 17.5 mostrano che l'ipotesi nulla della non cointegrazione può essere rigettata nel primo e nell'ultimo sottoperiodo (1948-1970 e 1995-2009) e accettata nell'intervallo 1971-1982, mentre non vi è alcuna prova inequivocabile di cointegrazione per il periodo 1983-1994.

Una volta stabilito che esiste una relazione di cointegrazione tra le variabili, il passo successivo consiste nello stimare il coefficiente del vettore di cointegrazione e la dinamica di breve periodo attraverso la quale i prestiti tendono ad aggiustarsi al valore di lungo periodo. Il modello a correzione dell'errore è basato sull'approccio di Pesaran, Shin e Smith (1997; 1999), cioè un modello ARDL (AutoRegressive Distributed Lag), in base al quale lo stock di prestiti alle società non finanziarie è rappresentato da:

$$l_{it} = \mu_i + \lambda_i l_{i,t-1} + \alpha_1 p_{it} + \alpha_2 p_{i,t-1} + \nu_{it} \qquad (1)$$

Tabella 17.5. *Test panel di cointegrazione*

	Valore della statistica	p-value
	1948-1970	
G_τ	-3,250	0,001
G_α	-2,542	0,006
P_τ	-3,493	0,000
P_α	-6,462	0,000
	1971–1982	
G_τ	0,347	0,636
G_α	2,810	0,998
P_τ	1,096	0,864
P_α	1,161	0,877
	1983–1994	
G_τ	-0,484	0,314
G_α	1,410	0,921
P_τ	-2,816	0,002
P_α	-2,326	0,010
	1995–2009	
G_τ	-4,000	0,000
G_α	-2,740	0,023
P_τ	-3,932	0,000
P_α	-4,382	0,000

Nota: test di cointegrazione di Westerlund. L'ipotesi nulla è rappresentata dall'assenza di cointegrazione.

dove l'ammontare del volume reale del credito l_{it} dipende da una costante settoriale specifica μ_i, dal volume del credito nel periodo precedente e dal valore attuale e passato del rapporto prezzo-utili p_{it}. Si può facilmente mostrare che (1) è equivalente a:

$$\Delta l_{it} = \phi_i (l_{i,t-1} - \theta_{0i} - \theta_1 p_{i,t-1}) + \alpha_1 \Delta p_{it} + \nu_{it} \qquad (2)$$

dove $\phi_i = -(1-\lambda_i)$, $\theta_{0i} = \dfrac{\mu_i}{1-\lambda_i}$ e $\theta_{1i} = \dfrac{\alpha_1 + \alpha_2}{1-\lambda_i}$

L'espressione $\varepsilon_{i,t-1} = l_{i,t-1} - \theta_{0i} - \theta_1 p_{i,t-1}$ è il termine di correzione dell'errore, in base al quale i prestiti tendono ad aggiustarsi

nel lungo periodo con la velocità di aggiustamento ϕ. Quest'ultima è negativa poiché la variabile di risposta decrescerà (aumenterà) se maggiore (minore) del valore di equilibrio di lungo periodo. Più alto è il valore assoluto di ϕ_i più veloce è l'aggiustamento dei prestiti alla relazione di equilibrio di lungo periodo.

Il modello (2) è stato stimato in due modi: attraverso lo stimatore Pooled Mean Group (PMG) e attraverso quello Mean Group (MG). Il primo è caratterizzato dall'eterogeneità dei settori nelle dinamiche di breve periodo e dall'omogeneità nei parametri di lungo periodo, ovvero questi ultimi restano gli stessi in tutti i settori; il secondo implica l'eterogeneità nella dinamica di breve periodo e nei coefficienti di lungo periodo. La scelta tra le stime PMG e MG è fatta in base al comune test di Hausman (tab. 17.6).

Tabella 17.6. *Risultati della stima del modello panel a correzione dell'errore*

	Stime PMG		Stime MG	
	Valore	p-value	Valore	p-value
		1948-1970		
θ_1 (1)	0,1224	0,000	0,2165	0,005
ϕ (2)	-0,4830	0,000	-0,5317	0,000
Hausman test χ^2 (3)	1,40	0,236		
		1971-1982		
θ_1 (1)	-0,0020	0,153	-0,1440	0,348
ϕ (2)	-1,1368	0,000	-1,1977	0,000
Hausman test χ^2 (3)	0,27	0,605		
		1983-1994		
θ_1 (1)	-0,0157	0,000	-0,2843	0,274
ϕ (2)	-1,134	0,000	-1,323	0,000
Hausman test χ^2 (3)	0,54	0,461		
		1995-2009		
θ_1 (1)	0,0200	0,012	0,1327	0,126
ϕ (2)	-0,4958	0,000	-0,6237	0,000
Hausman test χ^2 (3)	0,81	0,369		

Nota: (1) Coefficiente del vettore di cointegrazione del rapporto prezzo-utili. (2) Termine di correzione dell'errore. (3) Test di Hausman della differenza tra modello MG e modello PMG. L'ipotesi nulla è che lo stimatore PMG sia quello efficiente.

Vale la pena notare che i risultati della stima del modello sopra descritto sono stati confermati anche escludendo il settore dell'elettricità e considerando solo il sottoinsieme degli istituti di credito speciale.

Passiamo ora all'interpretazione dell'analisi econometrica soffermandoci sulle implicazioni dei risultati della stima. Come già accennato, la presenza di una relazione di cointegrazione tra i prestiti (in termini reali) e il rapporto prezzo-utili implica che nel lungo periodo il credito bancario tende ad aggiustarsi in accordo con la relazione di equilibrio con il rapporto prezzo-utili (la variabile scelta come *proxy* per le opportunità di crescita del settore). I risultati della stima (tab. 17.5) suggeriscono che esiste una relazione di equilibrio di lungo periodo tra volume del credito e opportunità di crescita nei periodi 1948-1970 e 1995-2009, mentre l'evidenza di una tale relazione è scarsa o nulla nel periodo 1971-1994. Per quanto riguarda il segno del coefficiente del vettore di cointegrazione, il primo (1948-1970) e il quarto sottoperiodo (1995-2009) sono caratterizzati da un coefficiente positivo, mentre quelli centrali da un coefficiente negativo (tab. 17.6)[14]. Un valore positivo del coefficiente di cointegrazione θ_1 significa che, nel lungo periodo, viene garantita una quantità maggiore di credito in termini reali a quei settori che hanno maggiori opportunità di crescita (attese). Questo risultato può essere interpretato come un segno di efficienza, sempre che il rapporto prezzo-utili sia una buona *proxy* per le opportunità di crescita. Al contrario, un valore negativo del coefficiente del vettore di cointegrazione può rivelare una distorsione nell'allocazione del credito, poiché implica che gli intermediari tendono a garantire prestiti a quei settori per i quali non è prevista una buona performance, almeno in base alle aspettative del mercato incorporate nel rapporto prezzo-utili.

L'esistenza di una relazione di lungo periodo tra prestiti in termini reali e rapporto prezzo-utili non implica automaticamente

[14] Sebbene non ci sia una prova inequivocabile di cointegrazione nel periodo centrale del campione, il corrispondente vettore di cointegrazione e il modello a correzione dell'errore sono stati stimati per confrontare i risultati tra i sottoperiodi.

che, nel breve periodo, si raggiunga immediatamente l'equilibrio non appena si manifesta uno shock. Infatti, il mercato del credito può essere caratterizzato da rigidità e imperfezioni al punto che la convergenza verso l'equilibrio di lungo periodo potrebbe essere assai lenta. Questo particolare aspetto è esemplificato dal coefficiente φ del modello a correzione dell'errore (tab. 17.6), che rappresenta la velocità di aggiustamento dei volumi di credito rispetto all'equilibrio di lungo periodo. Come abbiamo già detto, perché esista un processo di convergenza verso un equilibrio di lungo termine la velocità di aggiustamento deve essere negativa: infatti, lo stock del credito erogato a un particolare settore diminuirà (aumenterà) se, dato il livello di opportunità di crescita, tale stock sarà maggiore (minore) del valore della relazione di equilibrio. La velocità di aggiustamento stimata per il periodo successivo alle liberalizzazioni è simile a quella stimata per la *Golden Age* ed è pari a 0,5, il che implica che è necessario un periodo di aggiustamento dei volumi di credito pari a due anni a seguito di uno shock alle opportunità di crescita.

6. *Conclusioni*

L'analisi empirica condotta in questo capitolo suggerisce che le banche italiane hanno sostenuto in modo efficace l'economia italiana tra il 1948 e il 1970, un periodo in cui l'Italia ha registrato la performance di crescita migliore della sua storia unitaria, e ha realizzato la maggior parte della propria convergenza rispetto agli altri paesi occidentali (cfr. Baffigi *supra*, cap. 6). I test di cointegrazione mostrano che il volume del credito bancario ai settori dell'economia italiana ha avuto la tendenza ad adattarsi ai cambiamenti nelle OC, la cui *proxy* è rappresentata dal rapporto PE. A partire dagli anni Settanta e fino all'inizio degli anni Novanta, l'iperregolazione e la repressione finanziaria – caratteristiche del panorama finanziario sin dagli anni Trenta – hanno preso nuove forme e hanno avuto un impatto più forte sull'allocazione del credito ai settori produttivi. Sebbene il proposito dichiarato delle politiche creditizie fosse quello di promuovere la crescita e la ristrutturazione industriale, la risposta dei volumi del credito ai mutamenti delle OC settoriali si è interrotta e, dopo il 1982, le

consistenze dei prestiti hanno mostrato addirittura un aggiustamento nella direzione sbagliata.

Tre fattori possono spiegare questi risultati. Primo, le politiche possono essere state miopi (ovvero, i settori da cui ci si aspettava una performance superiore alla media hanno invece deluso): un esempio in questo senso è rappresentato dal settore chimico (Zamagni 2010). Secondo, le politiche adottate avevano in parte motivazioni sociali: sebbene abbiano raggiunto l'obiettivo di stabilizzare l'occupazione in alcuni settori problematici, è stato imposto un fardello sull'economia nel suo complesso. Terzo, può esserci stata una distorsione delle politiche economiche per favorire interessi politici: il fatto che diversi grandi istituti di credito speciali siano stati salvati dall'intervento del governo negli anni Settanta, dopo aver prestato copiosamente denaro a settori problematici (Ciocca 2000), può rientrare in questo quadro. La notevole differenza di performance del settore bancario nei periodi 1948-1970 e 1971-1994 dimostra che la repressione finanziaria può assumere caratteristiche diverse, e che il suo impatto sull'economia reale non è sempre lo stesso.

La rivoluzione liberale degli anni Ottanta ha faticato a mettere radici in Italia, e ha avuto il suo culmine solo nei primi anni Novanta: i nuovi principi guida – liberalizzazione, concorrenza, privatizzazione – hanno trovato nel settore bancario un'attuazione superiore a quella di altre aree dell'economia. Allo stesso tempo, è ormai idea condivisa che una vigilanza bancaria severa e un management attento hanno arginato gli eccessi che hanno funestato il settore finanziario di altri paesi. I nostri risultati econometrici mostrano che le banche hanno ripreso a rispondere ai mutamenti delle OC, dirigendo il credito verso i settori più promettenti. Paradossalmente, proprio in questo periodo la crescita e la produttività dell'Italia hanno iniziato ad accumulare un ritardo rispetto agli altri paesi europei. Il nostro studio suggerisce che le attuali difficoltà strutturali dell'economia italiana non dipendono da un peggioramento della capacità delle banche di selezionare i settori economici ai quali erogare risorse.

18.
DEBITO PUBBLICO E CRESCITA ECONOMICA

di Fabrizio Balassone, Maura Francese e Angelo Pace

1. *Introduzione*

L'Italia è stata caratterizzata da alti livelli di debito pubblico per una parte significativa della sua storia (anche escludendo gli anni dall'inizio della Prima guerra mondiale alla fine della Seconda). Questo, insieme alla disponibilità di serie storiche profonde per un ampio set di variabili macroeconomiche, ne fa un interessante caso di studio per l'analisi dell'impatto del debito pubblico sulla performance economica.

Questo tema ha attirato l'attenzione di economisti teorici ed empirici e alimentato un prolungato e vivace dibatto in materia di politica economica. Il lavoro teorico ha prodotto diverse ipotesi per spiegare l'eventuale instaurarsi di una relazione negativa tra debito e crescita quando il primo è particolarmente elevato, e l'analisi empirica ha offerto sostegno a queste ipotesi. La robustezza delle stime disponibili è stata tuttavia messa in discussione e sono stati sollevati dubbi riguardo alla direzione del nesso di causalità tra debito e crescita. Gli studi più recenti si sono concentrati sugli ultimi trenta o quarant'anni e si basano in gran parte su campioni che includono dati relativi a più paesi (cosiddette «analisi panel»).

Questo capitolo contribuisce al dibattito analizzando il legame tra l'incidenza del debito pubblico sul prodotto e la crescita del reddito pro capite reale in Italia tra il 1861 e il 2007 attraverso la stima di una funzione di produzione e l'analisi descrittiva del-

la politica di bilancio in due periodi chiave di riduzione del debito: quello che va dal 1895 al 1913, quando la correlazione negativa tra le due variabili è particolarmente forte, e quello che va dal 1994 al 2007, quando la correlazione sembra invece venire meno nel momento in cui il debito comincia a ridursi.

I risultati sono coerenti con l'ipotesi di una relazione negativa tra le due variabili, che sembra operare principalmente attraverso una riduzione degli investimenti. La tempistica del processo di consolidamento fiscale e la dimensione e composizione del bilancio pubblico sono fattori aggiuntivi che concorrono a determinare l'effetto del debito pubblico sulla performance economica.

Il resto del capitolo è organizzato come segue: nella seconda sezione si fornisce una breve descrizione dell'evoluzione del debito delle Amministrazioni pubbliche in Italia sin dal 1861; nella terza e nella quarta, rispettivamente, viene ripreso il dibattito sviluppatosi in letteratura sulla relazione tra debito e crescita e si descrive tale relazione sulla base dell'analisi dei dati relativi all'Italia; la quinta si concentra sull'andamento della politica di bilancio negli anni intorno alla fine del XIX e del XX secolo, quando, a fronte di un andamento del rapporto tra debito e prodotto simile, il profilo di crescita dell'economia è stato significativamente diverso. L'ultima sezione riassume i principali risultati.

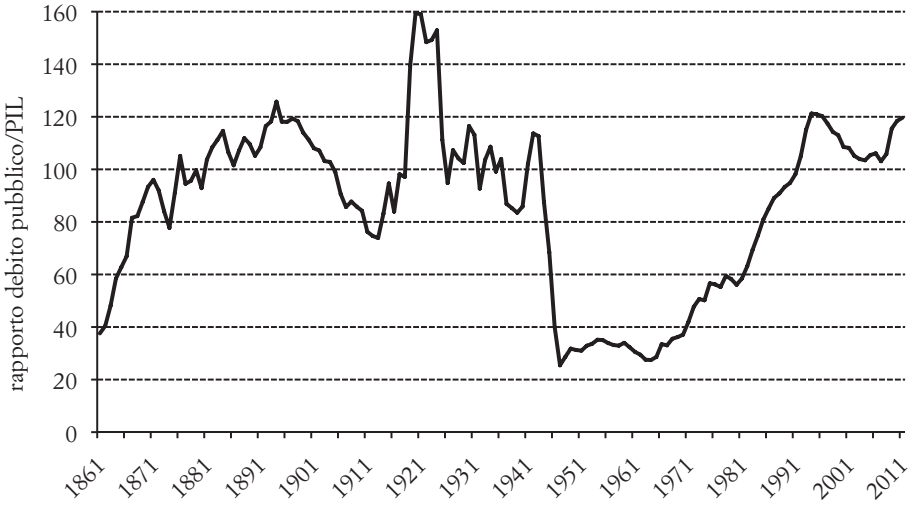
2. *L'evoluzione del debito pubblico in Italia: 1861-2011*

La storia dell'Italia dopo l'unificazione, è caratterizzata da alti livelli di debito pubblico. Anche escludendo gli anni compresi tra l'inizio della Prima guerra mondiale e la fine della Seconda, il debito nominale è stato superiore al PIL per lunghi periodi di tempo (fig. 18.1)[1]. Il rapporto debito/PIL è stato superiore

[1] I dati sul debito pubblico utilizzati in questo capitolo si basano sulla ricostruzione presentata in Francese, Pace (2008), aggiornata per includere anche gli anni più recenti. I dati sul debito pubblico italiano sono pubblicati e aggiornati mensilmente dalla Banca d'Italia, e possono essere scaricati gratuitamente dal sito http://bip.bancaditalia.it/4972unix/homebipentry.htm?dadove=corr&lang=ita. In Francese, Pace (2008) viene descritta la metodologia usata per la ricostruzione delle statistiche. Note metodologiche sono disponibi-

al 100% per 63 anni (il 42% del tempo); ha superato il 60% per 111 anni (quasi il 75% del tempo). I periodi di basso debito pubblico (meno del 35% del PIL) sono stati un'eccezione e sono concentrati nei vent'anni successivi alla fine della Seconda guerra mondiale, durante il miracolo economico.

Figura 18.1. *Italia - Debito delle Amministrazioni pubbliche: 1861-2011 (percentuale del PIL)*



Dopo l'Unità, i debiti degli Stati preunitari furono raccolti nel cosiddetto *Gran libro del debito pubblico*[2]. Da quel momento è possibile individuare quattro fasi di accumulazione del debito. La prima comprende i primi trent'anni del nuovo Regno: nel 1894 l'incidenza del debito pubblico sul PIL raggiunge un picco «locale», attestandosi al 126%. La seconda e la terza fase sono legate alle due guerre mondiali. La quarta comincia all'inizio degli

li anche all'indirizzo www.bancaditalia.it/statistiche/quadro_norma_metodo/metodoc/sb7308/en_suppl_73_08.pdf. Altre ricostruzioni, precedenti a quella di Francese, Pace (2008), erano state effettuate da Morcaldo, Salvemini (1984); Confalonieri, Gatti (1986); Spinelli (1989); Salvemini, Zamagni (1993) e Zamagni (1998; 1999). I dati sul PIL (nominale e reale) sono tratti da Baffigi (2011).

[2] La disposizione che istituì il *Gran libro del debito pubblico del Regno d'Italia* fu pubblicata il 10 luglio 1861 e la presa in carico dei debiti degli Stati preunitari fu stabilita da una legge del 4 agosto 1861 (De' Gennaro 1934). Per un'analisi del debito degli Stati preunitari si veda De Luca, Moioli (2007).

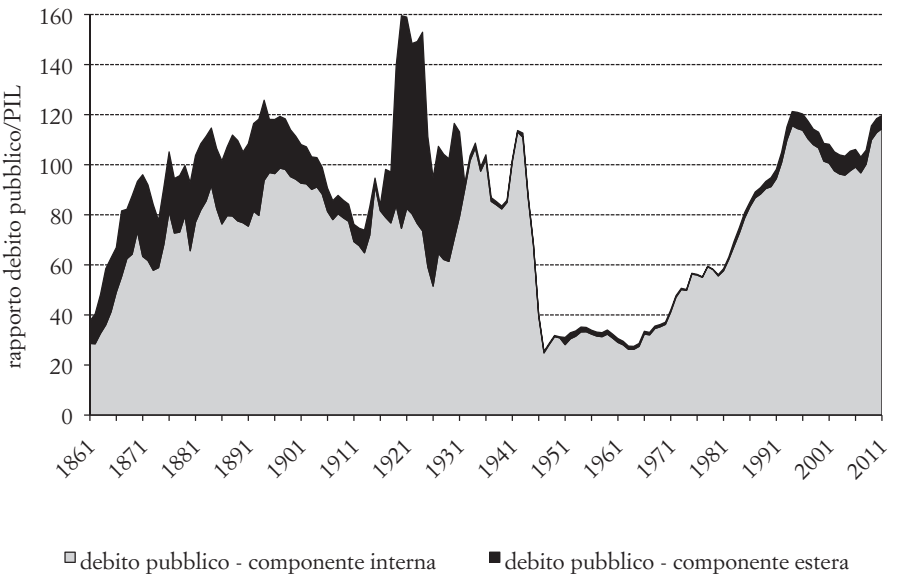
anni Settanta del XX secolo e arriva fino al 1994, quando il rapporto debito/PIL arriva a un nuovo massimo locale, poco sopra il 121%. Le misure di bilancio prese in seguito alla crisi finanziaria dei primi anni Novanta e in preparazione all'entrata dell'Italia nell'Unione Monetaria Europea hanno portato a un lento calo dell'incidenza del debito sul prodotto, calo che si è poi arrestato poco prima della recente crisi finanziaria ed economica internazionale.

La composizione del debito delle Amministrazioni pubbliche è cambiata significativamente nel tempo. L'aumento della componente estera[3], per esempio, ha accompagnato la crescita del debito nel periodo 1861-1894 (è passata dal 9% del PIL nel 1861, al 38 nel 1893) e in connessione con la Prima guerra mondiale (nel 1919, era pari al 56% del PIL, nel 1920 all'85%). La riduzione della componente estera ha caratterizzato il calo del rapporto fra il debito e il prodotto tra il 1894 e il 1916 e nei decenni successivi alla Prima guerra mondiale, con la cancellazione dei debiti di guerra[4] (dal 1932 il rapporto debito estero/PIL diviene quasi trascurabile, attestandosi al di sotto del 2% per quasi 50 anni; fig. 18.2). Il debito estero è rimasto poco rilevante anche in anni più recenti, date le restrizioni in vigore tra il 1950 e il 1990 all'acquisizione di debito pubblico da parte di non residenti. Dati dettagliati sulla composizione del debito per settore detentore (disponibili solo dal 1988) mostrano che il rapporto tra il debito detenuto da non residenti e il PIL è cresciuto rapidamente a partire dall'inizio degli anni Novanta (dal 5% nel 1990 al 52% nel 2010).

[3] In linea con Francese e Pace (2008) il debito estero è definito come il debito collocato all'estero (sia titoli pubblici emessi sui mercati finanziari esteri sia prestiti ricevuti da banche non residenti). Non è stato possibile ricostruire serie complete del debito detenuto da non residenti.

[4] In particolare, nel 1925 il debito verso il governo degli Stati Uniti fu ridotto di circa i quattro quinti (si veda anche Toniolo 1980).

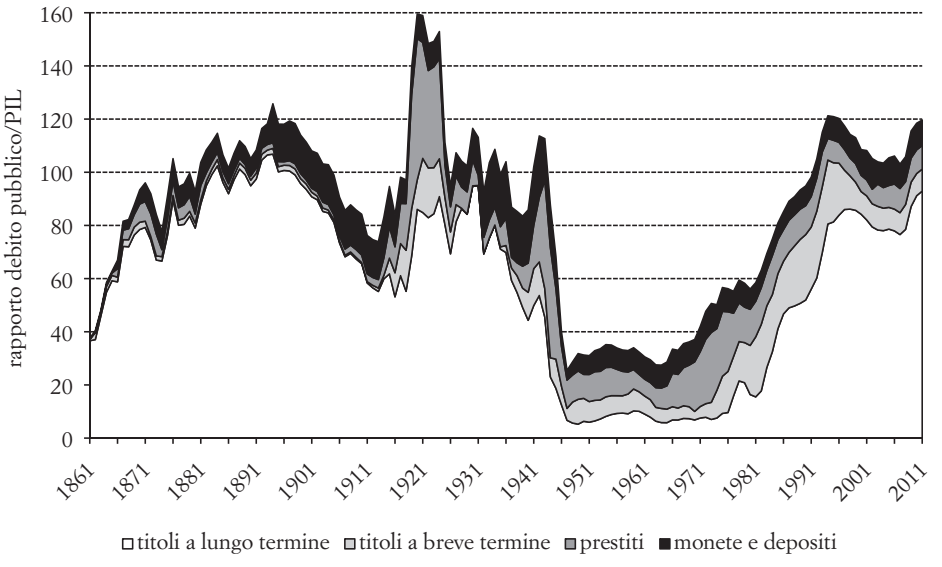
Figura 18.2. *Italia. Composizione del debito delle Amministrazioni pubbliche. Componenti estera e interna (percentuale del PIL)*



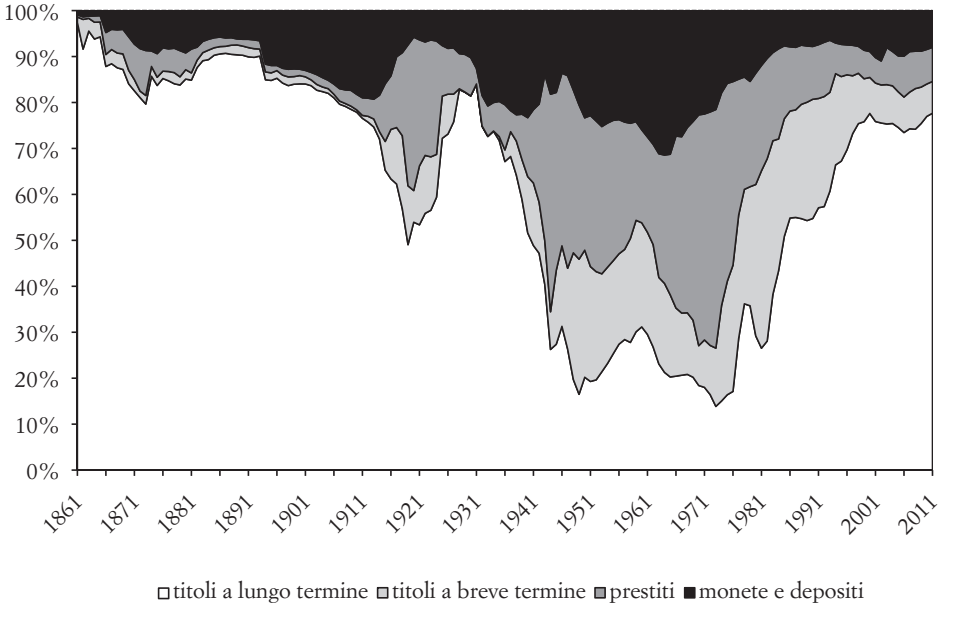
Le passività a lungo termine (in particolare i titoli) hanno sempre rappresentato la gran parte del debito pubblico italiano (fig. 18.3). I titoli e i prestiti a breve termine hanno avuto un ruolo più significativo nel XX secolo rispetto al XIX. La loro quota sul debito totale è stata particolarmente alta dall'inizio della Prima guerra mondiale alla metà degli anni Venti (con una media del 30%), nel decennio successivo alla Seconda guerra mondiale (sopra il 55%) e dal 1970 ai primi anni Ottanta (circa il 60%). Come ci si potrebbe attendere, l'accorciamento delle scadenze del debito è stato più evidente nei periodi in cui le attese sull'inflazione erano più elevate e la raccolta di risorse sui mercati più difficile.

Figura 18.3. *Italia. Composizione del debito delle Amministrazioni pubbliche per strumento finanziario*

A) Percentuale del PIL



B) Quota sul debito totale



3. *Il legame tra debito pubblico e crescita economica nella letteratura*

L'evoluzione del debito e il suo impatto sulla performance economica hanno attirato l'attenzione di economisti teorici ed empirici, innescando un lungo e vivace dibatto di politica economica. La discussione ha toccato vari aspetti, tra cui la gestione del debito, la stabilità finanziaria, la sostenibilità di lungo periodo, l'equità intergenerazionale, l'allocazione delle risorse, le politiche di stabilizzazione e la cosiddetta *political economy* (Arrow, Boskin 1988; Dornbush, Draghi 1990). Il dibattito è stato animato anche in Italia, soprattutto in seguito al rapido aumento delle passività dello Stato negli anni Settanta (Giavazzi, Spaventa 1988). In conseguenza dell'impennata del debito pubblico nei paesi industrializzati dall'inizio della crisi globale, il tema dei suoi effetti sulla performance economica è tornato in primo piano.

La teoria ha fornito analisi e spiegazioni della possibile relazione negativa tra debito e crescita quando il primo è particolarmente elevato e l'analisi empirica ha offerto alcune evidenze a sostegno. La robustezza delle stime disponibili è stata tuttavia messa in discussione e sono stati sollevati dubbi riguardo alla direzione del nesso di causalità tra debito e crescita. La letteratura teorica ha sottolineato in particolare due possibili canali di trasmissione: l'aumento dei tassi di interesse a lungo termine e l'attesa di una maggiore tassazione in futuro (Elmendorf, Mankiw 1999). Altri effetti collaterali di un elevato debito pubblico che possono influenzare la crescita del PIL sono l'aumento dell'incertezza macroeconomica, che può scoraggiare gli investimenti (Servén 1997); una più elevata volatilità, per effetto dei minori margini disponibili per politiche di bilancio anticicliche (Aghion, Kharroubi 2008; Woo 2009); un aumento della fragilità finanziaria del Paese (Bernanke, Gertler 1990).

Una correlazione negativa tra debito e crescita sembra caratterizzare un ampio insieme di paesi. Reinhart e Rogoff (2010) hanno esaminato la crescita economica a vari livelli di debito pubblico in un campione di 44 Paesi per un periodo di 200 anni concludendo che, quando il rapporto debito/PIL è superiore al 90%, i tassi di crescita mediani sono più bassi di 1 punto percentuale, mentre la riduzione della crescita media è ancora più

consistente sia per le economie avanzate sia per quelle emergenti. Tuttavia, la relazione di causalità tra debito e crescita potrebbe anche dispiegarsi nella direzione opposta, vale a dire da scarsa crescita a debito elevato, piuttosto che da alto debito a ridotte prospettive economiche[5].

Kumar e Woo (2010) affrontano questo problema attraverso l'analisi di un panel di economie avanzate ed emergenti tra il 1970 e il 2007, regredendo la crescita del PIL reale pro capite sui valori ritardati del rapporto debito/PIL. I loro risultati suggeriscono una relazione inversa tra debito iniziale e crescita che, in linea con l'analisi di Reinhart e Rogoff (2010), sembra essere più forte a livelli più elevati di debito. Il risultato di un esercizio di contabilità della crescita condotto dagli autori suggerisce inoltre che il debito agisce negativamente sulla crescita soprattutto attraverso una riduzione degli investimenti e rallentando l'aumento della produttività del lavoro.

Checherita e Rother (2010) effettuano un'analisi simile per un campione di 12 Paesi dell'area dell'euro tra il 1970 e il 2008, trovando evidenza di effetti negativi non lineari del debito sulla crescita. In particolare, il loro studio suggerisce che l'impatto negativo del debito pubblico sulla crescita si manifesta quando il debito è superiore al 90-100% del PIL. Nell'analisi di Checherita e Rother i canali attraverso cui il debito influisce sul tasso di crescita economica sono: (1) il risparmio privato; (2) gli investimenti pubblici; (3) la produttività totale dei fattori e (4) i tassi di interesse nominali e reali a lungo termine delle passività pubbliche.

Anche Cecchetti, Mohanty e Zampolli (2011) concludono che un elevato rapporto debito pubblico/PIL (superiore all'85%) è un freno alla crescita (mentre un debito pubblico di entità contenuta può accrescere il benessere collettivo). Lo studio prende in considerazione 18 Paesi membri dell'OCSE nel periodo 1980-2010 e include anche un'analisi degli effetti delle passività private (un'innovazione particolarmente importante nell'attuale congiuntura in cui sono storicamente elevati sia i livelli del debito privato sia quelli del debito pubblico). I risultati danno sostegno

[5] Su questo punto si veda Irons, Bivens (2010).

all'ipotesi che anche un eccessivo debito delle imprese private (superiore al 90%) e delle famiglie (attorno all'85%) abbia effetti negativi sulla performance economica.

Data la mancanza di serie storiche profonde, gli studi più recenti si sono concentrati sugli ultimi trenta o quarant'anni e si basano principalmente su panel di paesi sviluppati. Estendere l'orizzonte dell'analisi includendo una prospettiva storica più ampia potrebbe fornire un utile complemento agli studi empirici disponibili e contribuire ulteriormente al dibattito.

4. *Cosa emerge dai dati dell'Italia*

L'Italia, avendo sperimentato elevati livelli di debito pubblico per una parte significativa della sua storia (anche escludendo gli anni tra l'inizio della Prima guerra mondiale e la fine della Seconda), si presenta come un interessante caso di studio, per il quale sono inoltre disponibili serie storiche profonde per un ampio set di variabili macroeconomiche.

Il debito pubblico (in rapporto al PIL) e la crescita del reddito reale pro capite nel periodo 1861-2010 mostrano una forte correlazione negativa. Escludendo gli anni compresi tra l'inizio della Prima guerra mondiale e le prime elezioni parlamentari dopo la fine del secondo conflitto (1915-1948)[6], il coefficiente di correlazione è -0,61 (fig. 18.4). È inferiore prima del 1915 (-0,15) e superiore dopo il 1948 (-0,72).

L'analisi empirica di un modello standard di crescita fornisce ulteriori indicazioni per interpretare la relazione tra debito e crescita in Italia. In particolare, è utile prendere in considerazione un modello che tenga conto delle componenti endogene ed esogene della crescita del PIL (Rao 2010), in cui il prodotto è una funzione del lavoro e del capitale, di una componente esogena che dipende dal tempo e di un insieme di determinanti macroeconomiche (nel nostro caso il rapporto debito/PIL). Da questo modello di riferimento è possibile derivare la seguente equazione

[6] Ciò per prevenire distorsioni per effetto dei valori estremi registrati dalle variabili di interesse a causa delle guerre mondiali.

da stimare per verificare la significatività della relazione tra debito e crescita (Balassone, Francese, Pace 2011)[7]:

$$\Delta \ln y_t = \beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 \ln y_{t-1} + \beta_3 X_{t-1} + \beta_4 \ln k_{t-1} + \beta_5 \Delta X_t + \beta_6 \Delta \ln k_t + \sum_{i=1}^{n} \beta_{yi} \Delta \ln y_{t-i} + \sum_{i=1}^{m} \beta_{ki} \Delta \ln k_{t-i} + \sum_{i=1}^{p} \beta_{Xi} \Delta X_{t-i} + \varepsilon_t \quad (1)$$

dove ε_t è un termine di errore *white noise*, $\ln y_t$ è il logaritmo del PIL reale per lavoratore (unità a tempo pieno equivalenti), t è un trend temporale, X_t sono le variabili macroeconomiche di interesse (in particolare, nel nostro caso X_t è il logaritmo del debito in rapporto al PIL di trend, o $\ln d_t$), $\ln k_t$ è il logaritmo del capitale reale per lavoratore e β_s sono i parametri da stimare[8].

La stima di questo modello[9] dà sostegno all'ipotesi di una relazione negativa tra debito pubblico e crescita (tab. 18.1)[10]. Gli

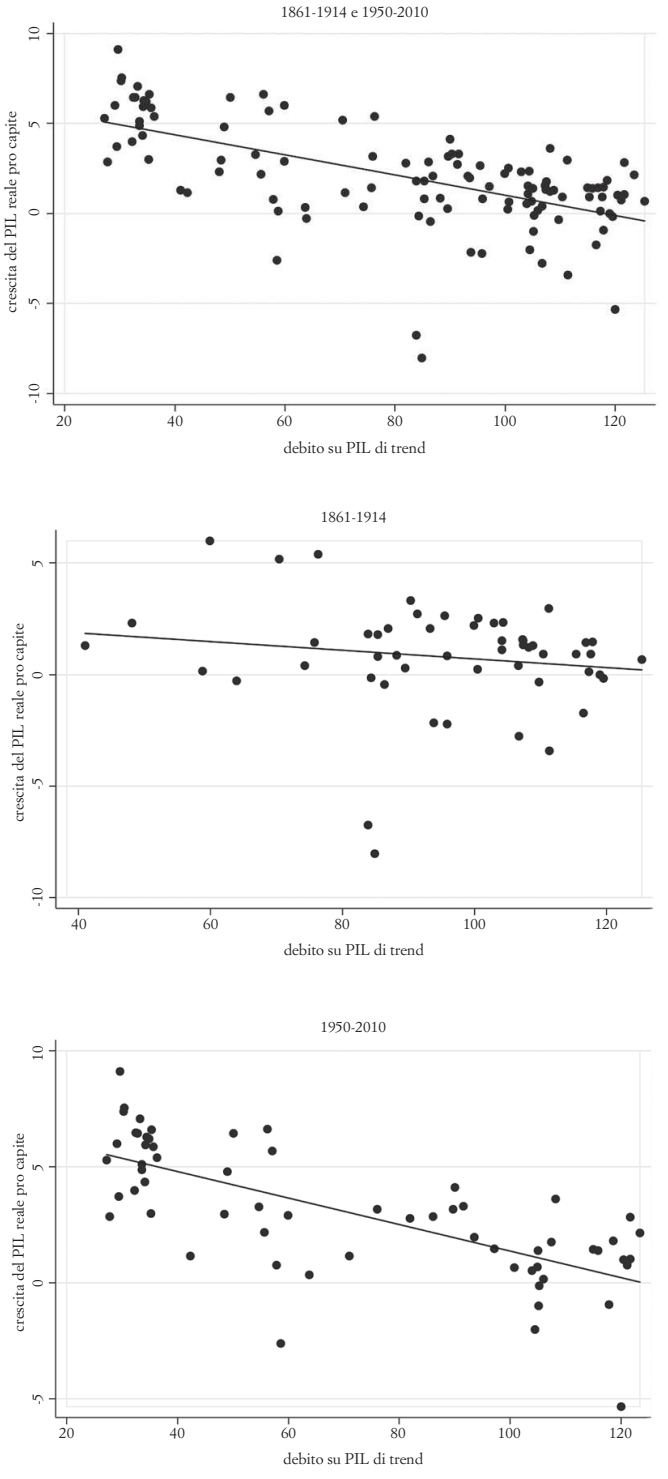
[7] L'approccio a cui ci si riferisce in questa sezione fa emergere due punti che vale la pena mettere in evidenza: a) omettere dall'equazione variabili chiave della funzione di produzione, come il capitale pro capite, darebbe stime inaffidabili dell'effetto sulla crescita di X_t; b) poiché molte serie temporali possono essere non stazionarie nei livelli, semplici specificazioni in differenze prime possono portare stime non affidabili e inefficienti, a causa della perdita di preziose informazioni sui livelli (Bottazzi, Peri 2004; Kamps 2005; Rao 2010).

[8] I dati sulla forza lavoro e sullo stock di capitale sono presi da Broadberry, Giordano e Zollino (2011).

[9] I risultati descritti in questa sezione si riferiscono alla stima dell'equazione (1) con termini ARDL(1) per tutte le variabili e un termine ARDL(3) per il reddito per lavoratore. La specificazione è ottenuta seguendo un approccio dal generale al particolare a partire da termini ARDL(4) per tutte le variabili. L'analisi delle serie storiche per il ln del PIL per lavoratore, il capitale e il rapporto debito/PIL avvalora l'ipotesi che le variabili abbiano una radice unitaria, mentre le loro differenze prime sono I(0). Analogamente, i test indicano l'esistenza di un solo vettore di cointegrazione tra le tre variabili. Test diagnostici per i residui della regressione danno risultati favorevoli, così come i test per l'autocorrelazione. Poiché l'ipotesi di disturbi omoschedastici è rifiutata, per le stime si riportano *standard errors* robusti. Una stima 2SLS (per tenere conto di una possibile endogeneità) presenta risultati in linea con quelli discussi in questa sezione. Infine l'ipotesi di causalità di Granger nel breve e lungo termine è accettata dai dati (Balassone, Francese, Pace 2011).

[10] La stima dell'effetto negativo del debito sulla crescita economica è in linea con i risultati recentemente ottenuti nella letteratura. Per esempio, è simile a quella stimata da Kumar e Woo (2010), in cui un aumento di 10 punti percentuali nel rapporto debito/PIL iniziale è associato a una riduzione della crescita

Figura 18.4. *Correlazione tra l'incidenza del debito pubblico sul PIL e la crescita del reddito reale pro capite in Italia*



altri coefficienti stimati hanno il segno atteso e suggeriscono che più alti livelli di capitale e una sua più rapida accumulazione favoriscono la crescita del reddito e che un valore basso del reddito iniziale è associato a una più veloce espansione del PIL.

I risultati sono robusti a estensioni del modello che tengano conto di altri fattori che possono aver avuto un impatto sulle dinamiche del reddito[11]. Di tutte le variabili addizionali utilizzate, solo il debito estero si è rivelato statisticamente significativo, in particolare prima del 1914[12].

Diversamente dai lavori empirici più recenti discussi nella sezione precedente, l'analisi descritta per l'Italia non conferma l'ipotesi di un effetto di soglia (ovvero che l'impatto negativo del debito sulla crescita è più forte dopo che il rapporto debito/PIL supera un certo livello)[13].

Se la stima dell'equazione (1) fornisce evidenza a sostegno dell'ipotesi di un impatto negativo del debito sulla crescita nella storia italiana, essa non è però in grado di indicare i possibili canali di trasmissione. A questo fine si possono regredire gli investimenti (pubblici e privati) sullo stock di capitale, sul rapporto debito/PIL e sulla sua variazione. I risultati di questo esercizio suggeriscono una relazione negativa e significativa tra investimento e debito (con riferimento sia ai livelli che ai tassi di cresci-

reale annuale di circa 0,2 punti percentuali. Dalle stime separate dell'equazione (1) per il periodo 1861-1913 e 1950-2007 emerge come il coefficiente del livello ritardato del debito perde significatività nel secondo dei due periodi.

[11] I fattori considerati comprendono *proxies* per il ciclo economico mondiale (ovvero il tasso di crescita nel resto d'Europa e negli Stati Uniti), il grado di apertura dell'economia, la formazione di capitale umano, la dimensione del settore pubblico, la struttura della popolazione, lo sviluppo finanziario, il costo relativo dei prestiti alle Amministrazioni pubbliche e il valore del tasso di cambio reale della valuta nazionale. Molte di queste variabili sono analoghe a quelle incluse tra i regressori in altri recenti studi empirici; per il dettaglio delle *proxies* utilizzate nella stima e le fonti dei dati si veda Balassone, Francese, Pace (2011).

[12] Il legame tra debito estero e crescita nei paesi in via di sviluppo non è inatteso. È stato osservato per esempio da Krugman (1988).

[13] Per testare la presenza di un effetto di soglia nel modello richiamato in questa sezione, i regressori relativi al debito sono stati fatti interagire con *dummy* pari a 1 per intervalli di valori dell'incidenza del debito che crescevano progressivamente (di 10 punti percentuali). I coefficienti di stima di queste variabili non sono risultati significativi.

ta). La possibilità che il debito pubblico eserciti il suo effetto negativo sulla crescita attraverso una riduzione degli investimenti è suggerita anche dalla stima delle funzioni di risposta di un *vector error correction model* per ln y_t, ln d_t e ln k_t, in cui la relazione tra debito e capitale si rivela negativa.

Tabella 18.1. *Stima dell'equazione (1)*[a]

Variabili		Intero periodo 1861-1913 e 1950-2007		Sottoperiodo 1861-1913		Sottoperiodo 1950-2007	
		(1)		(2)		(3)	
		Coeff.	P Value	Coeff.	P Value	Coeff.	P Value
Costante	b_0	-2,356 ***	0,000	-10,536 ***	0,001	0,583	0,598
Anno	b_1	0,001 ***	0,000	0,004 ***	0,000	-0,001 ***	0,335
ln y_{t-1}	b_2	-0,208 ***	0,000	-0,602 ***	0,000	-0,270	0,001
ln d_{t-1}	b_3	-0,023 ***	0,001	-0,109 ***	0,000	0,004 ***	0,726
ln k_{t-1}	b_4	0,164 ***	0,000	0,296 ***	0,000	0,246 ***	0,001
Δln d_t	b_5	-0,176 ***	0,000	-0,205 ***	0,000	-0,161 ***	0,000
Δln k_t	b_6	0,800 ***	0,000	0,691 ***	0,000	0,972	0,000
N. Oss.		107		49		58	
R^2		0,696		0,711		0,818	

*, ** e *** significatività rispettivamente al 10, 5 e 1%.

[a] Tutti i modelli comprendono tra i regressori termini ARDL(1) per tutte le variabili e un termine ARDL(3) per il reddito per lavoratore.

5. *Alcune indicazioni contraddittorie e la loro riconciliazione*

Per l'Italia, l'analisi di lunghe serie storiche sembra fornire sostegno alla tesi che attribuisce a un debito pubblico elevato e in continuo aumento un ruolo di freno alla crescita, ruolo che il debito pubblico esercita, con ogni probabilità, soprattutto scoraggiando gli investimenti. Per converso, a un calo del debito dovrebbe associarsi una maggiore crescita del reddito.

A un esame più ravvicinato, tuttavia, i dati forniscono esempi in cui la correlazione negativa tra debito e crescita sembra indebolirsi o venire meno. Più in particolare, se ci si concentra sui sottoperiodi 1880-1914 e 1985-2007[14] (durante i quali, rispettivamente nel 1884 e nel 1994, il rapporto tra debito e prodotto ha raggiunto picchi «locali»), si vede chiaramente che se nel primo la crescita sale rapidamente quando il debito diminuisce, altrettanto non accade nel secondo.

I due sottoperiodi presentano alcune caratteristiche in comune, in particolare corrispondono a momenti di espansione del PIL e del commercio a livello mondiale[15]. Inoltre, in entrambi i casi l'aumento del rapporto tra debito e prodotto prima del picco è rilevante (33 punti percentuali tra il 1880 e il 1894, 41 punti tra il 1985 e il 1994; tab. 18.2). Il calo del rapporto, comunque significativo, è invece più ampio nel primo sottoperiodo che nel secondo (50 punti tra il 1894 e il 1913, meno di 20 tra il 1994 e il 2007). Ma la differenza principale è che, mentre la crescita del PIL reale pro capite sale da una media dello 0,8% tra il 1880 e il 1894 all'1,5% negli anni 1895-1913, la dinamica del reddito è in media più elevata tra il 1985 e il 1994 (2,2%) rispetto agli anni 1995-2007 (1,2%). Una differenza simile si riscontra anche con riferimento ai tassi di crescita potenziali stimati utilizzando un filtro di Hodrick-Prescott.

I risultati dell'analisi empirica forniscono una spiegazione parziale di questa apparente contraddizione. In primo luogo, come già rilevato, l'intensità e il ritmo della riduzione del debito sono minori nel sottoperiodo più recente, tanto che il valore medio del rapporto tra debito e prodotto è più alto tra il 1995 e il 2007 che negli anni 1985-1994. In secondo luogo, contrariamente a quanto avviene con le stime econometriche multivariate, la semplice correlazione tra debito e crescita non tiene conto del diverso ruolo giocato dall'accumulazione del capita-

[14] Abbiamo limitato il secondo periodo al 2007 per escludere gli anni interessati dalla recente crisi finanziaria ed economica.

[15] Essi sono infatti caratterizzati da una crescita relativamente alta nel resto del mondo. Inoltre, in entrambi i casi, la crescita negli altri paesi non è stata molto diversa prima e dopo il picco locale del rapporto tra debito e prodotto in Italia.

le e dal debito estero nei due sottoperiodi: il tasso di accumulazione del capitale diminuisce tra il 1880 e il 1894 e aumenta tra il 1895 e il 1913, mentre diminuisce lungo tutto il periodo 1985-2007, fornendo uno stimolo alla crescita via via inferiore; quasi la metà della riduzione del rapporto tra debito e prodotto osservata tra il 1895 e il 1913 è dovuta alla flessione del debito estero, che invece rimane sostanzialmente stabile tra il 1995 e il 2007[16].

Anche altre variabili, di cui il modello semplice usato in questa sezione non può tenere conto, possono inoltre aver giocato un ruolo nel determinare la diversa relazione tra debito e crescita rilevabile nei due sottoperiodi. Il modello e la strategia seguita per la sua stima sono soggetti, come tutte le analisi stilizzate, a limitazioni di natura tecnica. Per esempio, nel quadro descritto nella sezione precedente non è possibile rendere ragione del ruolo delle politiche di bilancio, cioè delle variazioni nell'entità e nella composizione della spesa pubblica e nelle sue fonti di finanziamento, a causa della forte collinearità di queste variabili con i regressori inclusi nell'equazione stimata. Eppure l'evidenza disponibile sull'andamento di spese ed entrate pubbliche nei due periodi suggerisce che la politica di bilancio possa aver contribuito a determinare i differenti andamenti economici che li caratterizzano.

[16] Se consideriamo il possesso di titoli di Stato italiani da parte di non residenti (invece del debito emesso sui mercati esteri) l'osservazione è rafforzata: il debito detenuto da non residenti è aumentato negli ultimi decenni.

Tabella 18.2. *Andamento di alcune variabili durante periodi di accumulo/riduzione del debito*

	1880-1913		1985-2007	
	Accumulazione del debito	Riduzione del debito	Accumulazione del debito	Riduzione del debito
	1880-1894	1895-1913	1985-1994	1995-2007
Crescita media del PIL pro capite (percentuale)	0,77	1,49	2,16	1,19
Crescita del capitale pro capite	Diminuzione	Aumento	Diminuzione	Aumento
Variazione media annua del capitale pro capite	-0,07	0,10	-0,04	-0,07
Valore medio del rapporto tra debito e prodotto	109,44	98,84	97,61	110,52
Variazione del rapporto tra debito e prodotto	32,91	-51,88	40,94	-18,37
Di cui: debito estero	4,8	-22,9	3,4	0,7

Non sono disponibili serie temporali omogenee e coerenti per spesa ed entrate che coprano i 150 anni della storia italiana, ma è possibile fare qualche osservazione sulle caratteristiche principali della politica di bilancio utilizzando i dati del bilancio dello Stato per gli anni precedenti la Prima guerra mondiale[17] e quelli del conto economico delle Pubbliche amministrazioni della contabilità nazionale a partire dagli anni Sessanta.

L'analisi di questi dati consente di individuare due fattori che sono significativamente differenti nei due periodi in esame e che possono essere utili a spiegare la differente performance economica che li caratterizza: da un lato, la dimensione del settore pubblico e la composizione del bilancio; dall'altro, la tempistica e la portata degli aggiustamenti necessari ad avviare e sostenere la riduzione del debito. Riguardo al primo fattore, spese ed entra-

[17] Le fonti dei dati sul bilancio dello Stato sono Pedone (1967) e Ragioneria Generale dello Stato (2011); le serie del PIL usate in questa sezione sono coerenti con i dati utilizzati per l'analisi econometria, la fonte è Baffigi (2011).

te pubbliche sono rimaste in media poco sopra il 10% del PIL nel periodo che precede la Prima guerra mondiale, mentre tra il 1960 e il 2007 hanno raggiunto una media del 40%. Nel primo periodo, circa il 13% della spesa era in investimenti (meno del 7% tra il 1960 e il 2007). Riguardo al secondo fattore, gli squilibri di bilancio che hanno portato al picco del rapporto tra debito e prodotto nel 1994 sono stati molto più ampi di quelli che hanno preceduto il picco del 1884, il che ha reso necessaria una correzione maggiore (in gran parte basata su un aumento delle entrate) al fine di mantenere sotto controllo la dinamica del debito. È utile descrivere con qualche maggior dettaglio questi andamenti di bilancio.

Come si è visto, nel XIX secolo la dimensione dello Stato era contenuta rispetto agli standard moderni (fig. 18.5A) e la composizione del bilancio non aveva caratteristiche che potessero suggerire una sua azione di freno della crescita. Le spese dello Stato ammontavano in media all'11,4% del PIL tra il 1862 e il 1913, le entrate al 10,2%. Usando i dati di Brosio e Marchese (1986), si può stimare che la spesa pubblica complessiva ammontasse in media al 17% del prodotto nel periodo 1872-1912 (un valore più elevato di quelli registrati negli altri principali paesi europei: 14,5 in Germania, 13,8 in Francia e 10,6 in Gran Bretagna). Nei primi cinquant'anni del Regno d'Italia non si osserva una tendenza all'aumento della spesa pubblica[18]. Dopo la metà degli anni Sessanta dell'Ottocento la spesa resta al di sotto del picco registrato nei primi anni successivi all'Unità. L'incidenza delle uscite sul prodotto raggiunge poi un livello minimo nel 1874 sotto il governo della destra storica, soprattutto per la riduzione delle spese militari (due terzi di quella complessiva). Nella seconda metà degli anni Ottanta un incremento della spesa si accompagna a una

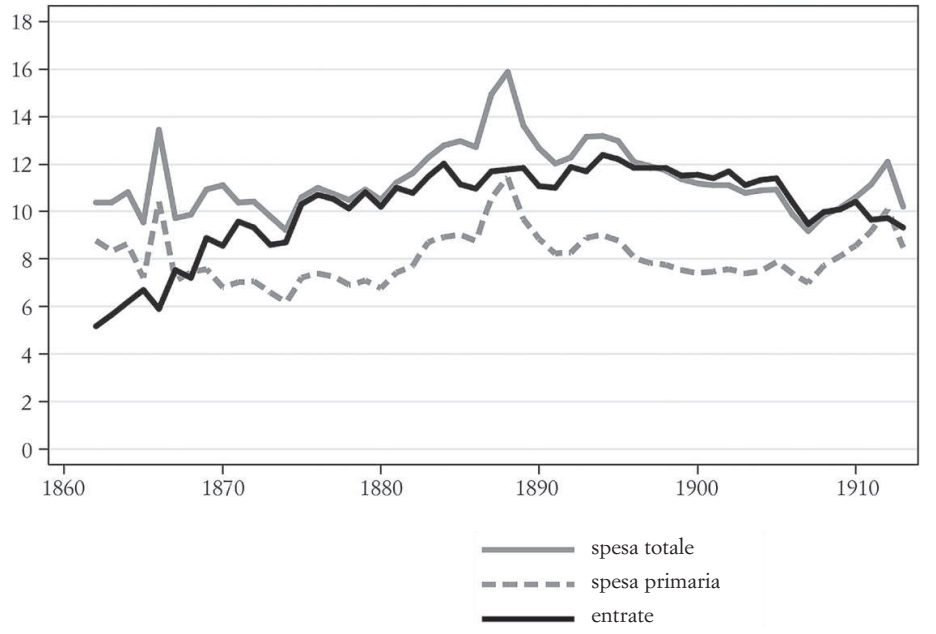
[18] Secondo Brosio e Marchese (1986, p. 52), la crescita della spesa tra il 1866 e il 1914 fu complessivamente piuttosto contenuta: posto a 100 il valore della spesa nel 1866, esso sale a quota 485 nel 1918, dopo oltre cinquant'anni dall'unificazione e nonostante la forte accelerazione impressa dalla Prima guerra mondiale. Il tasso medio di crescita reale nel periodo è stato pari a circa il 2%. Tra il 1900 e il 1913, in rapporto al PIL, la spesa dello Stato e quella delle amministrazione pubbliche erano sostanzialmente allo stesso livello degli anni Sessanta del XIX secolo.

variazione nella sua composizione. Secondo Plebano (1900) una grossa quota della spesa pubblica nei primi anni del Regno d'Italia dipendeva dalle necessità militari, dai lavori pubblici e dalla costruzione dell'amministrazione del nuovo Stato. Brosio e Marchese (1986) aggiungono a questa lista i debiti ereditati dagli Stati preunitari. Negli anni Ottanta dell'Ottocento, invece, la componente più dinamica del bilancio sono gli investimenti, che raggiungono il 3,7% del PIL nel 1888, il 26% della spesa pubblica non militare e il 21% del totale delle uscite. Tra il 1899 e il 1907, durante il «decollo» dell'economia, il totale della spesa pubblica, come quota del PIL, evidenzia un calo (di circa 2 punti percentuali; la riduzione nelle uscite primarie ammonta a 0,5 punti percentuali). La politica di Giolitti riduce il peso dello Stato nell'economia in un periodo in cui crescono gli investimenti privati, una scelta che sembra aver avuto effetti positivi sulla crescita. Nel complesso la composizione della spesa pubblica tra il 1862 e il 1913 è relativamente *growth-friendly*. Gli investimenti pubblici sono pari in media a circa il 2% del PIL, con picchi attorno al 4% alla fine degli anni Ottanta (la media per il decennio è pari al 3%). L'incidenza degli investimenti sulla spesa totale è in media vicina al 13% (il 15% delle uscite non militari). Tra il 1866 e il 1894 il totale dei disavanzi di bilancio è pari ai due terzi del totale della spesa per investimenti; quest'ultimo è pari a circa l'80% dell'aumento del debito nello stesso periodo.

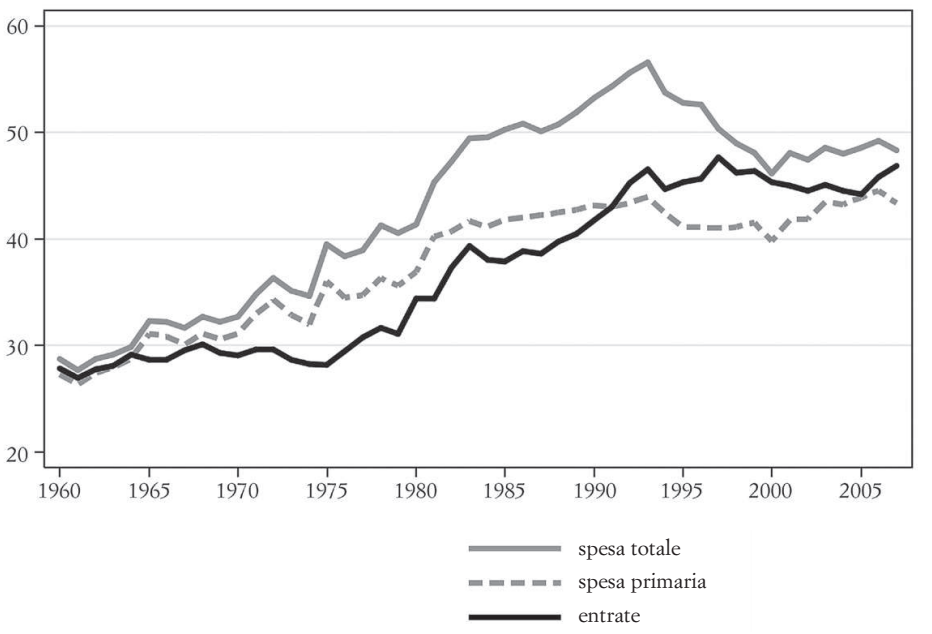
La dimensione dello Stato presenta ordini di grandezza molto diversi dopo la Seconda guerra mondiale. La spesa pubblica primaria, che ammontava al 27% del PIL nel 1960, cresce quasi ininterrottamente nei decenni successivi, man mano che si ampliavano la gamma di servizi offerti e la platea dei beneficiari. Un picco di quasi il 44% viene raggiunto nel 1993 (fig. 18.5B). Più dei due terzi dell'aumento sono collegati all'incremento della spesa sociale (assistenza sociale e sanitaria); in particolare la spesa pensionistica è cresciuta via via che aumentavano la numerosità delle coorti che maturavano i requisiti per il pensionamento e l'entità della pensione a cui avevano diritto i lavoratori (Franco 1993). Dagli anni Ottanta l'aumento della spesa totale è stato ancora più ampio per l'incremento degli interessi sul debito.

Figura 18.5. *Spese ed entrate pubbliche. Percentuale del PIL*

A) Bilancio dello Stato, 1862-1913



B) Conto economico delle Amministrazioni pubbliche, 1960-2009



I cambiamenti nell'intervento dello Stato nell'economia non hanno avuto riflessi solo sulle dimensioni della spesa pubblica. L'incidenza delle entrate sul prodotto è cresciuta gradualmente da livelli molto bassi dopo l'Unità (5,2% nel 1862) a un picco del 12,4% nel 1894 (anche in relazione a condizioni macroeconomiche favorevoli, con i prezzi e il commercio in crescita), per poi attestarsi intorno all'11%. Il bilancio dello Stato è stato dunque caratterizzato da grandi squilibri solo nei primi anni dopo l'Unità[19], mentre è rimasto vicino all'equilibrio tra il 1874 e il 1884 (il deficit medio in questo periodo ammontava allo 0,4% del PIL). È stato sostenuto che tale risultato fosse precario e facilitato dal ricorso a forme di contabilità creativa (Plebano 1900; Pedone 1967)[20]. Nella prima metà degli anni Novanta del XIX secolo il disavanzo medio era dell'ordine dell'1% del PIL, mentre, nella seconda parte del decennio, il bilancio era di nuovo sostanzialmente in pareggio, e si registravano lievi surplus tra il 1898 e il 1908. L'assenza di squilibri nei conti pubblici e una tassazione regressiva si accompagnarono a un aumento dei risparmi, indirizzati a finanziare l'industria (Brosio, Marchese 1986, p. 54)[21].

Diversamente da quanto accaduto nel corso del XIX secolo e nei primi anni del XX, gli ultimi cinquant'anni della storia italiana sono stati caratterizzati da ampi squilibri nei conti pubblici, a causa soprattutto del ritardo con cui le entrate si sono adeguate al rapido aumento della spesa[22]. Tra il 1960 e il 1964 il deficit era in media inferiore all'1% del PIL. È poi salito su valori medi

[19] Il deficit medio tra il 1862 e il 1866 ammontava al 5% del PIL.

[20] Indicazioni sul ruolo della «contabilità creativa» vengono anche dalla differenza tra la variazione del debito pubblico (una misura del disavanzo di cassa e delle assunzioni dirette di debito, che possono non essere considerate tra le spese di bilancio) e il disavanzo del bilancio. In alcuni anni (1876, 1881 e 1882) tale differenza è particolarmente elevata. Occorre tuttavia notare che differenze significative tra i due indicatori si registrano anche in altri periodi e che le due variabili hanno comunque un andamento simile nel periodo considerato.

[21] Brosio e Marchese (1986) forniscono una classificazione delle entrate pubbliche in Italia nel periodo 1861-1913 in base al grado di regressività, concludendo che in media nel periodo considerato circa il 50% delle entrate derivava da imposte regressive.

[22] Le entrate sono rimaste sotto il 30% del PIL fino alla metà degli anni Settanta, per raggiungere lo stesso livello della spesa primaria solo nei primi anni Novanta.

dell'ordine del 3% nella seconda parte di quel decennio, portandosi poi oltre il 7,5% negli anni Settanta e quasi all'11% negli anni Ottanta e nei primi anni Novanta.

Dalla metà degli anni Ottanta la stabilizzazione del debito è divenuta il principale obiettivo delle politiche di bilancio italiane. Inizialmente, il rapido aumento della spesa per interessi ha più che compensato i progressi nella riduzione del divario tra spesa primaria ed entrate. Gli sforzi successivi, tuttavia, hanno ridotto il disavanzo dall'11,4% del PIL nel 1989 al 2,7 nel 1997 e all'1,7 nel 1999. Tale correzione è stata in gran parte guidata dalle entrate (la loro incidenza sul PIL è cresciuta di circa 6 punti percentuali tra il 1989 e il 1999), mentre l'incidenza sul PIL della spesa primaria corrente è rimasta sostanzialmente invariata e quella delle spese in conto capitale è diminuita di poco più di 1 punto percentuale. La composizione dell'aggiustamento può aver contribuito a un rallentamento della crescita: «La forte dipendenza dagli aumenti delle tasse e una riduzione della spesa per gli investimenti possono aver ostacolato la crescita dell'economia. Le ripetute misure correttive hanno poi probabilmente influito in maniera negativa sulle attese di famiglie e imprese. Azioni di emergenza hanno di frequente prevalso su soluzioni a lungo termine. [...] Questi fattori possono spiegare perché, nonostante l'ampia flessione dei tassi di interesse, il successo degli sforzi di consolidamento non abbia portato a una significativa accelerazione della crescita» (Balassone *et al.* 2002, pp. 779-780). Dopo il 1999 e fino alla prima manifestazione degli effetti della crisi finanziaria (che hanno determinato un nuovo aumento del deficit), i conti pubblici non hanno mostrato progressi significativi. L'indebitamento netto delle Amministrazioni pubbliche è stato pari in media a circa il 3% del PIL; la spesa totale e le entrate erano sostanzialmente stabili (rispettivamente al 48% e al 45% del PIL). L'ulteriore calo della spesa per interessi registrato in quegli anni (1,5 punti percentuali del PIL) è stato bilanciato da un aumento delle spese correnti primarie.

La descrizione degli andamenti di bilancio evidenzia notevoli differenze tra la situazione di fine Ottocento e quella di fine Novecento. Nel XIX secolo la correzione di bilancio fu avviata molto prima che il debito raggiungesse il suo picco: i conti dello Stato erano prossimi al pareggio per quasi tutti gli anni Novan-

ta del secolo (in media, il pareggio è stato conseguito nel periodo 1900-1913). Nel XX secolo la correzione di bilancio ha avuto inizio solo dopo che il debito aveva raggiunto il picco del 1994. Il disavanzo pubblico ammontava al 9,1% del PIL nel 1994, dopo aver segnato una media dell'11,3% nel decennio precedente, ed è sceso sotto il 3% nel 1997, attestandosi su quel livello fino alla recessione globale del 2008. L'impulso fornito all'economia dalla politica di bilancio è stato dunque molto diverso nei due sottoperiodi: tra il 1895 e il 1913 non si è resa necessaria quasi nessuna correzione durante la riduzione del debito, mentre un'ampia correzione è stata necessaria per avviare la riduzione del debito nella seconda metà degli anni Novanta del XX secolo.

6. *Conclusioni*

L'analisi proposta in questo capitolo sottolinea una consistente influenza negativa del rapporto debito/PIL sulla crescita del prodotto pro capite in termini reali nei primi 150 anni della storia italiana, con la componente estera del debito che esercita un impatto maggiore, prima del 1914, rispetto a quella interna. Abbiamo inoltre osservato che l'effetto negativo del debito si accompagna soprattutto a una minore accumulazione di capitale. Tali risultati sono in linea con l'evidenza empirica fornita da analisi panel dei dati relativi ai paesi avanzati.

Abbiamo anche evidenziato come ulteriori variabili esplicative, che non possono essere incluse negli esercizi econometrici per ragioni tecniche, siano rilevanti per spiegare perché, mentre la crescita economica è aumentata in Italia nella fase di riduzione del debito tra il 1895 e il 1913, altrettanto non sia accaduto tra il 1995 e il 2007.

In primo luogo, nel XIX secolo la correzione di bilancio fu avviata molto prima che il debito raggiungesse il suo picco. Nel XX secolo invece la correzione si avvia con forza solo in prossimità del momento in cui il debito raggiunge il picco nel 1994. Di conseguenza, mentre il bilancio non ha esercitato un impulso negativo sulla crescita del PIL durante la riduzione del debito tra il 1895 e il 1913, un tale impulso, significativo, c'è stato subito dopo il 1994, quando la correzione di bilancio si è intensifica-

ta e si è fondata soprattutto su un aumento delle entrate e su tagli alla spesa in conto capitale.

In secondo luogo, la dimensione del bilancio pubblico nel periodo precedente la Prima guerra mondiale era relativamente contenuta (entrate e spese si collocavano rispettivamente intorno al 10% e all'11% del PIL) e la sua composizione era *growth-friendly*, con gli investimenti che ammontavano in media al 13% delle uscite totali nel periodo 1866-1913: circa l'80% dell'accumulazione del debito fino al 1894 può essere attribuita alle spese di investimento. La dimensione e la composizione del bilancio pubblico erano state radicalmente diverse nel periodo 1960-2007. Entrate e spese si attestavano su una media del 40% del PIL e gli investimenti ammontavano in media al 7% della spesa totale. Il disavanzo medio era più del doppio della spesa per gli investimenti.

***

Le opinioni espresse in questo capitolo sono quelle degli autori e non impegnano la Banca d'Italia. Gli autori ringraziano i colleghi della Divisione finanza pubblica del Servizio studi di struttura economica e finanziaria della Banca d'Italia, Giorgio Albareto, Alberto Baffigi, Alfredo Gigliobianco, Pasqualino Montanaro, Patrizio Pagano, Paolo Sestito e Gianni Toniolo per l'aiuto nel reperimento di alcuni dati usati in questo lavoro e per i suggerimenti costruttivi. Sono inoltre in debito per le utili osservazioni con i partecipanti al *Workshop on Public Debt and Economic Growth* (Commissione europea, DG ECFIN, Bruxelles, 3 dicembre 2010); al workshop *Italy's International Economic Position, 1861-2011* (Banca d'Italia, Perugia, 10-11 dicembre 2010); al *67th Annual Congress of the International Institute of Public Finance* (University of Michigan, Ann Arbor, 8-11 agosto 2011) e alla conferenza su *New Perspectives on Public Debt* (European Center for the Study of Public Choice, Università La Sapienza di Roma, 26-28 settembre 2011). Tutti gli eventuali errori sono da attribuirsi agli autori.

19.
IL SISTEMA AMMINISTRATIVO: UNO SVANTAGGIO COMPETITIVO

di Magda Bianco e Giulio Napolitano

1. *Introduzione*

È ormai ampiamente riconosciuto che le istituzioni svolgono un ruolo essenziale nell'assicurare le condizioni necessarie allo sviluppo di qualunque sistema. Sebbene sia estremamente complesso distinguerne il ruolo rispetto a quello del capitale umano, della cultura e di altri fattori, «buone» istituzioni svolgono un ruolo fondamentale nel favorire la crescita economica.

Diversi contributi teorici ed empirici suggeriscono che, tra le varie istituzioni, «una buona governance» (che include una burocrazia efficiente e non corrotta, un sistema giuridico capace di tutelare i diritti di proprietà e di far rispettare i contratti, e un efficiente quadro regolatorio) è associata a una crescita più elevata (North 1990; Acemoglu, Johnson, Robinson 2005a; Hall, Jones 1999; Knack, Keefer 1995; La Porta *et al.* 1999; St. Aubyn 2007). Il ruolo dei pubblici poteri in questo senso è essenziale poiché condiziona le caratteristiche, la quantità e la qualità di buona parte delle istituzioni presenti in un paese.

Qui ne considereremo un aspetto, il sistema amministrativo, che comprende la burocrazia, la sua organizzazione e la disciplina che ne governa il comportamento (che nei paesi di *civil law* è generalmente il diritto amministrativo). È attraverso il sistema amministrativo che i pubblici poteri attuano le leggi e forniscono beni e servizi ai cittadini.

Il nostro punto di partenza è l'evidenza della relativa ineffi-

cienza del sistema amministrativo italiano, avvertita come uno dei principali ostacoli alla crescita dell'economia, per il fardello che esso rappresenta rispetto all'esercizio delle attività imprenditoriali e per l'incapacità di assicurare un'efficiente fornitura di beni pubblici e di porre rimedio ai fallimenti del mercato. Per una valutazione dell'attuale performance del sistema amministrativo italiano partiamo dalla sua nascita, nel 1861, osservandone quindi l'evoluzione. Alcune carenze sono radicate in profondità e risalgono alle fasi iniziali dello sviluppo del sistema: come fu creato, il ruolo rivestito dalla cultura giuridica e il rapporto degli apparati burocratici con la politica. Altre carenze sono più recenti e in parte causate proprio dalle risposte a questi «peccati» originali; risposte che, seppur adeguate nel momento in cui furono messe in pratica, sono diventate in seguito cause ulteriori di distorsione e di inefficienza.

Poiché non esiste una forma di capitalismo ideale, o una forma ottimale di amministrazione all'interno di un sistema capitalistico, la domanda che ci dobbiamo porre è se l'amministrazione italiana sia stata in grado di organizzare in maniera adeguata le proprie risorse all'interno dei vincoli esistenti e se nel corso del tempo sia riuscita a riorganizzarsi e adeguarsi all'evoluzione del sistema capitalistico italiano (Milhaupt, Pistor 2008). Nel complesso, la nostra risposta è che il sistema amministrativo, nella maggior parte dei casi e dei passaggi di fase, è riuscito ad adattarsi e a rispondere in maniera complessivamente adeguata al mutare degli equilibri economici e sociali del Paese. Tuttavia, soprattutto negli ultimi decenni, e a dispetto delle molteplici riforme varate, alcuni nodi irrisolti hanno impedito al sistema amministrativo nel suo insieme di continuare a soddisfare le esigenze di un contesto in continuo cambiamento.

Nelle pagine seguenti, definiremo innanzitutto quale dovrebbe essere il ruolo del sistema amministrativo da un punto di vista concettuale. Forniremo quindi indicatori di come è attualmente percepito l'apparato burocratico italiano e misure della sua performance relativa alla fornitura dei servizi essenziali nel corso del tempo. Dopo una sintesi della sua evoluzione a partire dal 1861, identificheremo le ragioni dell'attuale inefficienza percepita, che è diventata motivo di svantaggio competitivo per l'economia italiana. Quindi considereremo le cause iniziali di difficoltà:

le condizioni di partenza, il rapporto con la politica, e il ruolo rivestito dalla regolamentazione e dalla cultura giuridica. Discuteremo poi in dettaglio un «servizio» specifico prodotto dall'amministrazione – la giustizia civile – per meglio comprendere quando e come sono emerse le inefficienze in quest'area. Descriveremo quindi i principali tipi di risposte date a esigenze di cambiamento dell'amministrazione e come, in alcuni casi, esse si siano rivelate causa di problemi ulteriori (ad esempio, la creazione di enti esterni all'amministrazione formale: strutture all'inizio più flessibili ed efficienti ma che hanno iniziato ben presto a replicare gli stessi difetti dell'amministrazione tradizionale). Infine, discuteremo i recenti processi di riforma (e le difficoltà che hanno incontrato), concludendo con alcune cautele e avvertenze rispetto alle nostre stesse ipotesi interpretative.

Quello che presentiamo, in ogni caso, non è un quadro ricostruttivo generale e comprensivo dell'evoluzione del sistema amministrativo, dei suoi successi e fallimenti (sui quali si rimanda a Torchia 2009; Melis 1996; Cassese 1983). Qui si vogliono piuttosto proporre alcune possibili chiavi esplicative del complesso rapporto tra sistema amministrativo e crescita economica e offrire sostegno empirico alla descrizione di questi successi e fallimenti in alcune aree specifiche.

2. *Il ruolo dell'amministrazione*

2.1. *Il ruolo del sistema amministrativo*

I compiti che in linea di principio un governo dovrebbe svolgere variano nel corso del tempo a seconda della fase di sviluppo e delle caratteristiche dell'economia. In un'economia di mercato capitalista il ruolo del governo è in primo luogo quello di assicurare la fornitura di alcuni beni pubblici o semipubblici (diritto, ordine pubblico, difesa, giustizia e diritti di proprietà); in secondo luogo, quello di gestire imprese e di regolare attività economiche condizionate da fallimenti di mercato (ad esempio, infrastrutture e *public utilities*); in terzo luogo, quello distributivo, anche al fine di conseguire obiettivi di uguaglianza. Questi compiti possono essere assolti in molti modi diversi, a seconda del si-

stema giuridico, del livello di sviluppo e degli orientamenti sociali e politici della società.

Idealmente, un sistema amministrativo andrebbe valutato proprio in riferimento alla capacità di implementazione efficace di questi obiettivi. In pratica, però, è estremamente difficile (e forse non del tutto corretto) formulare un giudizio solo in base a questi parametri. I fattori in base ai quali dovrebbe essere valutata l'adeguatezza del sistema sono molti e variabili nel corso del tempo. Per esempio, in molti paesi, tra la seconda metà del XIX secolo e la prima metà del XX, si è avuto un graduale ampliamento del ruolo del sistema amministrativo: a mano a mano che il Parlamento ha iniziato a rappresentare anche le classi meno abbienti, sono state introdotte leggi e regolamenti nel campo del welfare, dell'istruzione, del lavoro e della sanità (Cassese 2010).

Ancora più difficile è valutare l'efficienza di un sistema amministrativo. In generale, dal momento che i dipendenti non beneficiano di sistemi di incentivi, è più difficile assicurare una buona performance delle Pubbliche amministrazioni e delle imprese pubbliche, rispetto alle imprese private. L'output delle agenzie governative è più difficile da quantificare e misurare: i beni e i servizi da loro offerti, infatti, non hanno spesso dei sostituti (Dixit 1977). Inoltre, sono quasi sempre organizzazioni di grandi dimensioni, che realizzano nello stesso tempo molti compiti differenti e hanno pertanto incentivi più deboli (Holmstrom, Tirole 1991); rispondono a una molteplicità di soggetti, con un effetto negativo sull'efficacia degli incentivi (Petretto 2008; Napolitano, Abrescia 2009). In Italia, solo di recente, con i programmi di «spending review», sono state introdotte in modo organico iniziative formali volte a sviluppare misure di efficienza della spesa pubblica.

2.2. *La definizione del sistema amministrativo*

Definiamo il sistema amministrativo (inteso in senso ampio) come l'amministrazione statale, centrale e periferica, gli enti locali, gli enti pubblici strumentali e le aziende autonome, le autorità indipendenti nonché i poteri e gli strumenti attraverso cui essi operano. I sistemi amministrativi moderni e il diritto amministrativo che li disciplina si sono sviluppati nell'Europa del XIX

secolo nel contesto degli «Stati-nazione» (Cassese 2010). Generalmente, tra lo Stato e l'amministrazione è andato creandosi un legame biunivoco: i sistemi amministrativi e il diritto amministrativo si sono sviluppati in base alle necessità dei diversi modelli statali, per cui a linee di sviluppo dei diversi Stati nazionali differenti hanno corrisposto evoluzioni differenziate dei sistemi amministrativi.

Nei moderni paesi industrializzati, la Pubblica amministrazione è spesso il settore più vasto in termini di occupazione e valore aggiunto (anche se quest'ultimo è difficile da misurare in modo preciso) e la produzione di beni e servizi pubblici è realizzata da un numero elevato di strutture decentrate[1].

2.3. *L'importanza della qualità dell'amministrazione*

Recenti analisi empiriche sembrano confermare che «la qualità dell'amministrazione» è essenziale per la crescita del sistema economico. Secondo Olson, Sarna e Swamy (2000), le differenze nella governance sono in grado di spiegare perché alcuni paesi in via di sviluppo crescono rapidamente, sfruttando le opportunità di *catch-up*, mentre altri restano indietro. Gli autori utilizzano come *proxy* di una buona governance un basso rischio di esproprio; un ridotto rischio di violazione dei contratti; l'osservanza della *rule of law*; l'efficacia amministrativa (che include la qualità della burocrazia, il livello di corruzione e il rispetto dei cittadini per l'autorità delle istituzioni).

Kaufmann e Kraay (2002) ottengono risultati simili usando gli indicatori di governance della Banca Mondiale: identificano un nesso di causalità tra una buona governance e il reddito pro capite, mentre non trovano evidenza della relazione inversa: redditi più alti non garantiscono una governance migliore. Ciò sta a indicare che i miglioramenti nella qualità istituzionale o nella governance difficilmente sono una conseguenza automatica dello sviluppo economico.

[1] In Italia, nel 2003, c'erano 9.976 «unità istituzionali» (ministeri, regioni, ASL, università, amministrazioni comunali e provinciali) con 3.541.000 dipendenti, il 16% dell'occupazione totale (ISTAT 2007).

Anche Acemoglu, Johnson e Robinson (2005a), Hall e Jones (1999) ed Easterly e Levine (2002) identificano nessi di causalità tra una migliore governance e redditi pro capite più alti. Per quanto riguarda le ragioni in grado di spiegare le differenze tra sistemi, La Porta *et al.* (1999) suggeriscono che alcune misure della performance dell'amministrazione («interferenza con il settore privato», «efficienza», «produzione di beni pubblici» e «dimensioni del settore pubblico») sono condizionate da alcune caratteristiche politiche e culturali molto generali, come il frazionamento etnolinguistico, il tipo di ordinamento giuridico e l'affiliazione religiosa.

3. *Misure del risultato*

3.1. *Confronti internazionali recenti*

È estremamente difficile confrontare sistemi amministrativi diversi e la loro capacità di costituire una cornice adeguata per il buon funzionamento dei mercati. In questa sede discuteremo alcuni degli indicatori più usati. Essi si fondano spesso su ipotesi semplificatrici e presentano talvolta significativi limiti metodologici. Pertanto, non si può certo fare affidamento su un unico indicatore come evidenza di specifiche debolezze; tuttavia, considerati nel loro insieme, essi rivelano in modo significativo la percezione, da parte degli investitori e degli analisti, del grado di inefficienza del sistema amministrativo italiano; percezione, tuttavia, che ha bisogno di essere suffragata da alcune evidenze «più solide», su cui si tornerà nel paragrafo successivo.

I dati di La Porta *et al.* (1999), quelli prodotti nell'ambito del rapporto sul *Doing Business*, e gli indicatori di governance della Banca Mondiale suggeriscono tutti che sotto molti profili uno dei fardelli che attualmente gravano sull'economia italiana potrebbe essere proprio la cattiva «qualità dell'amministrazione». La Porta *et al.* (1999) costruiscono indicatori di «efficienza amministrativa» (tra cui *proxies* dei ritardi burocratici, della corruzione e dell'evasione fiscale), come medie su un periodo che va dal 1972-1982 al 1995-1996. L'Italia si colloca in posizione arretrata in tutto il periodo. Gli autori presentano anche indicatori

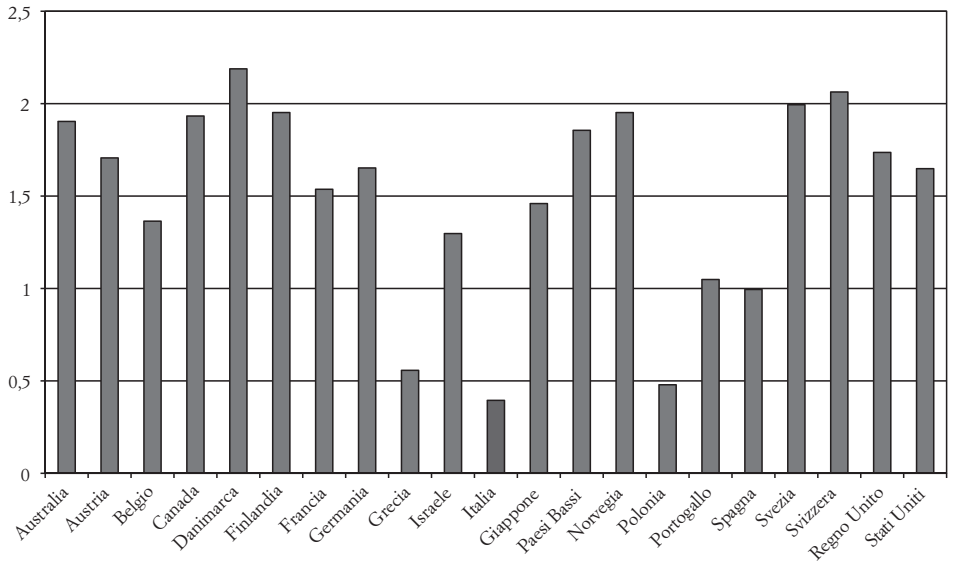
della capacità di offrire beni pubblici, approssimata dalla qualità delle infrastrutture, dal livello di istruzione e di mortalità infantile; anche queste ottenute come medie sullo stesso periodo. I risultati dell'Italia sono buoni solo rispetto alla mortalità infantile. Le misure dell'«interferenza con il settore privato» (che includono la tutela dei diritti di proprietà, la regolamentazione dell'attività d'impresa, l'aliquota fiscale massima, tutti misurati nel 1994 o nel 1997), infine, indicano che l'Italia (pur non essendo nelle prime posizioni della classifica) ha valori non lontani da quelli di molti altri paesi sviluppati.

La Banca Mondiale produce diversi indicatori di governance. L'indicatore «efficacia dell'intervento pubblico» (fig. 19.1) misura la percezione della qualità del servizio pubblico, del livello della burocrazia, della competenza dei dipendenti statali, dell'indipendenza della Pubblica amministrazione dalle pressioni politiche, dell'impegno del governo nell'attuare le leggi e le politiche pubbliche. È nella sostanza una misura degli input richiesti a un governo per realizzare e implementare buone politiche e assicurare l'offerta di beni pubblici. Nel 2008, dopo diversi anni di peggioramento dell'indicatore, l'Italia si collocava in una posizione decisamente arretrata. L'indicatore «qualità della regolamentazione» si concentra invece sulle politiche e considera la rilevanza di politiche ostili al mercato e la percezione dell'onere imposto da una regolamentazione eccessiva. Nel 2008, la performance dell'Italia, nonostante un leggero avanzamento, era migliore solo di quelle di Grecia e Polonia. Indicazioni simili provengono dalle classifiche dei Rapporti *Doing Business* della Banca Mondiale, in cui l'Italia si colloca in posizioni non lusinghiere, nonostante i tentativi di «risalita». Anche gli indicatori dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico sulla regolamentazione dei mercati dei prodotti e dei servizi mostrano, per alcune aree, un eccesso di regolamentazione anticompetitiva (e una presenza eccessiva dello Stato). L'indicatore *rule of law* della Banca Mondiale misura quanto i soggetti hanno fiducia nelle regole della società e le rispettano. Anche da questo punto di vista, la performance dell'Italia nel 2008 era la peggiore. Infine, con riferimento all'indicatore «controllo della corruzione», che misura la percezione della corruzione, convenzionalmente definita come «l'esercizio del potere

pubblico per ottenere un vantaggio personale», nel 2008 l'Italia era al penultimo posto, davanti alla sola Grecia. La valutazione complessiva che emerge da tutti questi indicatori è estremamente negativa.

Ma date le debolezze metodologiche di alcuni di questi indicatori è utile prendere in considerazione anche alcune misure più dirette dell'«output» del sistema amministrativo.

Figura 19.1. *Efficacia dell'intervento pubblico (2008)*



Fonte: World Bank (anni vari).

3.2. *Alcune misure «rappresentative» della performance*

È assai complesso valutare l'«output» di un buon governo; ancora di più se consideriamo specificamente il sistema amministrativo, a causa della difficoltà di misurarne la qualità dell'output e di prendere in considerazione il ruolo dei diversi input. Idealmente, vorremmo misure dell'«efficienza» dell'apparato amministrativo (come vengono impiegati gli input), e misure del prodotto in termini di: a) beni e servizi pubblici prodotti e b) qualità della regolamentazione. Questi output condizionano infatti la produttività e la crescita dell'intero sistema: pensiamo alle infrastrutture, all'istruzione, alla ricerca e sviluppo, al sistema giudiziario. Poiché le misure di produttività tota-

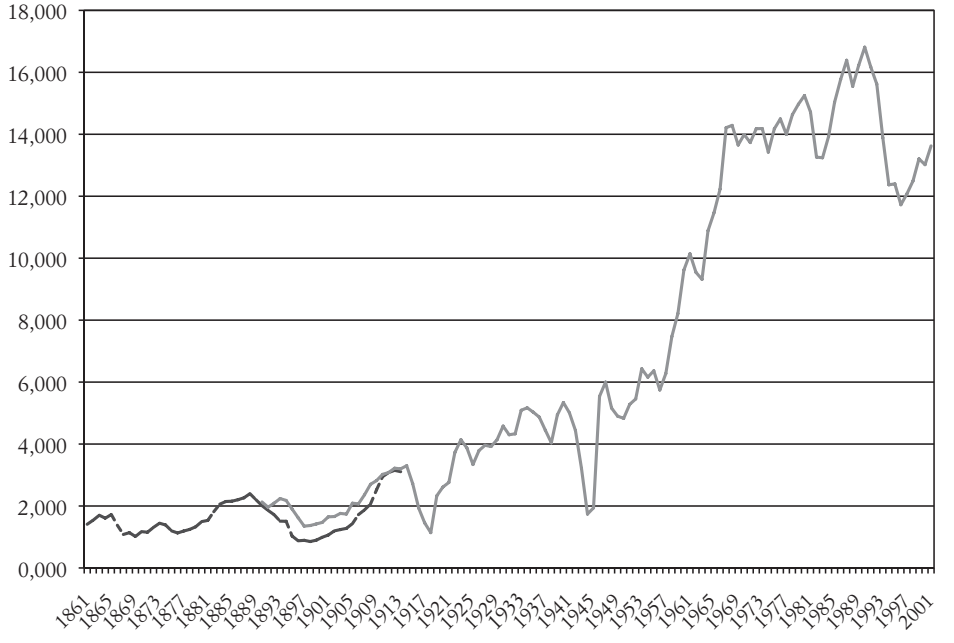
le[2] disponibili si basano sui costi degli input (soprattutto quello del lavoro) e quindi non possono essere usate per valutare l'utilizzo efficiente degli input stessi, nei paragrafi seguenti mostreremo l'evoluzione di alcune misure indirette relative all'offerta di un servizio pubblico strettamente legato all'esercizio di una funzione sovrana (la giustizia civile) e alla costruzione delle infrastrutture pubbliche.

3.2.1. *L'offerta di infrastrutture.* I dati sugli investimenti in opere pubbliche e sullo stock di capitale pubblico evidenziano quattro momenti di forte crescita degli investimenti pubblici (Cannari, Chiri 2002): (1) gli anni Ottanta nell'Ottocento, (2) il periodo precedente alla Prima guerra mondiale, (3) gli anni Trenta e (4) gli anni Cinquanta e Sessanta (fig. 19.2). Se rapportiamo gli investimenti al prodotto interno lordo, il primo periodo sembra essere caratterizzato dal processo di accumulazione più intenso, mentre negli ultimi anni il rallentamento è evidente. Distinguendo anche per tipo di bene (strade, ferrovie e reti elettriche), ciascuno valutabile quale indicatore significativo della capacità della Pubblica amministrazione di realizzare uno dei suoi compiti principali, emergono alcune difficoltà soprattutto nei periodi a noi più vicini. Questo suggerisce una diminuita capacità di azione a sostegno dell'economia nella fornitura di beni pubblici o quasi pubblici. Nei periodi più recenti, in particolare, il problema principale sembra consistere non tanto e non solo nell'insufficiente spesa, quanto nella sua scarsa qualità e nell'insufficiente capacità realizzativa (Balassone, Casadio 2011; Macchiati, Napolitano 2009).

3.2.2. *L'offerta di un bene pubblico: la giustizia civile.* Uno dei principali beni pubblici o semipubblici forniti dallo Stato è l'amministrazione della giustizia. Se utilizziamo come misura della performance del settore giudiziario la durata dei procedimenti (in primo grado e in appello) vediamo un lento peggioramento del sistema giudiziario fino alla Seconda guerra mondiale e un significativo e più grave deterioramento nel dopoguerra

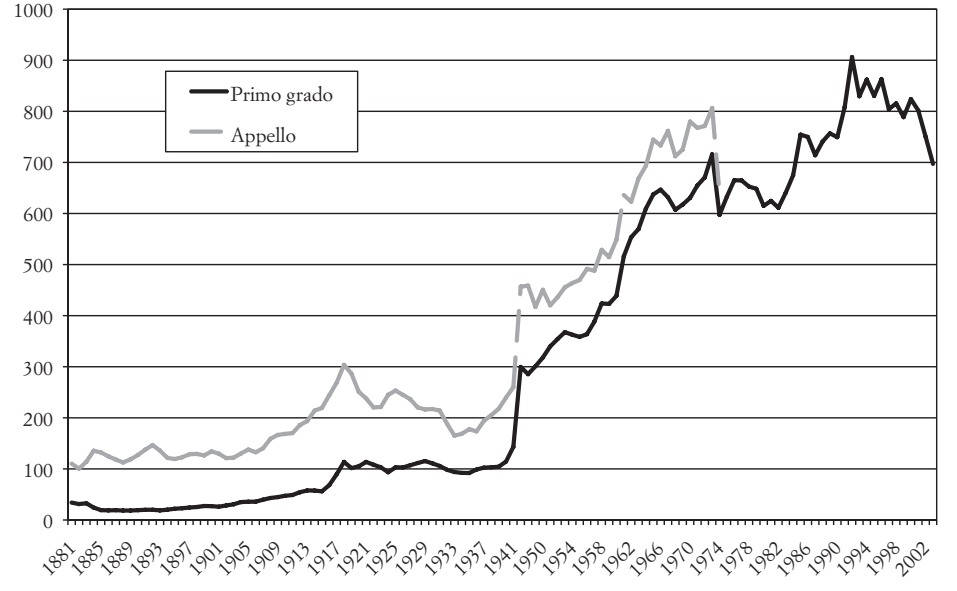
[2] I dati provengono da Broadberry, Giordano, Zollino (2013).

Figura 19.2. *Investimenti in opere pubbliche (miliardi di lire 1938)*



Fonte: Cannari, Chiri (2002), basato su Fenoaltea (1985); Rossi, Sorgato, Toniolo (1993).

Figura 19.3. *Durata dei procedimenti civili (giorni, stima)*



Fonte: ISTAT (1949-1984).

(fig. 19.3). Come vedremo in seguito, questa indicazione è confermata anche per altre misure dell'efficienza del sistema giudiziario. Ciò è tanto più significativo se si considera che altri indicatori (ad esempio quelli riferiti alla sanità o all'istruzione) mostrano una performance migliore anche dopo la Seconda guerra mondiale.

Anche se queste misure dipendono da una serie di altri fattori non necessariamente collegati all'efficienza della Pubblica amministrazione, nel loro insieme danno un'indicazione di come nel corso del tempo il sistema amministrativo sia riuscito ad assicurare l'offerta di beni pubblici e una regolamentazione adeguata. Lette insieme ai precedenti indicatori qualitativi suggeriscono che, almeno negli ultimi decenni, la qualità di alcuni beni pubblici forniti dal sistema amministrativo (ad esempio, le infrastrutture e la giustizia civile) sia però stata scarsa.

4. *Il sistema amministrativo italiano dal 1861: uno sguardo d'insieme*

In questa sezione descriveremo sinteticamente l'evoluzione del sistema amministrativo italiano con riferimento ai diversi ruoli che esso dovrebbe svolgere, identificando i casi di «degenerazione» rispetto a quella che avrebbe dovuto essere una risposta fisiologica all'evoluzione dell'economia e della società. Le questioni rilevanti sono se il sistema amministrativo abbia svolto il proprio ruolo di fornitore di beni pubblici essenziali, di regolatore efficiente dell'economia, almeno in alcuni periodi, e quanto i problemi attuali non siano altro che la conseguenza di alcuni mai risolti vizi di origine.

L'analisi storica, in particolare, suggerisce che alcune debolezze siano state presenti sin dalle origini, ma anche che in alcuni periodi il sistema amministrativo abbia saputo accompagnare la rapida crescita del sistema produttivo e i bisogni di una società in evoluzione. Distinguiamo l'evoluzione del sistema in sei fasi successive (Melis 1996; Cassese 1983).

4.1.1. *1861-1898: il ritardo amministrativo.* Rispetto agli altri paesi europei, l'Italia rappresenta un caso piuttosto anomalo:

mentre in Francia, nel Regno Unito e in Germania gli apparati burocratici hanno accompagnato e sostenuto il processo di unificazione nazionale e la costruzione dello Stato, in Italia, a causa dell'assenza di una tradizione amministrativa consolidata, ciò non è avvenuto (Cassese, Melis 1990). L'Italia unita disponeva di una Pubblica amministrazione «di piccole dimensioni» (nel 1861 c'erano circa 50.000 funzionari pubblici, 3.000 soltanto alle dipendenze del governo; la spesa pubblica, dedicata soprattutto al pagamento del debito e alla difesa, rappresentava il 10% del PIL), mentre negli altri paesi europei essa aveva un peso decisamente superiore. La Francia aveva ereditato dal periodo napoleonico un'imponente burocrazia, ben distribuita all'interno del Paese e rappresentativa della media borghesia. La Germania aveva ricevuto dall'esperienza prussiana un modello di organizzazione «militare» e un'ideologia da «servitore pubblico». L'amministrazione britannica aveva una tradizione di lunghissima durata. Al contrario, l'Italia non aveva un'organizzazione unitaria e compatta del sistema giudiziario, la sua legislazione era ancora influenzata dalle vicende degli Stati preunitari, e non possedeva una disciplina per il reclutamento dei funzionari pubblici (Melis 2010). Dopo l'Unità, comunque, il loro numero iniziò a crescere rapidamente (e nel 1882 raggiunse circa 98.000 unità).

A causa di un panorama istituzionale frammentato e del ruolo limitato svolto dall'amministrazione nell'unificazione del Paese, all'unificazione legislativa dell'Italia non si associò quella amministrativa. Solo nel 1865 furono promulgate alcune leggi per «l'unificazione amministrativa»[3], ma esse non furono comunque sufficienti a creare una struttura burocratica omogenea in tutto il Paese. Negli anni Ottanta, il rapporto tra Stato e società era ormai definito dall'ordinamento: per la prima volta veniva chiaramente riconosciuto il ruolo dello Stato nel regolare l'attività economica e sociale attraverso poteri di pianificazione, regolamentazione e controllo. Speciali poteri amministrativi consentivano all'amministrazione di disporre degli interessi privati me-

[3] Legge sui comuni e le province; legge sulla sicurezza pubblica; legge sulla sanità pubblica; legge sul Consiglio di Stato; legge sulle vertenze amministrative; e legge sui lavori pubblici.

diante l'adozione di atti unilaterali, a prescindere dal consenso degli interessati.

I funzionari di rango più alto dell'amministrazione appartenevano all'élite del Nord Italia, soprattutto piemontese: nel 1897, il 25% era piemontese, il 53% veniva dal Nord, e solo il 15% dal Sud del Paese (Cassese 1977).

4.1.2. *1898-1913: il grande slancio.* Nel corso di questo periodo, l'aumento della domanda di beni e servizi pubblici favorì la crescita anche dell'amministrazione. Con «un grande slancio», l'amministrazione fu in grado di soddisfare le accresciute richieste del sistema economico e dei gruppi sociali emergenti (i lavoratori e i sindacati che li rappresentavano). L'amministrazione nazionale e quella locale ampliarono i confini del loro ambito d'intervento. Ai comuni fu consentita la gestione diretta di servizi locali a beneficio dei cittadini (1903); furono nazionalizzate le ferrovie (1905); fu creato un ente pubblico per offrire assicurazioni sulla vita (1911). In quindici anni, il numero dei dipendenti pubblici aumentò in modo significativo: nel 1914 erano 286.670, il triplo rispetto all'inizio del secolo; si accrebbe in misura rilevante la percentuale con origini meridionali; le competenze giuridiche divennero dominanti, con una riduzione del peso di quelle tecniche e una «burocratizzazione» dell'amministrazione. Questi cambiamenti si associarono in parte a una rapida proliferazione della legislazione, che divenne sempre più dettagliata nel regolare le attività degli attori pubblici e privati.

Una reazione alla «burocratizzazione» della Pubblica amministrazione fu la creazione di enti pubblici esterni all'amministrazione centrale: le cosiddette amministrazioni parallele. A questi organismi furono attribuiti compiti speciali, diversi da quelli dei Ministeri: nacquero così amministrazioni autonome, aziende municipalizzate e, più tardi, enti pubblici, economici e non.

La creazione di questi organismi si configurò come un modo per sfuggire ai vincoli finanziari imposti dalle ragionerie e alla rigida regolamentazione della burocrazia all'interno della struttura tradizionale della Pubblica amministrazione. Gli enti pubblici, inoltre, non erano soggetti alle due leggi (n. 290 e n. 693) approvate nel 1908 e che definivano lo status, i compiti e i diritti dei dipendenti pubblici (anche in risposta all'attività delle prime or-

ganizzazioni sindacali). Ciò consentiva loro di reclutare e gestire con meno vincoli i dipendenti con competenze tecniche e manageriali.

4.1.3. *1920-1939: dalla «normalizzazione» amministrativa alla reazione alla Grande Depressione.* Durante il fascismo, il sistema amministrativo fu soggetto a due tendenze opposte. Da un lato, soprattutto dopo la fine della Prima guerra mondiale, vi fu un arretramento dello Stato e una sensibile diminuzione del numero di occupati nel settore pubblico (da 540.847 nel 1923 a 520.979 nel 1928); dall'altro lato, in seguito al consolidamento del regime fascista, dopo la Grande Depressione, il ruolo e le dimensioni dello Stato aumentarono enormemente (i dipendenti pubblici passarono da 643.328 nel 1933, a 787.862 nel 1938, a 1.380.904 nel 1943). Negli anni Trenta, metà dei funzionari pubblici di livello più alto proveniva dal Sud, il 30% dall'Italia centrale, e solo il 20% dal Nord. Questa tendenza alla «meridionalizzazione» si fece ancora più evidente dopo gli anni Trenta (Cassese 1977).

In questo periodo furono promulgate diverse leggi importanti. In molti campi strategici (risorse idriche, infrastrutture energetiche e per l'industria, progettazione urbana) furono assegnati alla Pubblica amministrazione importanti poteri discrezionali di pianificazione e di regolamentazione. Fondamentale fu la crescita di nuovi organismi ed enti di diritto pubblico: tra il 1919 e il 1943 furono creati 352 nuovi enti e 32 gruppi o holding, in parte per assicurare la rappresentanza di tutti i corpi sociali all'interno dello Stato, ma anche per costituire una nuova area di influenza politica al di fuori del tradizionale nucleo di burocrati operanti nell'amministrazione centrale.

Anche la Grande Depressione contribuì allo sviluppo e al cambiamento dell'amministrazione. Per gestire la crisi del settore finanziario e di quello industriale, il governo creò un apposito ente di diritto pubblico, l'Istituto per la Ricostruzione Industriale. Fondato nel 1933 come ente temporaneo, diventò un'istituzione stabile nel 1937, con un ampio programma di salvataggio e gestione di banche e imprese industriali. Allo stesso tempo, la nuova legge bancaria prevedeva la separazione tra banche e imprese e la creazione di un sistema di controllo amministrati-

vo (1936). L'Istituto per la Ricostruzione Industriale controllava il 44% del mercato azionario italiano e, con le altre aziende di Stato, assicurò lo sviluppo di un'élite tecnocratica indipendente da ogni influenza politica (cfr. Amatori, Bugamelli, Colli *supra*, cap. 16).

4.1.4. *1950-1973: il contributo del settore pubblico al miracolo economico.* Dopo la fine della Seconda guerra mondiale e l'introduzione del nuovo ordine democratico (con l'approvazione della Costituzione nel 1947), il numero di dipendenti pubblici aumentò ancora (da poco più di 1 milione nel 1948 a oltre 1.100.000 nel 1963), sia per l'ampliamento della macchina statale e dei suoi compiti, sia per ragioni di consenso politico.

Un ruolo fondamentale nella ricostruzione del Paese venne svolto dalle imprese pubbliche, che conobbero un significativo sviluppo dopo la Seconda guerra mondiale, con un aumento degli occupati da 250.000 nel 1951 a 700.000 nel 1977. Erano attive nei nuovi settori strategici: energia, chimica, materie plastiche e distribuzione del petrolio (cfr. Crafts, Magnani *supra*, cap. 3). Una questione controversa è quella della creazione, nel 1950, della Cassa per il Mezzogiorno, un ente speciale che aveva l'obiettivo di sviluppare le infrastrutture energetiche, dei trasporti e idriche e di rinnovare i servizi per il turismo nelle regioni meridionali (cfr. Iuzzolino, Pellegrini, Viesti *infra*, cap. 20). La Cassa, soprattutto in una prima fase, conobbe un significativo successo. Ma non riuscì mai a coordinarsi efficacemente con l'amministrazione centrale e con quelle locali.

Le imprese pubbliche diedero il loro sostegno allo sviluppo dell'iniziativa privata e dei mercati e al successo delle strategie di esportazione (cfr. Crafts, Magnani *supra*, cap. 3). Esse, inoltre, realizzarono le principali infrastrutture energetiche e dei trasporti e garantirono la fornitura di molti beni e servizi essenziali ai cittadini.

Nel corso degli anni Sessanta si assistette a un ampliamento e a un rafforzamento del sistema di welfare: venne introdotto un nuovo sistema di istruzione pubblica, che garantiva l'istruzione gratuita ai ragazzi fino all'età di 14 anni (1962) (cfr. Brandolini, Vecchi *supra*, cap. 8 e Bertola, Sestito *supra*, cap. 9); un nuovo fondo di previdenza assicurava la pensione di anzianità

anche a chi non aveva contribuito al fondo, a patto che il suo reddito fosse inferiore a una certa soglia (1969). La modernizzazione avvenne dunque al di fuori dell'amministrazione centrale, soprattutto grazie all'uso di strumenti di diritto privato. In questo periodo non ci fu alcun tentativo di realizzare una riforma complessiva dell'amministrazione e del suo diritto. Il Parlamento, piuttosto, cercò di rafforzare il proprio controllo sulla macchina pubblica con una serie di leggi relative all'organizzazione e ai controlli.

4.1.5. *1973-1990: un altro periodo di crescita nonostante l'inerzia amministrativa.* Nonostante le crisi economiche del 1973-1974 e le difficili condizioni macroeconomiche del Paese, la produzione di beni e servizi pubblici continuò a espandersi. Nel 1978 fu istituito il sistema sanitario nazionale, che forniva a tutti assistenza medica gratuita; furono estesi e resi più favorevoli gli schemi pensionistici statali; e ci fu un aumento costante del numero di dipendenti pubblici.

Tuttavia, mentre l'economia italiana cresceva, il sistema amministrativo restava indietro; i suoi tratti distintivi diventarono sempre più: personale malpagato, procedure complicate e lunghi ritardi. Anche il modello delle amministrazioni parallele venne messo in discussione e furono promulgate alcune leggi (tra cui la 70/1975) per limitarne la crescita.

Diventò sempre più evidente la difficoltà di adottare e soprattutto attuare riforme istituzionali e amministrative. La creazione dei governi regionali e la devoluzione di compiti amministrativi alle amministrazioni locali fu lenta e inefficace (1970-1977). La riforma della dirigenza pubblica (1972) e del pubblico impiego (1983) non garantì l'introduzione di criteri gestionali di tipo manageriale. I tentativi più ambiziosi di riformare in modo organico la Pubblica amministrazione furono bloccati (1979-1980). La legge sul procedimento amministrativo del 1990 ebbe inizialmente un impatto limitato.

4.1.6. *1992-2010: l'inefficienza amministrativa come causa della bassa crescita.* La crisi valutaria del 1992 e la reazione al fenomeno della corruzione spinsero a una riduzione dei confini dell'attività dello Stato. Fu perseguito un ampio programma di

privatizzazioni, con ricavi tra i più alti in Europa, dopo il Regno Unito. La liberalizzazione delle *utilities* – telecomunicazioni ed elettricità in particolare – fu più ampia che negli altri paesi europei. Furono create autorità indipendenti con il compito di regolamentare il mercato per promuovere la concorrenza e tutelare i consumatori. Vennero approvate diverse leggi per favorire la semplificazione amministrativa (1990, 1993 e 1997) e il decentramento (1997 e 2001), quest'ultimo anche attraverso una serie di riforme costituzionali in senso federale dell'ordinamento della Repubblica.

Per la prima volta nel periodo repubblicano la struttura centrale dell'amministrazione venne profondamente riformata. Furono completamente ridisegnati i compiti e l'organizzazione interna dei Ministeri (1999). Venne introdotta una distinzione tra politica e amministrazione (1993-2001), seppur bilanciata da un'estesa applicazione dello *spoil system* (1999-2002). La disciplina del pubblico impiego venne quasi interamente privatizzata (1993 e 2001). Anche la macchina dei controlli amministrativi fu modificata per ridurre i controlli burocratici *ex ante* e promuovere le valutazioni della performance (1994 e 1999). Infine è stato introdotto un apparato coerente per misurare la performance dell'attività di governo, delle unità amministrative e dei singoli dipendenti (2009).

Nonostante tutti questi sforzi, la qualità burocratica resta scarsa e «fare business» in Italia è ancora difficile.

5. *Cause (potenziali) di inefficienza: le condizioni di partenza*

5.1. Path-dependence*: le debolezze iniziali*

Nel confronto con altri paesi europei, dunque, furono fonti iniziali di debolezza del nostro sistema amministrativo sia l'assenza di una forte tradizione burocratica sia la scarsa attenzione dedicata alla costruzione della macchina del nuovo Stato (ben maggiori furono gli sforzi normativi rivolti invece all'unificazione del mercato nazionale; Napolitano 2011).

I sistemi amministrativi e il diritto amministrativo si sono sviluppati in quasi tutti i paesi – anche con caratteristiche molto di-

verse – nel contesto specifico dello Stato moderno attorno al potere esecutivo (Cassese 2010). Il ritardo italiano nella costruzione di uno Stato unitario si è riverberato in un corrispondente ritardo nella formazione di un'adeguata infrastruttura amministrativa. «Sistemi amministrativi di prima generazione» furono creati in Inghilterra, Francia e Spagna già nel corso del Rinascimento e si rafforzarono nel XVIII e nel XIX secolo. In Germania e in Italia – paesi che hanno raggiunto l'unità solo nella seconda metà del XIX secolo – si svilupparono invece «sistemi amministrativi di seconda generazione». Le tradizioni amministrative dei due Paesi *late-comer*, tuttavia, erano profondamente diverse: la Prussia aveva un'imponente burocrazia e una solida cultura amministrativa, mentre il Piemonte aveva una debole struttura amministrativa. Nonostante l'influenza del modello napoleonico, il trapianto delle istituzioni francesi non fu né immediato, né integrale. Il sistema amministrativo italiano si rivelò incapace sia di imitare i modelli stranieri sia di sviluppare un corpus autonomo ed efficiente di regole e istituzioni. Nel seguire il modello francese, il nuovo Stato italiano rinunciò a ogni autentico decentramento. Le istituzioni centrali, tuttavia, non avevano ancora sviluppato una sufficiente capacità amministrativa. Diverse sono le ragioni di queste debolezze.

Innanzitutto, il sistema amministrativo italiano non fu immediatamente retto da un regime di *droit administratif* inteso come insieme speciale di regole, separate dal diritto privato e volte a rafforzare le prerogative degli apparati pubblici. Per almeno vent'anni dopo l'unificazione politica del Paese prevalsero il diritto privato e soprattutto le regole contrattuali, mentre gli elementi di diritto pubblico restavano frammentari e secondari. Questo ridusse la capacità dello Stato di imporsi sulla società e di governarla efficacemente, anche attraverso un'adeguata offerta dei beni pubblici necessari allo sviluppo. Soltanto a partire dagli anni Ottanta del XIX secolo si cominciò a riconoscere a tutte le decisioni dello Stato un effetto vincolante nei confronti dei privati, a prescindere dalla manifestazione di ogni loro consenso. Il diritto amministrativo si sviluppò come una branca separata dell'ordinamento, in grado di supportare l'autorità dello Stato.

In secondo luogo, dopo l'Unità, le leggi del Piemonte furono estese a tutto lo Stato, e andarono a sostituire quelle dei singoli

Stati. Tuttavia, lo sforzo maggiore fu dedicato all'unificazione del mercato più che a quella dell'amministrazione e delle istituzioni: il sistema giudiziario era frammentato anche al vertice (erano infatti presenti quattro diverse Corti Supreme nelle diverse aree del Paese); l'armonizzazione normativa non fu in grado di ridurre le diversità nelle condizioni economiche tra Nord e Sud; la disciplina dell'amministrazione, formalmente omogenea, veniva variamente applicata e interpretata a livello locale.

In terzo luogo, per i primi vent'anni dopo l'Unità, l'organizzazione amministrativa italiana rimase molto rudimentale e leggera (50.000 funzionari pubblici per oltre 25 milioni di persone): c'erano nove Ministeri, che impiegavano 3.000 persone; non esisteva alcun ente incaricato del coordinamento generale e, almeno all'inizio, nessuna procedura di reclutamento e selezione dell'élite amministrativa; l'accesso alle posizioni di vertice, inizialmente riservato ai funzionari piemontesi, diventò gradualmente un processo pressoché meccanico basato sull'anzianità.

In quarto luogo, il governo svolse un ruolo secondario nella promozione dello sviluppo economico. Vennero realizzati soltanto alcuni investimenti infrastrutturali (ad esempio, nel servizio postale). Il completamento della rete ferroviaria, inizialmente affidato ai privati, procedette meno velocemente di quanto previsto. Una delle cause del limitato coinvolgimento finanziario dello Stato nelle opere infrastrutturali era l'elevato debito pubblico ereditato dagli Stati preunitari.

Il grande slancio della Pubblica amministrazione italiana iniziò solo una ventina d'anni dopo l'Unità, intensificandosi all'inizio del XX secolo. Lo sviluppo industriale, e l'aumento della domanda di beni e servizi pubblici ad esso collegato, provocarono una crescita rilevante dell'amministrazione e delle sue funzioni.

5.2. *L'influenza eccessiva della politica sulla burocrazia*

Un secondo motivo di debolezza è collegato all'eccessiva influenza della politica sull'amministrazione, che ha impedito lo sviluppo di una burocrazia autonoma e competente, come invece è accaduto in altri paesi europei.

Funzionari pubblici professionali, reclutati sulla base del merito più che per motivazioni politiche, sono componenti fon-

damentali di un'amministrazione moderna. Il principio di neutralità dell'amministrazione ha avuto declinazioni diverse, dalla «figura senza volto» del funzionario pubblico britannico, completamente slegato dalla politica, al ruolo ibrido dell'*haut functionnaire* francese, alla combinazione tedesca di *Beamte* e *Politischer Beamte*.

Nell'Italia postunitaria, politici e funzionari erano strettamente legati, poiché entrambi parte di un'élite che aveva come obiettivo l'unificazione del Paese e la costruzione di un'identità nazionale. Per almeno vent'anni, le carriere burocratiche, politiche e giudiziarie furono in qualche modo intercambiabili.

Soltanto nel 1908 fu approvata una legge sullo status legale dei funzionari pubblici, che introduceva una separazione formale tra carriera politica e amministrativa. A questo punto i burocrati iniziarono a cercare di tutelarsi dall'interferenza della politica. Anche durante il periodo fascista, in cui la burocrazia era formalmente al servizio del nuovo regime, il suo status legale non subì sostanziali cambiamenti.

La Costituzione, entrata in vigore nel 1948, stabilisce che l'amministrazione è «subordinata» agli organi politici: ciascun membro del Consiglio dei ministri è responsabile dell'attività del suo Ministero. Il reclutamento dei pubblici dipendenti, tuttavia, deve avvenire a seguito di pubblico concorso. La politicizzazione è presente solo al vertice, per il potere conferito al governo di nominare i funzionari di livello più alto (sebbene questo potere sia solo apparente, dal momento che le regole e le pratiche legate all'anzianità tendono a ridurre lo spazio per la selezione).

E tuttavia, non si è verificato alcun «travaso» tra dirigenza pubblica e leadership politica: i funzionari pubblici eletti in Parlamento sono sempre stati una percentuale piuttosto ridotta del totale (in media il 4%); una percentuale molto più bassa che in Francia (dove oscilla in media tra il 15 e il 20%).

I vertici dell'amministrazione hanno tentato di proteggere la loro posizione e la loro carriera, cercando di limitare l'interferenza della politica rispetto all'esercizio delle loro funzioni: hanno in un certo senso barattato il potere con la sicurezza, mentre i politici hanno barattato l'indipendenza di azione con la lealtà. Questo *modus vivendi*, basato sul fatto che entrambe le parti hanno mantenuto un atteggiamento di *self-restraint*, è stato causa di

inefficienza e immobilità, e si è trasformato ben presto in un circolo vizioso.

Innanzitutto, il personale di diretta collaborazione dei ministri è cresciuto in maniera esponenziale. Il gabinetto ministeriale, il cui ruolo è di assicurare la trasmissione delle idee politiche dal ministro alla struttura, è arrivato spesso a contare oltre cento dipendenti.

In secondo luogo, sebbene i ministri non potessero influenzare la selezione e le carriere della burocrazia ministeriale, avevano comunque il potere di nominare il presidente e i membri del consiglio d'amministrazione degli enti pubblici e delle società partecipate dallo Stato.

Nel complesso, la relazione tra i vertici della burocrazia e la classe politica è stata diversa dal modello elitista francese o da quello americano dello *spoil system*. A un primo sguardo, l'attitudine neutrale della burocrazia italiana sembrerebbe più simile al modello britannico, ma vi sono almeno tre grandi differenze: innanzitutto, la burocrazia italiana non godeva né di salari, né del prestigio sociale che permettono ai funzionari pubblici britannici di livello più alto di essere neutrali di fronte al sistema politico. In secondo luogo, la classe politica italiana è ricorsa all'influenza politica molto più della sua controparte britannica. Terzo, la tendenza dei vertici della burocrazia italiana è di adottare posizioni prudenti e conservative attraverso il ricorso a un formalismo eccessivo e all'applicazione letterale delle leggi, con un ruolo di freno all'innovazione, al contrario di quanto accade nel Regno Unito, dove la burocrazia è molto più pronta a seguire uno spirito manageriale (tanto più a partire dalle riforme degli anni Ottanta del XX secolo).

Nell'ultimo decennio del XX secolo, l'esecutivo ha esteso il proprio potere alla nomina dei vertici dell'amministrazione: quelli chiamati dall'esterno dell'amministrazione con un mandato a termine hanno raggiunto il 30% nel 2007; lo *spoil system* è stato applicato in maniera estensiva (a partire dal 1999 e ancora più dal 2001 vi fu un turnover significativo dei vertici). Anche in seguito ad alcune decisioni della Corte Costituzionale, si è quindi limitato il potere discrezionale dell'esecutivo e si è cercato di subordinare eventuali rimozioni a una previa valutazione delle performance individuali.

La politica ha cercato di mantenere la propria influenza attraverso la manipolazione dello *spoil system*. Gli amministratori di vertice non hanno saputo cogliere la sfida della performance, delle gratifiche, della flessibilità. Il tentativo di riorganizzare il corpus dei funzionari pubblici in un senso più professionale, con l'obiettivo di raggiungere livelli più alti di performance e di fornire ai cittadini beni e servizi di qualità più elevata è in buona parte fallito.

5.3. *Il ruolo della cultura giuridica nella Pubblica amministrazione e la tradizione di diritto amministrativo*

Un terzo motivo di debolezza è rappresentato dalla rilevanza della cultura giuridica e dal ruolo svolto dai laureati in legge nella Pubblica amministrazione, che nel corso del tempo hanno in un certo senso limitato lo sviluppo di un approccio manageriale.

Nei decenni successivi all'Unità tecnici e ingegneri rivestivano un ruolo importante nell'amministrazione, e potevano accedere a posizioni manageriali: le leggi speciali per lo sviluppo delle regioni meridionali avevano favorito la costruzione di una nuova rete stradale; con la ristrutturazione del sistema ferroviario, in seguito alla sua nazionalizzazione nel 1905, e l'ampliamento di quello portuale era aumentata la domanda di ingegneri.

Ma, già alla fine del primo decennio del XX secolo, la Pubblica amministrazione diventò meno attraente per queste figure professionali (Minesso 1996): bassi salari, non sufficientemente compensati dal vantaggio della stabilità lavorativa; maggiore dipendenza dei ruoli tecnici da quelli amministrativi; presenza ai vertici della Pubblica amministrazione di un numero sempre più alto di laureati in legge, dato che la formazione giuridica era diventata precondizione necessaria per raggiungere ruoli manageriali. Questo indusse tecnici e ingegneri a cercare lavoro nel settore privato. Nel frattempo, aumentò l'importanza del diritto amministrativo che, sostenuto dalla scienza giuridica e dalla giurisprudenza del giudice amministrativo, iniziò a influenzare in misura rilevante l'amministrazione.

Un'evoluzione simile è osservabile anche nella società nel suo complesso, in cui si registrò un aumento degli iscritti alla facoltà di legge sul totale degli studenti universitari e una cre-

scente importanza del ruolo di avvocati e notai; le due professioni furono riconosciute e disciplinate già nel 1874 e nel 1875 (mentre quelle sanitarie ad esempio furono riconosciute solo nel 1910 e ingegneri e architetti solo nel 1923). Tra gli studenti laureati a partire dal 1913, la percentuale più alta è rimasta quella in discipline giuridiche; solo negli anni Sessanta e Settanta gli ingegneri diventarono il gruppo più consistente (Cammelli, Di Francia 1996).

Le evidenze relative all'anno 1954 (Cassese 1977) mostrano che buona parte delle posizioni di vertice della Pubblica amministrazione erano occupate da laureati in legge (tab. 19.1)[4].

Tabella 19.1. *Impiegati della Pubblica amministrazione (1954)*

	Laurea	Laurea in legge	Liceo	Scuola secondaria	Scuola primaria	Nessun titolo	Totale
Funzionari civili	13,51	5,47	25,07	44,18	17,10	0,14	100
Gruppo A	87,71	36,26	8,97	3,05	0,28	0,00	100
Insegnanti	31,02	0,85	68,23	0,75	0,00	0,00	100
Militari	6,48	2,08	20,62	30,01	42,69	0,19	100
Subalterni	0,06	0,00	0,80	12,77	84,34	2,03	100
Salariati	0,06	0,00	0,00	8,95	86,05	4,94	100

Fonte: Cassese (1977).

Anche molti membri del Parlamento erano avvocati. Una laurea in legge era quasi la precondizione necessaria per entrare in Parlamento (Cammarano, Piretti 1996): la percentuale dei laureati in legge presenti in Parlamento aumentò dal 37% negli anni Sessanta dell'Ottocento al 58% negli anni Venti. Fino all'inizio degli anni Ottanta dell'Ottocento questi parlamentari provenivano soprattutto dal Nord; in seguito le quote divennero

[4] Secondo alcune interpretazione (Melis 1996; Cassese 1977; Alesina, Danninger, Rostagno 1999), questa presenza era legata all'utilizzo dell'occupazione nel settore pubblico come strumento redistributivo per riallocare risorse dal Nord, più ricco, al Sud, meno industrializzato. In tal modo il Sud è rimasto intrappolato in un equilibrio di dipendenza «in cui i posti di lavoro nel settore pubblico sono una fonte critica di reddito a disposizione in cui non si materializzano opportunità private» (Alesina, Danninger, Rostagno 1999).

più omogenee, ma decisamente favorevoli al Sud se rapportate al numero di cittadini rappresentati. Questa situazione finì per condizionare anche il processo legislativo.

Gli avvocati, o i parlamentari con una laurea in legge, provenienti principalmente dal Sud, rappresentavano la maggioranza in Parlamento anche durante il periodo fascista; la loro quota si ridusse progressivamente nel corso del tempo, dal 45% nel 1921, al 31% nel 1929, al 24% nel 1934 (Cammarano, Piretti 1996). Gli avvocati erano la professione più rappresentata anche nell'Assemblea Costituente (32%), ma il loro numero diminuì lentamente in seguito.

Queste tre caratteristiche (debolezze iniziali, influenza della politica, e ruolo eccessivamente preponderante della formazione giuridica) furono causa di inefficienze già riconosciute al tempo (tra cui l'eccesso di regolazione del pubblico impiego e degli aspetti finanziari) e spinsero già nei primi decenni del Novecento alla creazione di «commissioni per la semplificazione». A loro volta queste inefficienze generarono risposte solo temporanee che provocarono performance della Pubblica amministrazione ancora più negative. Un esempio di tali inefficienze è la performance del sistema giudiziario (che ora considereremo con particolare riferimento alla giustizia civile).

6. *Il caso della giustizia civile: output e input del sistema amministrativo*

Si possono considerare molti prodotti diversi di un sistema amministrativo: dalla produzione di beni e servizi pubblici, alla fornitura di infrastrutture, reti, servizi sanitari e *merit goods* tipici dello stato sociale, come cultura e istruzione. Rispetto ad alcuni di questi servizi il sistema italiano ha mostrato risultati complessivamente positivi, almeno fino alla fine degli anni Sessanta.

Qui consideriamo la giustizia civile, condizione essenziale per il rispetto dei contratti e quindi per lo sviluppo. Essendo uno degli «output» fondamentali del sistema amministrativo e un «input» essenziale per il sistema produttivo, l'esame della sua performance nel corso del tempo è utile per valutare la capacità di base dell'amministrazione e comprendere le ragioni della sua

inefficienza. Come vedremo, l'*enforcement* delle leggi può essere considerato un «input» dell'intero sistema; e se inadeguato, può indurre risposte ancora più inefficienti del sistema stesso[5].

6.1. *Misure dell'output del sistema della giustizia civile*

Per valutare l'efficienza della giustizia civile utilizziamo una misura molto semplice: il tempo medio necessario a ottenere una sentenza. Altre dimensioni rilevanti sono la qualità delle sentenze e i costi necessari per ottenerle. Consideriamo i tre principali uffici di primo grado: uffici di conciliazione, preture e tribunali[6], e i quattro uffici d'appello (le preture, dove si impugnano i casi decisi dagli uffici di conciliazione; i tribunali, per le decisioni delle preture; le corti d'appello, per le decisioni dei tribunali; e la Cassazione, dove vengono impugnate le decisioni delle corti d'appello).

Come misura della durata dei procedimenti usiamo «il tempo stimato dell'iter giudiziario» di una causa – dal momento che la lunghezza effettiva dei procedimenti non è disponibile – in base alla seguente approssimazione, in cui i giorni necessari per avere un giudizio nell'anno t sono:

$$Giorni_t = \frac{Pendenti_{t-1} + Pendenti_t}{Sopravvenuti_t + Esauriti_t} * 365$$

Questa formula rappresenta un'approssimazione ragionevole per la lunghezza dei procedimenti quando i flussi sono stabili e confrontabili (per cui i casi pendenti sono stabili a loro volta). Questa formula consente di calcolare la durata media delle pro-

[5] Simile a quanto proposto in Bianco *et al.* (2007) per gli ultimi anni.

[6] Le competenze dei diversi organi di giudizio sono cambiate nel corso del tempo. Alla fine del periodo considerato (1975), gli uffici di conciliazione decidevano sulle piccole controversie (meno di 50.000 lire, esclusi i giudizi su lavoro e pensioni); le preture sulle controversie più importanti (meno di 750.000 lire) e sulle cause individuali di lavoro; e i tribunali sulle altre controversie. Le corti d'appello decidevano su un numero molto limitato di cause di primo grado (ad esempio, quelle legate a questioni elettorali), e pertanto non le prendiamo qui in considerazione.

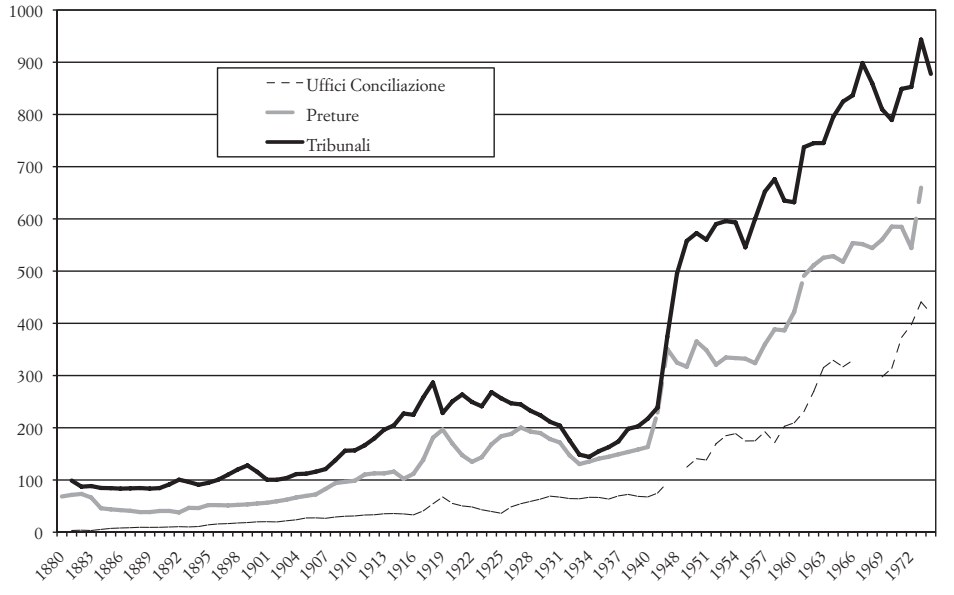
cedure nei diversi uffici per il periodo 1880-1970 (con alcuni dati più recenti per un sottoinsieme di indicatori).

Fino all'inizio del XX secolo l'iter giudiziario era piuttosto breve (meno di 50 giorni) sia in primo grado che in appello; in seguito, la durata dei processi è aumentata gradualmente fino a raggiungere i 100 giorni, senza più crescere fino alla Seconda guerra mondiale. Da questo momento in avanti, l'iter giudiziario si è allungato sempre di più: da circa 300 giorni (stimati) negli anni Sessanta e Settanta, a quasi 900 negli anni Novanta (fig. 19.3), con un leggero calo in seguito.

Nello specifico, negli uffici di conciliazione si è passati da meno di 100 giorni prima della Seconda guerra mondiale a oltre 300 negli anni Sessanta; nelle preture la durata è rimasta relativamente stabile fino al primo decennio del XX secolo, quindi, dopo un leggero aumento, si è verificato un calo nel corso degli anni Trenta, e in seguito il trend ha ripreso a crescere in modo costante; nei tribunali, dopo un aumento significativo in seguito alla Seconda guerra mondiale, il trend è stato costantemente in salita (fig. 19.4). Per quanto riguarda gli appelli, la situazione è meno definita, almeno negli uffici di grado inferiore (preture e tribunali), dove anche il numero di casi impugnati è inferiore: a un aumento della lunghezza dei procedimenti negli anni Cinquanta, è seguita, dopo il 1966, una diminuzione sostanziale; nelle corti d'appello la durata dei procedimenti è andata costantemente aumentando dopo la Seconda guerra mondiale. In Cassazione si osserva un trend ascendente di lungo periodo, con molte oscillazioni (fig. 19.5).

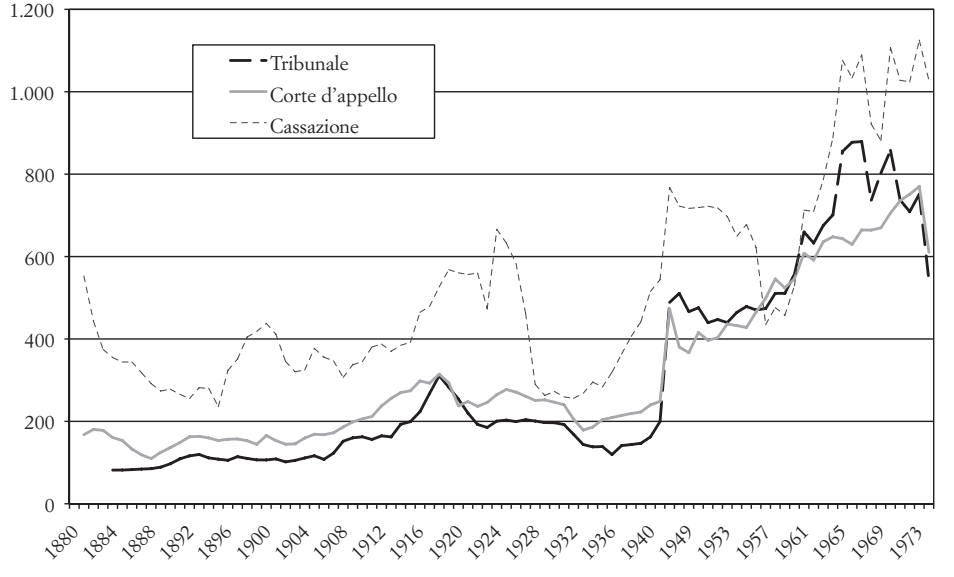
Dopo la Seconda guerra mondiale (e in particolare dopo gli anni Cinquanta), la durata dei procedimenti è aumentata soprattutto al Sud e nelle Isole. Dopo la guerra, negli uffici di conciliazione, le procedure erano più rapide nel Nord-Est e più lente nelle Isole. Il divario è aumentato negli anni Sessanta, con una durata sostanzialmente stabile al Nord e in crescita costante nel resto del Paese. Un pattern simile si riscontra anche per quanto riguarda le preture (fig. 19.6). Tra il 1884 e il 1912, il gap di efficienza tra le diverse aree geografiche del Paese non era così profondo come dopo la Seconda guerra mondiale. Nei tribunali, si registra una sostanziale differenza nella lunghezza delle cause civili solo alla fine degli anni Cinquanta.

Figura 19.4. *Lunghezza delle procedure civili, primo grado (giorni, stima)*



Fonte: ISTAT (1949-1984).

Figura 19.5. *Lunghezza delle procedure civili, appello (giorni, stima)*



Fonte: ISTAT (1949-1984).

Figura 19.6. *Lunghezza dei procedimenti di primo grado (preture, giorni)*

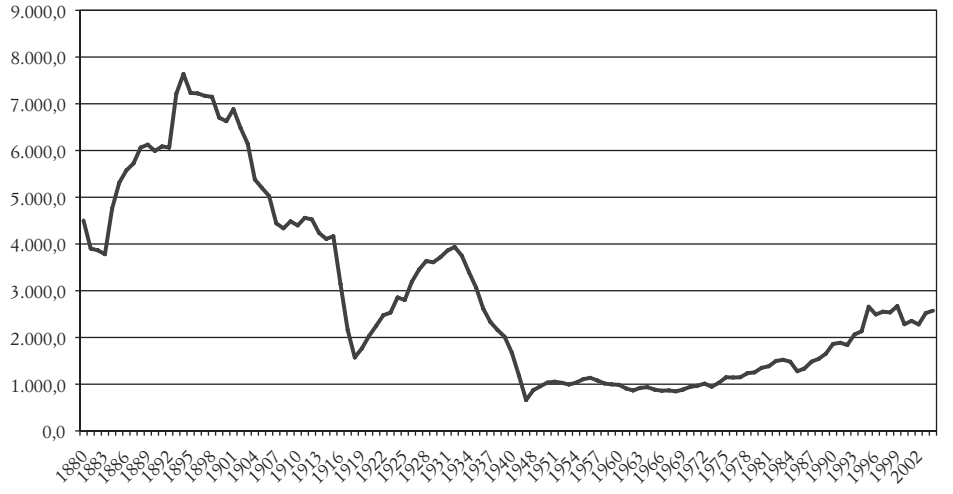
Fonte: ISTAT (1949-1984).

Nel complesso, un peggioramento significativo nell'efficienza della giustizia civile sembra emergere solo dopo la Seconda guerra mondiale, ed è parzialmente associato ai risultati sempre più negativi dei tribunali dell'Italia meridionale. Per provare a spiegare tale evoluzione possiamo prendere in considerazione diversi fattori: l'andamento della litigiosità (la durata deriva da un'eccessiva domanda di giustizia?) e il ruolo svolto dagli avvocati; i costi di accesso alla giustizia (troppo bassi?); la scarsa qualità dei giudizi (che porta a un numero eccessivo di appelli); le risorse disponibili, nello specifico giudici e assistenti di tribunale (insufficienti?); e il rito (troppo complesso?). È difficile attribuire empiricamente l'inefficienza a un motivo specifico ma è possibile offrire alcuni spunti sui principali fattori alla radice dell'inefficienza.

6.2. *Litigiosità*

Alla fine del XIX secolo la litigiosità in Italia era estremamente alta (fig. 19.7), ed era rappresentata soprattutto da piccole controversie, giudicate dagli uffici di conciliazione: rispetto alla popolazione, la litigiosità aumentò in modo sostanziale

Figura 19.7. *Totale delle cause sopravvenute (per 100.000 abitanti)*

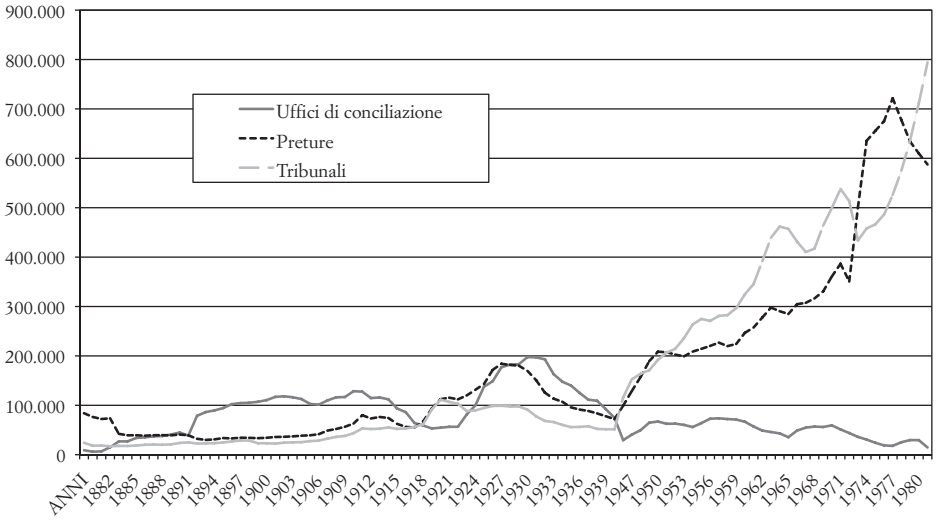


Fonte: ISTAT (1949-1984).

fino alla metà degli anni Novanta; da quel momento in avanti, il trend di lungo periodo presenta una riduzione, con un'interruzione solo negli anni Venti, in parte associata a una soglia di ingresso (relativa al valore della causa) più alta per i casi giudicati dalle preture. Nelle preture, dove il valore delle controversie è maggiore, il trend generale è stato simile (litigiosità più alta alla fine del XIX secolo, quindi riduzione fino gli anni Venti), ma dopo l'inizio della Seconda guerra mondiale il numero dei procedimenti ha ripreso ad aumentare. Questo andamento è ancora più pronunciato nel caso dei tribunali, dove la riduzione prima della guerra (negli anni Trenta) fu più che compensata da un aumento negli anni successivi. Questa crescita non viene compensata da un pari aumento del numero delle cause definite: la crescente distanza tra questi due dati è alla radice dell'accumulo di cause pendenti (nelle preture e nei tribunali), che non si è interrotto se non in tempi molto recenti (fig. 19.8). Nel complesso, l'evoluzione della litigiosità mostra una riduzione delle piccole controversie ma un aumento nel corso del tempo delle controversie di valore più alto.

Nel cercare le possibili spiegazioni alle inefficienze emerse dopo il 1950 è utile distinguere tra le diverse aree geografiche. In

Figura 19.8. *Cause pendenti*



Fonte: ISTAT (1949-1984).

primo grado, la litigiosità dal limitato valore economico era inizialmente più alta al Sud (il quadruplo rispetto al Nord) e nelle Isole (sei volte tanto), poi, nel corso del tempo, è aumentata al Nord e diminuita significativamente al Sud, dove si stava accumulando un pesante arretrato. Le preture registrano un'evoluzione simile. Nei tribunali, la già elevata litigiosità al Sud (e al Centro) aumentò sostanzialmente nel primo dopoguerra (soprattutto a Roma, Napoli e Reggio Calabria) portando a un aumento delle cause pendenti.

Per quanto riguarda gli appelli, mentre nelle preture e nei tribunali le cause in ingresso diminuirono dopo la guerra, nelle corti d'appello si registrò un aumento in tutto il Paese, ma soprattutto al Sud e nelle Isole, con una correlazione positiva tra cause di primo grado e appelli (più alta dove più alto era il valore delle controversie).

Nel complesso, dopo la guerra la litigiosità restò relativamente bassa al Nord (soprattutto nel Nord-Est, dove la lunghezza dei procedimenti era più breve) e aumentò in modo costante al Sud e nelle Isole, suggerendo quindi l'esistenza di determinanti diversi della litigiosità nelle diverse aree. Questo trova conferma se osserviamo la litigiosità in base alle diverse materie. Se conside-

riamo come esempio il periodo 1966-1970 (Cecchi 1975), mentre al Nord era relativamente alta la litigiosità sulle questioni contrattuali, al Sud erano rilevanti anche le questioni legate al lavoro e alla sicurezza sociale (tab. 19.2). La litigiosità relativa alle questioni contrattuali era alta soprattutto a Milano, Brescia, Bologna e Torino; per le questioni lavorative a Lecce, Palermo, Napoli e Cagliari. È interessante notare che in media solo il 14% delle questioni contrattuali veniva portata in appello contro il 20% di quelle lavorative.

Il sostanziale aumento della litigiosità al Nord può essere stato una conseguenza dello sviluppo economico, mentre al Sud i fattori sembrano essere altri (ad esempio, la minore quantità di capitale sociale, oppure la litigiosità come forma di compensazione per la crescita insufficiente o la disoccupazione). In generale tra le possibili determinanti della litigiosità vi sono: il ruolo degli avvocati, i costi della litigiosità e la qualità dei giudizi. Proviamo a valutarne la rilevanza.

Tabella 19.2. *Litigiosità (per 10.000 abitanti) (1966-1970)*

	Motivi contrattuali	Lavoro
Nord-Ovest	69,6	13,8
Nord-Est	67,5	2,8
Centro	56,7	26,8
Sud	48,9	32,8
Isole	39,4	33,0

Fonte: Checchi (1975).

6.2.1. *Avvocati.* Sebbene sia difficile stabilire l'impatto del numero di avvocati sulla litigiosità[7], già nel 1921 Piero Calamandrei (famoso avvocato e giurista) sosteneva che gli avvocati fossero «troppi», che inducessero artatamente la litigiosità e cercassero di allungare i processi il più possibile.

Il numero degli avvocati (per 10.000 abitanti) non è aumentato in modo eccessivo tra il 1881 e il 1981 (Cammelli, Di Francia

[7] Per alcune evidenze recenti si veda Carmignani, Giacomelli (2010).

1996), oscillando all'incirca tra 7 e 8 (tab. 19.3) soprattutto per le barriere all'ingresso e l'elevata protezione goduta dalla professione sin dal 1884, quando ottenne il riconoscimento giuridico formale (ma già dall'inizio del XX secolo il numero degli avvocati era decisamente più alto che in Francia o in Germania). Tuttavia, si può osservare una differenza stabile tra Nord e Sud (nel 1880, il 25% di tutte le lauree italiane in legge era conseguito all'Università di Napoli; Cammelli, Di Francia 1996).

Anche se non c'è una relazione di causalità diretta, questo suggerisce un possibile legame tra il ruolo degli avvocati e della cultura giuridica e l'aumento della litigiosità soprattutto al Sud.

Tabella 19.3. *Numero di avvocati (per 10.000 abitanti)*

	Totale	Nord	Sud
1871	7,15		
1881		5,5	10
1911	8,17	5,5	12
1921	7,81	5,5	11,5
1931	6,83	5,7	8
1936	6,75	5,8	7,8
1951	6,37	5	7,5
1961	7,44	5,5	8,8
1971	7,44	5,5	8,8
1981	7,98	6	8

Fonte: Cammelli, Di Francia (1996).

6.2.2. *Costi.* Una seconda variabile in grado di condizionare la litigiosità è il costo delle dispute. Il ruolo di questa componente è ancora più difficile da stabilire, a causa dei pochi dati a disposizione. Un'indagine basata su 270 sentenze emesse tra il 1961 e il 1965 in tre grandi tribunali (Torino, Milano e Palermo; Castellano 1968) suggerisce che i costi erano alti (in percentuale al valore della controversia) per le piccole controversie, mentre erano relativamente bassi per le altre (sia in primo grado che in appello). Questo potrebbe aiutare a spiegare la riduzione della litigiosità delle piccole controversie e la crescita stabile delle altre e persino degli appelli. I costi (con quelli per gli avvocati che incideva-

no per poco meno della metà) non rappresentavano cioè un deterrente alla litigiosità.

6.2.3. *Qualità.* È estremamente difficile giudicare la qualità delle decisioni. Un indicatore (seppur molto impreciso) è la percentuale di sentenze che vengono rovesciate in appello, che si basa sull'ipotesi che i giudici degli organi giurisdizionali di grado superiore siano più competenti, essendo selezionati in base al merito, di quelli degli organi giurisdizionali di grado inferiore.

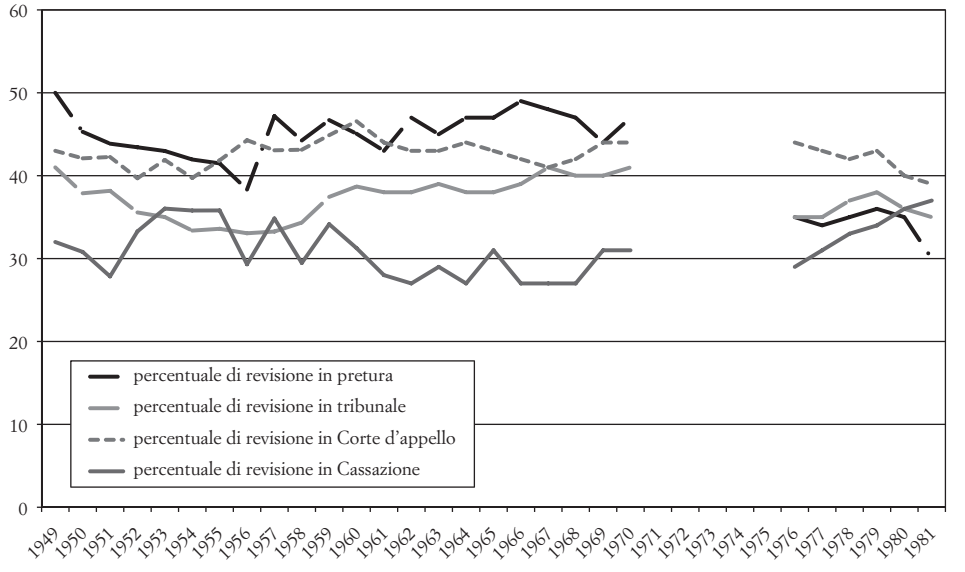
La «qualità» del giudizio può condizionare la litigiosità poiché influenza le aspettative delle parti: qualità bassa e decisioni incerte tendono a scoraggiare gli accordi extragiudiziali e a incentivare «chi è dalla parte del torto» a ricorrere in tribunale (e poi a impugnare), con il risultato di una litigiosità eccessiva anche nelle corti d'appello.

Il tasso di appello è aumentato in modo sostanziale nel corso del tempo, da meno del 5% alla fine del XIX secolo a oltre il 20% dopo la Seconda guerra mondiale. L'aumento è stato rilevante soprattutto nel caso delle preture e dei tribunali. I tassi di rovesciamento delle sentenze nelle preture (appello sui giudizi degli uffici di conciliazione), nei tribunali (appello sui giudizi delle preture), nelle corti d'appello (appelli sulle sentenze dei tribunali), e in Cassazione (appelli sulle sentenze delle corti d'appello) sono relativamente alti dopo la guerra (fig. 19.9), intorno al 40%.

L'elevata probabilità che le sentenze vengano rovesciate ha come risultato un aumento dei ricorsi in appello: dato che la possibilità di rovesciamento del giudizio è vicina al 50%, perché non ricorrere anche se si è «dalla parte del torto»? Il tasso elevato di rovesciamento delle sentenze suggerisce che la qualità del giudizio di primo grado è relativamente «scarsa».

Resta da spiegare perché ciò che abbiamo definito «qualità del giudizio» era ed è rimasta così bassa. Tale situazione potrebbe avere a che fare tanto con la volontà dei giudici di produrre sentenze «originali» piuttosto che garantire l'uniformità delle interpretazioni (data l'assenza di una regola simile allo *stare decisis* presente nei regimi di *common law*), quanto con una legislazione ormai ipertrofica e sempre più difficile da interpretare.

Figura 19.9. *Tasso delle sentenze rovesciate in appello*



Fonte: ISTAT (1949-1984).

Sulla base delle evidenze disponibili non è possibile attribuire un ruolo prevalente a uno dei tre elementi che abbiamo preso in considerazione: è ragionevole ipotizzare che una combinazione di fattori dal lato della «domanda» (avvocati e costi ridotti) e dal lato dell'«offerta» (qualità dei giudizi), abbia svolto un ruolo, con differenze significative nelle diverse aree del Paese, soprattutto rispetto al lato della domanda.

6.3. *Risorse*

L'altra faccia del problema riguarda il lato dell'offerta. Le risorse potrebbero essere (o essere diventate) insufficienti per affrontare l'enorme litigiosità del Paese. Le risorse umane rilevanti sono sostanzialmente la magistratura e gli amministrativi impiegati nei tribunali.

Dopo l'Unità la magistratura era sotto il controllo diretto del governo, attraverso i poteri di nomina, promozione e trasferimento. La qualificazione professionale della categoria non era considerata particolarmente elevata (Taruffo 1980). Durante il periodo fascista fu rafforzata la subordinazione della magistra-

tura al potere politico. L'autonomia della magistratura fu riconosciuta solo con la riforma del 1946 e ancora di più con gli articoli 101-110 della nuova Costituzione e la creazione del Consiglio Superiore della Magistratura come organismo autonomo e indipendente.

I dati disponibili rendono difficile una valutazione corretta del ruolo dei fattori di offerta nello spiegare la performance deludente del sistema giudiziario. I dati relativi ai dipendenti del Ministero della giustizia (che includono magistratura e amministrativi) tra il 1923 e il 1978 mostrano una lenta crescita del numero di magistrati nel corso dell'intero periodo e una crescita molto decisa degli amministrativi dopo la Seconda guerra mondiale (Ragioneria Generale dello Stato 1993). Secondo alcune interpretazioni (Castellano 1968), questo significa che almeno negli anni Sessanta il numero di magistrati era sufficiente (considerato anche che la litigiosità di valore contenuto era diminuita nel corso del tempo), ed era addirittura più alto di quello di altri paesi simili, come la Francia.

Sono disponibili dati più dettagliati sulla distribuzione geografica dei magistrati per l'anno 1974 (Cecchi 1975). La distribuzione mostra una maggiore presenza (effettiva) di magistrati (in rapporto agli abitanti) nelle preture, nei tribunali e nelle corti d'appello del Sud (fig. 19.10): nelle preture sono circa 2,5 al Nord e 3,3 al Sud; nei tribunali 3,8 al Nord e 5,7 al Sud. Anche il numero di magistrati per cause in ingresso è più basso al Nord; questo è vero anche se consideriamo il rapporto tra magistrati e totale delle cause (sopravvenute nell'anno e pendenti). Se prendiamo in considerazione anche gli amministrativi, notiamo che il loro numero per magistrato è più alto al Sud nelle corti d'appello e nelle preture, ma non nei tribunali.

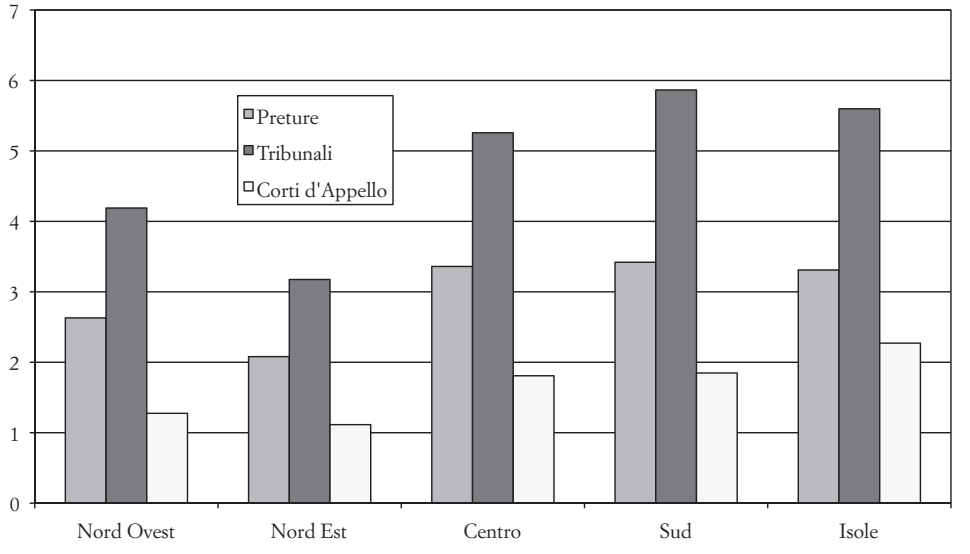
Nel complesso, questi dati indicano una rilevanza limitata del problema delle risorse, che sono infatti maggiori nelle aree in cui è maggiore anche l'inefficienza, anche considerando la litigiosità più elevata e l'accumulo di cause pendenti.

È quindi possibile che il problema risieda più nella produttività delle risorse, nella sua evoluzione, e nella loro distribuzione nel Paese. In base a uno studio del Consiglio Superiore della Magistratura (Esposito 1968), una misura grezza della produttività (il numero di cause decise per giudice) sarebbe diminuita tra il 1930-

1934 e il 1960: nelle preture da 122 a 57; nei tribunali da 75 a 37; nelle corti d'appello da 36 a 29; e in Cassazione da 48 a 27. Il CSM (Consiglio Superiore della Magistratura) suggerisce che un motivo di questo aumento nell'inefficienza starebbe nella distribuzione dei magistrati tra funzioni e tra uffici. Su dati relativi al 1974, dove è possibile solo un confronto *cross-section*, la produttività per giudice è in media più alta al Nord e mostra una correlazione positiva con il carico totale (la correlazione è 0,6 nelle preture; 0,5 nei tribunali; e 0,6 nelle corti d'appello): i magistrati sembravano essere più produttivi dove avevano più cause da gestire.

In sintesi, la crescente inefficienza della giustizia civile dal lato dell'offerta sembra più spiegata da una produttività decrescente che da una scarsità di risorse.

Figura 19.10. *Magistrati ogni 100.000 abitanti (1974)*



Fonte: Cecchi (1975).

6.4. *Il rito processuale*

Infine, nella funzione di produzione degli uffici giudiziari un ruolo non secondario è svolto dalle procedure, dal loro formalismo, dalla loro rigidità, che hanno senz'altro rappresentato un ulteriore motivo di inefficienza nella risoluzione della litigiosità in Italia.

Il codice del 1865 era basato sul vecchio (1806) codice napoleonico, e presentava le seguenti caratteristiche: un ruolo rilevante riservato alle parti in causa (e ai loro avvocati), rispetto a quello assegnato al giudice, e una maggiore attenzione al formalismo che alla semplicità. Anche per questi motivi le procedure divennero lunghe e complesse, con una scarsa attenzione prestata alla velocità e all'efficienza, e un maggiore ruolo attribuito alle procedure scritte rispetto a quelle rapide o speciali (Taruffo 1980).

La giurisprudenza successiva adottò questo approccio formalistico, rafforzandolo, con un'interpretazione delle leggi raramente orientata all'efficienza. In questo contesto, gli uffici di conciliazione, con procedure orali e informali, riuscivano a risolvere un numero elevato di piccole controversie.

Negli anni Venti furono proposti diversi progetti di riforma, il più innovativo dei quali da parte del famoso giurista Giuseppe Chiovenda, che aveva l'obiettivo di introdurre un dibattimento orale della causa; di garantire lo stesso giudice per l'intero processo; di assicurare che il processo fosse concentrato in un numero limitato di sedute; e di concedere al giudice maggiori poteri nella gestione del processo. Non furono approvati né il progetto di Chiovenda, né alcun'altra proposta di riforma.

Il codice civile fu infine riformato solo nel 1940 (ed entrò in vigore nel 1942). La riforma fu il risultato di un compromesso e le innovazioni furono limitate: si riduceva il livello di formalismo ma senza concentrare adeguatamente la durata del processo. Tuttavia, negli anni seguenti gli avvocati si opposero con forza all'introduzione del nuovo codice civile, formalmente poiché era un prodotto dell'epoca fascista; in realtà, per timore delle eccessive innovazioni rispetto alle pratiche correnti. Le modifiche approvate nel 1950 accoglievano parzialmente le critiche, e reintroducevano il formalismo, con una durata eccessiva dei processi. Solo il rito del lavoro fu infine riformato in modo efficiente nel 1973, in seguito all'introduzione dello Statuto dei Lavoratori.

Assicurare l'*enforcement* delle leggi è una delle funzioni essenziali dello Stato. Abbiamo mostrato come nei decenni immediatamente successivi all'Unità la soluzione delle controversie era relativamente efficiente, ma andò incontro a un deterioramento progressivo dopo la Seconda guerra mondiale. È difficile individuare un'unica causa di questa situazione, o una frattura struttu-

rale. Come per il sistema amministrativo, alcune debolezze erano presenti sin dall'inizio (troppi avvocati, formalismo eccessivo delle procedure), e avevano una natura simile a quelle dell'amministrazione nel suo complesso. Mai sanate, hanno dato luogo nel corso del tempo a inefficienze ancora maggiori, ampliando il divario tra Nord e Sud. In generale, alla radice della crescente inefficienza sembrano esserci l'eccessivo formalismo della cultura giuridica, il ruolo degli avvocati, il ruolo degli incentivi, e un'attenzione insufficiente all'organizzazione degli uffici. Al Sud, la giustizia civile (soprattutto rispetto alla litigiosità relativa alle questioni legate al lavoro e ad altre «forniture» sociali) potrebbe avere rappresentato un sostituto per altre, più esplicite, misure di welfare (come del resto l'amministrazione nel suo complesso).

7. *Effetti delle condizioni di partenza e reazioni del sistema*

7.1. *Iperregolazione*

La reazione alle inefficienze originarie, e allo stesso tempo alla scarsa capacità di far rispettare le leggi, fu l'introduzione di un gran numero di norme e di regole. Gli atti amministrativi e la relativa disciplina progressivamente spostavano l'attenzione più sul rispetto formale delle procedure che sui risultati finali. La percezione che si ha oggi del sistema italiano è che sia appesantito da troppe leggi (in confronto ad altri paesi), peraltro mutevoli e opache; che, in generale, le attività economiche siano eccessivamente regolate (Mattarella 2011).

Le inefficienze potrebbero essere in parte l'effetto di una reazione a carenze originarie del sistema, in particolare a un inefficiente *enforcement* delle leggi. L'eccessiva regolamentazione di molte aree dell'attività economica potrebbe essere una risposta a una capacità limitata di far rispettare le leggi (Shleifer 2010): il fatto che la maggior parte delle attività sono soggette a una regolamentazione stringente piuttosto che a semplici obblighi informativi suggerisce che la regolamentazione non sia unicamente la risposta a fallimenti del mercato e ad asimmetrie informative. Piuttosto la necessità di una regolamentazione stringente potrebbe risiedere proprio nei fallimenti degli uffici giudiziari: quando

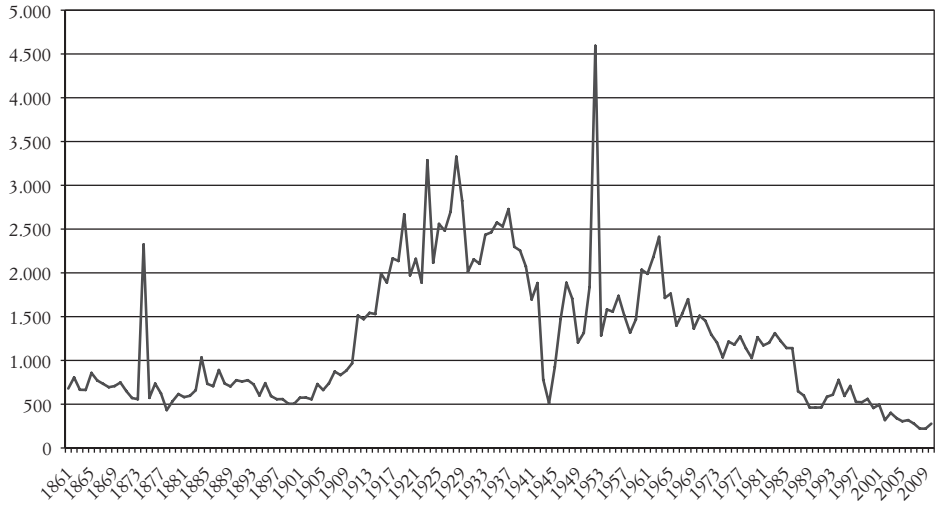
le controversie sono costose o dall'esito incerto, sono minori i risultati realizzabili con i contratti ed è necessaria una più intensa regolamentazione. Da questo punto di vista, l'aumento della regolamentazione potrebbe essere un adattamento istituzionale efficace.

Per verificare questa tesi, analizzeremo la specifica regolamentazione delle attività economiche. Come misura approssimativa della regolamentazione consideriamo il numero di tutte le (tipologie di) leggi promulgate annualmente (fig. 19.11) e, come *proxy* della loro complessità, il numero medio di pagine per legge (fig. 19.12). Per quanto riguarda il primo indicatore non osserviamo una chiara correlazione tra produzione di leggi e applicazione inefficace. Tuttavia, considerando il numero totale delle leggi (ovvero, il suo stock), e visto il numero davvero contenuto di leggi abrogate della legislazione precedente, ciò che osserviamo è una «esplosione» legislativa, uno dei problemi del sistema giuridico. La seconda misura suggerisce che, negli ultimi decenni, alla riduzione del numero di leggi approvate si sia accompagnato un aumento della loro complessità.

Una seconda interpretazione è legata alla reazione dell'amministrazione alle pressioni esterne: invece di assicurare servizi più efficienti, l'obiettivo dell'amministrazione potrebbe essere stato quello di proteggere se stessa mediante previsioni normative sempre più specifiche, da un lato più facili da implementare e dall'altro più difficili da comprendere e quindi in grado di ridurre le richieste e la pressione sull'amministrazione stessa.

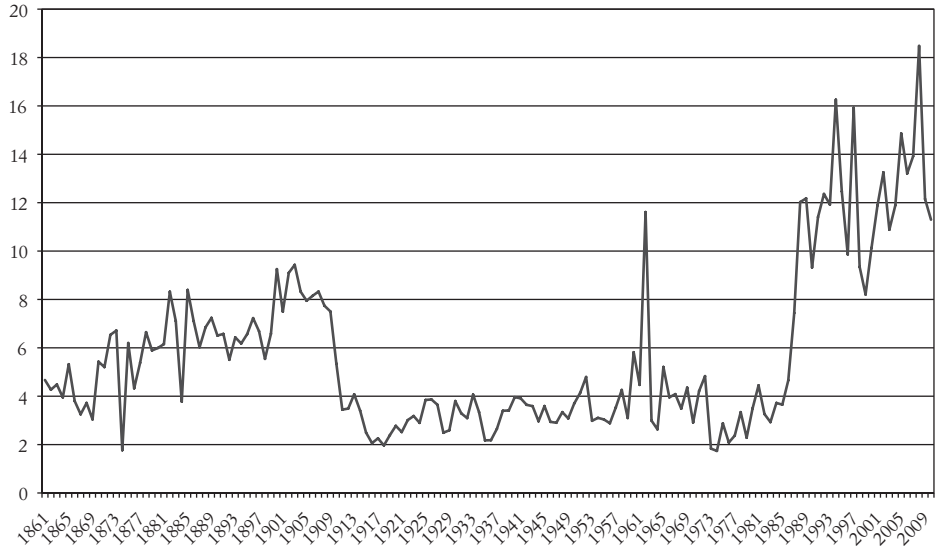
Secondo Cassese (1992), Melis (1996) e Mattarella (2011), un problema di lunga data è quello della qualità del processo legislativo, in parte per la cultura giuridica, in parte per il funzionamento del processo stesso, che avviene attraverso l'azione di unità legislative di Ministeri diversi (dal 1923 quando fu creata l'unità legislativa del Ministero della giustizia), facendo sì che tutte le diverse amministrazioni siano direttamente coinvolte nel processo di produzione delle leggi.

Figura 19.11. *Numero di «leggi» promulgate ogni anno*



Fonte: *Raccolta ufficiale delle Leggi e dei Decreti del Regno d'Italia* (1861-1946); *Raccolta ufficiale delle Leggi e dei Decreti della Repubblica italiana* (1946-1986); *Raccolta ufficiale degli Atti normativi della Repubblica italiana* (1987-2004); *Lex: legislazione italiana. Raccolta cronologia settimanale con richiamo alle leggi attinenti* (1909-).

Figura 19.12. *Numero medio di pagine per legge*



Fonte: *Raccolta ufficiale delle Leggi e dei Decreti del Regno d'Italia* (1861-1946); *Raccolta ufficiale delle Leggi e dei Decreti della Repubblica italiana* (1946-1986); *Raccolta ufficiale degli Atti normativi della Repubblica italiana* (1987-2004); *Lex: legislazione italiana. Raccolta cronologia settimanale con richiamo alle leggi attinenti* (1909-).

7.2. *Corruzione amministrativa*

I legami con la politica e la regolamentazione eccessiva hanno favorito la corruzione amministrativa. È difficile verificare il grado di diffusione della corruzione all'interno di un sistema. L'*underreporting* e gli ostacoli alla dimostrazione degli illeciti rendono le statistiche a disposizione difficili da interpretare. I pochi dati disponibili sul lungo periodo non permettono un'analisi dettagliata dell'evoluzione del fenomeno. Secondo alcune interpretazioni, la corruzione sarebbe diventata significativa all'interno dell'amministrazione italiana solo dopo gli anni Settanta (Melis 1996; Cazzola 1988), e il problema sarebbe poi esploso all'inizio degli anni Novanta[8]. Queste le cause possibili:

1. La debolezza delle strutture amministrative (sempre meno capaci di valutazioni tecniche); il loro ridotto prestigio e reputazione; la loro inefficienza; una disciplina inadeguata delle procedure amministrative (o una loro applicazione inefficace). Rispetto a queste inefficienze potrebbe sembrare addirittura che la corruzione abbia in alcuni casi favorito la crescita[9], riducendo gli effetti negativi degli eccessivi oneri amministrativi[10].

2. Il processo di decentralizzazione e il rafforzamento dei poteri locali, dotati di minori capacità e responsabilità più limitate.

3. Il numero eccessivo di leggi e di oneri amministrativi, che hanno consegnato alla Pubblica amministrazione (soprattutto a livello locale) poteri discrezionali elevatissimi (gli indicatori relativi agli oneri amministrativi sono positivamente correlati con gli indicatori della corruzione).

4. In alcune aree del Paese, la presenza della criminalità organizzata, che potrebbe avere facilitato le relazioni corruttive tra imprenditori, amministratori e politici.

[8] Alcuni dati sono inclusi nella relazione prodotta da una commissione presieduta nel 1996 da Sabino Cassese, creata per studiare il fenomeno della corruzione e proporre rimedi.

[9] Ve ne sono evidenze per i paesi in via di sviluppo, ma potrebbe essere vero anche nel caso dell'Italia.

[10] Leff (1964) e Huntington (1968) suggeriscono che «oliare gli ingranaggi» – ad esempio attraverso le bustarelle – innalza investimenti e tasso di crescita dando sollievo all'economia gravata da una regolamentazione oppressiva.

L'Italia, in base agli indicatori internazionali, è considerato un paese con un livello di corruzione elevato. Questo ha a sua volta provocato gravi inefficienze per il sistema: costi più alti per le imprese; barriere all'ingresso; distorsioni nell'allocazione delle risorse, non più basata su un'attenta selezione; incentivi diretti a chi investe in attività corruttive; e ridotta efficienza della spesa pubblica.

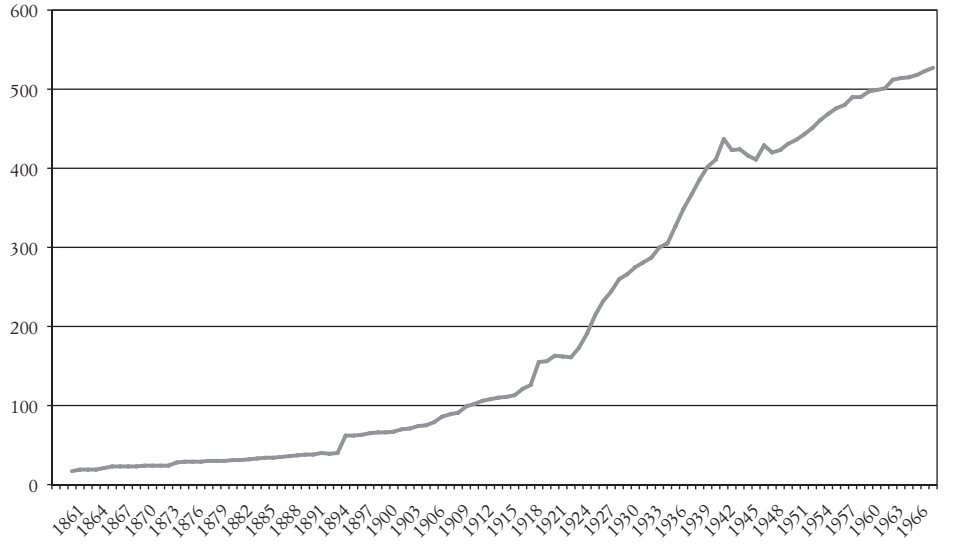
7.3. *Crescita del sistema al di fuori della Pubblica amministrazione formale*

La nascita degli enti pubblici e delle amministrazioni parallele rappresentò uno strumento correttivo delle crescenti disfunzioni dell'amministrazione centrale e delle sue rigidità. Durante l'era giolittiana, diversi compiti speciali furono attribuiti a enti estranei all'organizzazione ministeriale. Fu la prima risposta alla burocratizzazione della Pubblica amministrazione, ai vincoli finanziari, a una regolamentazione più rigida dei dipendenti pubblici[11].

Un numero elevato di enti pubblici autonomi e di imprese pubbliche raggiunsero, almeno all'inizio della loro esistenza, un alto livello di expertise e di efficienza. Grazie a essi, secondo diversi studiosi (D'Antone 1997; Melis 1996; Cassese 1983), l'Italia riuscì finalmente a sviluppare adeguate infrastrutture e a conseguire miglioramenti nell'agricoltura, nelle condizioni sanitarie e di vita urbana e nell'istruzione. Tuttavia, la degenerazione di questi enti è stata successivamente fonte di debolezze e inefficienze, portando a una crescita eccessiva del numero di amministrazioni parallele (fig. 19.13).

[11] I continui fallimenti del tentativo di riprogettare il sistema amministrativo italiano furono anche la conseguenza della «giuridificazione» dei funzionari pubblici e della loro cultura (un altro risultato dell'influenza tardottocentesca di Orlando, secondo cui lo studio e la pratica del diritto amministrativo dovevano basarsi soltanto su categorie giuridiche).

Figura 19.13. *Totale degli enti pubblici creati (al netto di quelli soppressi) (gruppi calcolati come unità singole)*



Fonte: Mortara (1972).

7.3.1. *Il periodo fino agli anni Venti.* Già all'inizio del XX secolo fu ampiamente utilizzata la cosiddetta legislazione in deroga (per le regioni del Sud, per il terremoto del 1909), e furono creati diversi enti locali indipendenti dalla Pubblica amministrazione formale (quindi dotati della flessibilità delle istituzioni private) pur essendo sotto il controllo dello Stato. Avvenne lo stesso con gli enti assicurativi e finanziari di Stato (INA, Opera Nazionale Combattenti, CREDIOP, ICIPU e Credito Navale), la cui capacità di reazione doveva essere rapida e flessibile. Ciò non confliggeva con la struttura generale della Pubblica amministrazione, all'interno della quale il Ministero dell'agricoltura, dell'industria e del commercio restava centrale per il sistema economico.

7.3.2. *Il secondo periodo (fino agli anni Cinquanta).* Questo periodo fu caratterizzato da diverse innovazioni nelle strutture legislative e amministrative, cui l'apparato tradizionale (che già contava un numero considerevole di avvocati e di laureati in legge) reagì arroccandosi, rafforzando la tradizione giurisprudenziale e aumentando il formalismo del processo decisionale. Tra il 1930

e il 1950 furono create moltissime istituzioni pubbliche completamente separate dalla Pubblica amministrazione tradizionale. Queste attività riuscirono a non essere completamente assorbite dallo Stato stesso, e generarono una nuova linea di pensiero all'interno del diritto amministrativo (di cui Massimo S. Giannini fu uno dei principali interpreti).

7.3.3. *L'ultimo periodo (dopo il 1950).* Le capacità del sistema si trasformarono successivamente in ostacoli burocratici, a causa dei limiti della struttura ministeriale e dell'uniformità legislativa. Alla fine, i casi di successo al di fuori dell'amministrazione centrale ridussero le possibilità di riformare e rafforzare quest'ultima. Per questo il ritardo amministrativo iniziale ebbe effetti di lungo periodo e influenzò profondamente le relazioni tra lo Stato, la società e il sistema economico.

8. *I tentativi di riforma degli ultimi decenni: perché tante difficoltà?*

Negli ultimi trent'anni del XX secolo le riforme amministrative sono diventate un obiettivo di politica pubblica nella maggior parte dei paesi europei, con membri del governo incaricati solo di questo compito (Cassese 2010). Sono diventate una funzione pubblica permanente e sono state messe al centro dell'agenda politica. Le riforme della Pubblica amministrazione sono state presentate ovunque in termini enfatici: *Neues Steurungsmodell* in Germania nel 1978, *New Public Management* nel Regno Unito nel 1979, *Renouveau du Service Public* in Francia nel 1989, *Modernización* in Spagna nel 1992, e *Reinventing Government* negli Stati Uniti nel 1992. Anche in Italia sono state proposte diverse riforme.

8.1. *Il Piano Giannini*

Nel 1979 Massimo S. Giannini, ministro della Funzione pubblica e noto professore di diritto amministrativo, sottopose al Parlamento un «Rapporto sui principali problemi dell'amministrazione dello Stato», che conteneva alcune proposte per una riorganizzazione della Pubblica amministrazione basata su una maggiore at-

tenzione all'efficienza e alla produttività; sulla semplificazione e razionalizzazione delle procedure; su un uso più ampio delle tecnologie informatiche; sulla privatizzazione dei contratti di lavoro; e su una più decisa decentralizzazione delle funzioni. Furono create circa quindici sottocommissioni, che in breve tempo fornirono analisi e proposte.

Nel 1980 e nel 1983 fu introdotta una nuova disciplina del lavoro del settore pubblico, con l'obiettivo di assicurare un'organizzazione più efficiente ma il cui risultato fu di garantire maggiore protezione ai dipendenti statali e minori prospettive di carriera su base meritocratica.

8.2. *I primi anni Novanta*

Nel 1990 furono promulgate tre importanti leggi. La legge 142/1990 sulle amministrazioni locali introduceva nuove forme di governo locale, garantiva alle amministrazioni locali una maggiore autonomia, e definiva formalmente la relazione tra funzioni politiche e amministrative. La legge 241/1990 disciplinava le procedure amministrative, imponendo regole (osteggiate dalla burocrazia) che l'amministrazione doveva seguire rispetto alla comunicazione ai cittadini, alla trasparenza delle procedure e alla responsabilità dei pubblici ufficiali. Il decreto legislativo 29/1993 applicava alcune regole del lavoro privato ai dipendenti pubblici.

Nel 1993, Sabino Cassese, ministro della Funzione pubblica, introdusse una «Carta dei servizi pubblici» per migliorare significativamente la qualità delle prestazioni pubbliche e l'accesso alle informazioni da parte dei cittadini. Grande impegno fu dedicato all'applicazione della legge sull'autocertificazione (legge 4/1968); alla legge sull'autonomia locale (legge 142/1990); e alla legge sul procedimento amministrativo (legge 241/1990).

L'obiettivo della riduzione dei costi fu perseguito attraverso la soppressione di Ministeri, commissioni ed enti. Un'indagine sulle procedure usate dalle amministrazioni (ne vennero contate 5.000) permise una loro razionalizzazione e semplificazione. L'introduzione di codici di comportamento per la Pubblica amministrazione e il rafforzamento delle funzioni di monitoraggio avevano l'obiettivo di ridurre la durata e i costi delle procedure. Queste misure incontrarono una decisa resistenza all'interno

dell'amministrazione, tanto che il ministro stesso, nel 1994, arrivò ad affermare che la sua riforma era rimasta a metà.

8.3. *Le riforme della fine degli anni Novanta (1996-2000)*

Nella seconda metà degli anni Novanta fu promulgata, nel quadro di un imponente sforzo riformistico portato avanti dal ministro Bassanini, un'altra serie di leggi (leggi 59/1997, 127/1997, 191/1998, e 50/1999), relative a diverse aree.

Fu perseguito il decentramento amministrativo, oltre al rafforzamento dei poteri locali e della loro indipendenza in base al «principio di sussidiarietà» (potere amministrativo al soggetto più vicino al cittadino); iniziò la ristrutturazione dell'amministrazione centrale e degli enti pubblici (riduzione e riorganizzazione) e furono avviate alcune liberalizzazioni; fu perseguita la semplificazione delle leggi e delle procedure (attraverso l'autocertificazione, la legge annuale di semplificazione, la creazione di un'unità di semplificazione e l'introduzione di un'analisi dell'impatto della regolamentazione); infine, la riforma delle strutture della Pubblica amministrazione andò di pari passo con un piano di digitalizzazione (con l'introduzione di incentivi, maggiore trasparenza e separazione della politica dall'amministrazione).

I risultati sono stati significativi, soprattutto all'inizio. I più importanti sono stati la riduzione dei dipendenti statali, alcune parziali liberalizzazioni, lo scioglimento o l'accorpamento di alcuni enti pubblici. Tuttavia, la digitalizzazione è stata limitata; la semplificazione delle leggi e delle procedure si è interrotta dopo pochi anni; il decentramento è stato solo parziale (e si è verificata una duplicazione di funzioni tra lo Stato e le amministrazioni locali con il sorgere di controversie tra i diversi livelli); e la ristrutturazione organizzativa ha portato all'introduzione dello *spoil system*. I motivi che danno conto di questi parziali fallimenti sono molteplici (Bassanini 2010). Le modalità stesse con cui è stata riformata la Costituzione in senso federale contenevano già alcuni problemi rispetto all'allocazione dei poteri tra i diversi livelli di governo. Le risorse finanziarie erano insufficienti (già a metà degli anni Novanta) per assicurare incentivi adeguati, modernizzazione, digitalizzazione e formazione. Inoltre, non venne completata la riforma del bilancio dello Stato, la resistenza tanto dei

politici quanto della burocrazia impedì la redistribuzione dei poteri, con l'introduzione di responsabilità reciproche e trasparenza dei risultati, tra politica e vertici dell'amministrazione.

Nel 2009, il ministro della Pubblica amministrazione Brunetta inaugurò una nuova tornata di riforme, con l'obiettivo di migliorare i livelli di perfomance dell'amministrazione. È ancora troppo presto per valutarne i risultati, ma, anche in questo caso, una sostanziale resistenza, oltre all'assenza di adeguate risorse finanziarie, ha rallentato il processo. Nel complesso, le difficoltà incontrate da tutti i processi di riforma sembrano dirci che i problemi del passato condizionano ancora l'amministrazione: affrontarli è essenziale ma estremamente complesso.

9. *Conclusioni e avvertenze*

Il sistema amministrativo italiano mostrava alcune debolezze sin dall'inizio: l'Italia era un paese *late-comer*, non avendo una forte tradizione amministrativa; il formalismo legale ha condizionato l'evoluzione dell'amministrazione; e il rapporto tra amministrazione e politica non è sempre stato virtuoso. Queste caratteristiche hanno avuto un impatto decisivo su alcuni dei risultati che ci si attendeva dall'amministrazione: abbiamo portato l'esempio dell'evoluzione della durata e della qualità delle decisioni della giustizia civile. Alcune reazioni a queste debolezze (ad esempio, lo sviluppo di amministrazioni «parallele», esterne alla Pubblica amministrazione e meno soggette a vincoli formali) hanno accompagnato e sostenuto la crescita industriale del Paese negli anni Cinquanta. Tuttavia, hanno prevalso inefficienze e risposte inadeguate. Le amministrazioni parallele sono presto diventate simili alla Pubblica amministrazione centrale; conseguenze sono state l'iperregolazione, in parte risposta alla scarsa capacità di far rispettare le leggi, e un notevole aumento della corruzione. Riformare il sistema si è rivelato sempre più difficile.

In conclusione, vogliamo offrire alcune cautele rispetto alla nostra analisi e alla nostra interpretazione. Innanzitutto, non abbiamo tenuto conto di molti altri fattori: uno di questi, che può forse dar ragione di alcune inefficienze e della loro diversa incidenza a seconda delle aree del Paese, è il ruolo del capitale socia-

le. Un'altra componente molto importante è il ruolo svolto dalla criminalità organizzata e dalla capacità dello Stato di assicurare un adeguato controllo del crimine.

In secondo luogo, nella nostra analisi abbiamo considerato solo alcuni aspetti dell'output dell'amministrazione, «forzando» in un certo senso l'interpretazione relativa alle inefficienze. Ci sono tuttavia diverse aree in cui l'amministrazione è riuscita a produrre nel corso del tempo risultati soddisfacenti, rappresentando anche una fonte di sviluppo (un esempio significativo sono i miglioramenti nel campo della sanità[12] e dell'istruzione[13]).

In terzo luogo, considerata la qualità delle istituzioni e l'offerta di beni pubblici, la performance del sistema è complessivamente migliore di quanto ci si potrebbe aspettare. La domanda è quindi come mai la cattiva qualità delle istituzioni ha avuto un impatto relativamente limitato. Una possibile risposta è la presenza di istituzioni alternative, basate su reti informali e capaci di sostituirsi al sistema giuridico, come la famiglia, e altre reti, tra cui anche la criminalità organizzata. Queste istituzioni hanno permesso un certo livello di sviluppo, ponendosi come sostituti di beni pubblici di scarsa qualità, e potrebbero allo stesso tempo avere ridotto la domanda di una maggiore qualità istituzionale e quindi la pressione sull'amministrazione centrale.

Infine, abbiamo affrontato solo di sfuggita (ad esempio, nell'analisi della giustizia civile) il tema della differenziazione geografica del Paese. Le differenze e le caratteristiche di partenza delle diverse aree del Paese hanno avuto un ruolo fondamentale nell'evoluzione del sistema amministrativo. Le condizioni di partenza sono senz'altro importanti (Nunn 2009), e lo sviluppo del sistema potrebbe essere in parte stato anche una reazione distorta a queste diverse condizioni.

[12] Riassumibile prendendo come indicatore la straordinaria riduzione della mortalità infantile.

[13] Riassumibile attraverso la riduzione dell'analfabetismo, o l'aumento dei ragazzi iscritti alla scuola secondaria.

***

Gli autori desiderano ringraziare Graziella Bertocchi, Sabino Cassese, Luigi Guiso, Katharina Pistor e Gianni Toniolo per il loro aiuto e i loro preziosi suggerimenti, e Mauro Di Giulio e Cristina Petrassi per la ricostruzione del numero di Leggi e Atti normativi emanati dal 1861 e per l'assistenza editoriale. Le opinioni espresse in questo saggio non coinvolgono in alcun modo le persone qui citate o la Banca d'Italia.

PARTE V.
LO SQUILIBRIO REGIONALE

20.
CONVERGENZA REGIONALE

di Giovanni Iuzzolino, Guido Pellegrini e Gianfranco Viesti

1. *Introduzione*

In 150 anni la disuguaglianza regionale nello sviluppo economico italiano ha seguito dinamiche differenziate a seconda che la si misuri per longitudine o per latitudine: i divari tra regioni occidentali e orientali si sono prima ampliati e poi chiusi; la distanza Nord-Sud rimane invece il principale tratto di incompiutezza della storia unitaria del Paese. Questo lavoro si focalizza sulle cause sottostanti i momenti di svolta nell'andamento dei divari regionali a partire dall'Unità: la prima svolta, nei decenni a cavallo tra Ottocento e Novecento, quando i processi di industrializzazione si concentrano nel «triangolo industriale»; la «svolta mancata» negli anni tra le due guerre mondiali, quando non solo si bloccano i semi della convergenza, ma il divario Nord-Sud, fin lì ancora fisiologico, si trasforma in una frattura di dimensioni eccezionali. La seconda svolta che, nei vent'anni successivi, produce il primo consistente e duraturo fenomeno di convergenza tra Nord e Sud del Paese, trainato dagli incrementi di produttività e dalle modifiche strutturali dell'economia del Mezzogiorno. L'ultima svolta, a metà degli anni Settanta, quando il processo di convergenza si arresta bruscamente e apre la strada a un lungo periodo di sostanziale invarianza dei divari.

2. *Quando, dove e perché sono sorte le disparità regionali in Italia: 1861-1913*

2.1. *Le condizioni di partenza: divari di reddito e nei prerequisiti alla crescita*

Per quasi vent'anni dopo l'Unità la dispersione regionale del reddito in Italia resterà bassa sia rispetto ai valori che raggiungerà successivamente sia in confronto ai divari all'epoca osservabili in altri paesi europei con livelli di sviluppo similari (tab. 20.1)[1]. Questo dato non deve sorprendere se si considera che intorno al 1861:

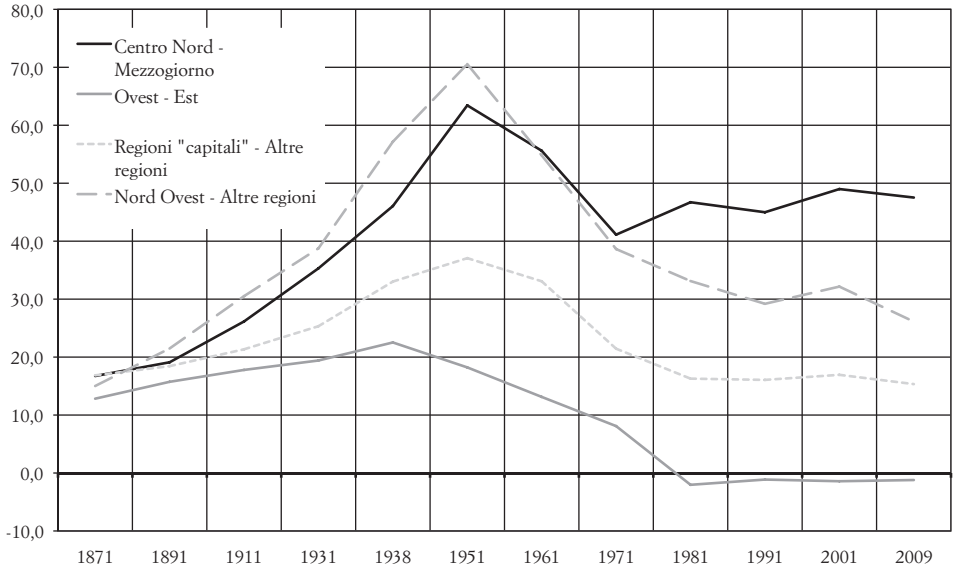
– nessuna regione italiana era ancora stata interessata da un vero e proprio «decollo» industriale, e in agricoltura, il settore dominante, la produttività non presentava grandi divari territoriali (Federico 2007a);

– i livelli di partenza delle relazioni economiche tra le aree geografiche del Paese e la mobilità dei fattori – variabili in grado di promuovere l'agglomerazione e la concentrazione della produzione – erano molto modesti e la loro crescita era ostacolata dall'arretratezza dei sistemi di trasporto;

– sia al Nord sia al Sud erano presenti importanti aree urbane, tipicamente coincidenti con capoluoghi o con snodi commerciali storici e i loro hinterland: coerentemente con la posizione delle capitali degli Stati preunitari nell'area occidentale (Fenoaltea 2007), nel 1871 le disparità geografiche erano infatti anche longitudinali, con un divario Est-Ovest simile a quello tra Sud e Nord (fig. 20.1).

[1] Le serie storiche regionali del PIL pro capite dal 1861 utilizzate in questo studio sono quelle presentate da Daniele e Malanima (2007) (riprese anche in SVIMEZ 2011), che ricostruiscono le serie annuali a prezzi del 1911 e ai confini attuali, e quelle riportate in Brunetti, Felice e Vecchi (2011), a prezzi del 2010 e ai confini regionali del tempo. Per i metodi di ricostruzione delle due serie e le fonti usate, si prega di risalire agli articoli originali. Con riferimento alla dimensione dei divari territoriali di sviluppo, le differenze tra le due serie sono relativamente ridotte e sono principalmente concentrate nel periodo iniziale.

Figura 20.1. *Differenze di PIL pro capite tra gruppi di regioni (punti percentuali; il PIL pro capite è espresso come indice Italia = 100). «Ovest» comprende le regioni nordoccidentali, Toscana, Lazio, Campania, Calabria e Isole. «Est» comprende tutte le altre regioni. Le regioni «capitali» sono Piemonte, Lombardia, Toscana, Lazio e Campania*



Fonte: elaborazioni degli autori su Brunetti, Felice, Vecchi (2011).

La relativa uniformità del reddito pro capite non significava, tuttavia, che le condizioni di vita della popolazione fossero simili nelle diverse regioni. Nel 1861 la quota della popolazione classificata come povera, pari al 52% al Sud, era del 37% al Centro-Nord (Amendola, Brandolini, Vecchi 2011). L'aspettativa di vita alla nascita nel 1871 (il primo anno per il quale abbiamo disponibilità di dati per tutte le regioni) era al Sud di 2 anni e 2 mesi inferiore rispetto al resto del Paese, una differenza non da poco considerando la media molto bassa dell'aspettativa di vita degli italiani a quel tempo (poco più di 30 anni). In questi casi, come per altri indicatori come per esempio la mortalità infantile, i divari territoriali interni alle macroregioni erano più ampi di quelli rilevabili tra le macroregioni stesse.

Ancora più ampio era il divario in quelle che consideriamo le precondizioni per lo sviluppo industriale. Alcuni fattori decisivi – la dotazione di risorse primarie fondamentali, come l'acqua, e la vicinanza ai mercati europei – erano naturalmente concentrati al Nord. Si consideri che la portata dei fiumi, un indica-

Tabella 20.1. *Disparità regionali in Italia: un confronto internazionale*

Paesi	Dati strutturali fino al 1871				Disuguaglianza regionale nel PIL pro capite (deviazione logaritmica media, ponderata per la popolazione regionale)						
					1871 (*)	1911 (**)		1931-1938 (***)	1951 (****)		2005 (6)
	Popolazione (milioni)	PIL pro capite (*1990 International Geary-Khamis dollars*; Regno Unito=100)	Divario di PIL pro capite tra la regione «capitale» e le due regioni più ricche (a)	Numero di «regioni»	Italia=1	Italia=1	1871=1	Italia=1	Italia=1	1911=1	Italia=1
Impero asburgico (1)	35,9	37,2	1,38	24	5,76	2,50	0,90	…	…	…	…
di cui: Austria	*6,3*	*59,4*	*1,38*	*8*	*1,86*	*0,48*	*0,53*	…	*0,12*	*0,95*	*0,54*
Spagna (2)	16,3	39,0	1,46	17	1,04	1,33	2,63	0,95	0,39	1,08	0,51
Italia (3)	28,1	45,2	1,17	16	1,00	1,00	2,06	1,00	1,00	3,69	1,00
Germania (4)	39,5	54,5	…	14	…	0,34	…	0,0002	…	…	0,51
Francia (4)	37,7	57,0	1,51	16	1,16	…	…	…	0,25	…	0,73
Regno Unito (5)	31,7	100	1,34	11	0,51	0,50	2,02	…	0,05	0,41	0,54

(a) PIL pro capite nella regione in cui si trova la capitale diviso la media delle due regioni più ricche (eccetto la capitale).
(*) Gli anni considerati nel confronto sono diversi: Spagna, 1860; Impero asburgico, 1870; Francia, 1864.
(**) Gli anni considerati nel confronto sono diversi: Spagna, 1914; Impero asburgico, 1910; Germania, 1900.
(***) Gli anni considerati nel confronto sono diversi: Spagna, 1930 confrontata con l'Italia 1931; Germania, 1936 confrontata con l'Italia 1936.
(****) Gli anni considerati nel confronto sono diversi: Spagna, 1955; Austria, 1957 (*fonte*: Williamson 1965); Francia e Regno Unito, 1954.
Fonte: (1) Schultze (2007); (2) Martinez-Gallaraga (2007); (3) Brunetti, Felice, Vecchi (2011); (4) Williamson (1965); (5) Crafts (2004): i dati non comprendono l'Irlanda; (6) Iuzzolino (2009): il numero delle regioni considerate è leggermente diverso rispetto agli anni precedenti.

tore chiave per determinare il potenziale dei trasporti interni e dell'energia idroelettrica, era di 127 litri al secondo per abitante nelle regioni del Centro-Nord (si andava dai 247 litri in Piemonte e Lombardia ai 161 del Veneto e del Friuli-Venezia Giulia) rispetto ai 25 del Sud (118 in Campania e 3-4 in Puglia, Sicilia e Sardegna; SVIMEZ 1961). Il ruolo delle risorse idriche in un paese che soffriva la mancanza di carbone è essenziale per comprendere il pattern di localizzazione industriale.

Il Sud era in una posizione arretrata anche rispetto ad altri prerequisiti, quali le infrastrutture, la disponibilità di capitale umano e sociale e la questione dell'ordine pubblico. Riguardo al primo di questi fattori, Eckaus (1961) riporta che nel 1859, alla vigilia dell'unificazione del Paese, «fuori dal Nord e dal Centro le ferrovie erano quasi una curiosità» e «praticamente senza effetto sull'attività economica». La situazione della rete stradale era simile: nel 1863 si contavano 4,7 chilometri su 1.000 abitanti in Piemonte, 6,5 in Lombardia, circa 6,2 al Centro, ma solo 1,7 nel Sud continentale e in Sardegna, e 1,1 in Sicilia. Questi dati confermano l'isolamento del Sud dal resto dell'Europa riguardo alle vie di terra, un isolamento solo in parte mitigato dal trasporto marittimo.

Riguardo al capitale umano, i dati presentati da A'Hearn, Auria e Vecchi (2011) parlano chiaramente: nel 1861 il tasso di alfabetizzazione al Sud era solo un terzo di quello del resto del Paese (13 contro 39%). Il tasso di iscrizione alla scuola primaria per la popolazione dai 6 ai 10 anni era del 17,1% al Sud, ma del 67,2% al Nord e al Centro.

Nel 1891, il primo anno di cui si ha disponibilità di statistiche regionali in materia di giustizia penale, al Sud si avevano 1.416 reati denunciati ogni 100.000 abitanti, quasi il doppio del dato del Nord (790). Tale divario riguardava sia i delitti contro la persona, sia quelli contro il patrimonio, sia quelli contro l'ordine pubblico. I tassi di criminalità erano più alti in tutte le regioni meridionali; in alcune delle principali regioni, poi, il crimine organizzato, allora come ora, sottraeva risorse all'economia legale impedendo la formazione di indispensabili rapporti di fiducia e cooperazione tra istituzioni e cittadini[2].

[2] Valga per tutte l'esemplare descrizione fornita nei primi anni Sessanta

La lettura di questi aspetti fa emergere le condizioni dell'arretratezza meridionale al momento dell'Unità, dettando il presagio di quella che sarebbe diventata la demarcazione Nord-Sud nei livelli di sviluppo economico. O, se si vuole, definendo l'ordine di grandezza (non solo finanziaria) delle politiche di cui la giovane nazione avrebbe necessitato per impedire la formazione di tale frattura.

2.2. *Un'analisi della geografia industriale alla fine del XIX secolo*

Al tempo dell'unificazione l'apparato industriale dell'Italia era significativamente sottodimensionato. Gli osservatori più attenti non tardarono a riconoscere sia le condizioni di contesto che ostacolavano lo sviluppo manifatturiero italiano nel confronto internazionale sia i sensibili squilibri che caratterizzavano la nostra industria sotto il profilo della sua distribuzione geografica, con una rilevante concentrazione di attività nel Nord-Ovest (Ellena 1872).

Dati recenti (Ciccarelli, Fenoaltea 2010) ci consentono di valutare in modo esaustivo i divari di industrializzazione al momento dell'Unità. Nel 1871 il valore aggiunto manifatturiero delle regioni meridionali era di circa 20 punti inferiore a quello del resto del Paese, in rapporto alla popolazione presente, mentre in rapporto al PIL dell'area il distacco era pari a circa 8 punti. Nei dati pro capite, solo la Campania, tra le regioni meridionali, presentava indicatori superiori alla media nazionale (Iuzzolino, Pellegrini, Viesti 2011, tab. 3). Diversi furono anche i progressi mostrati dalle aree geografiche fino alla Prima guerra mondiale: nel 1913 il valore aggiunto del manifatturiero a prezzi costanti al Sud era di 2,6 volte maggiore di quanto non fosse nel 1871, un dato non di molto inferiore a quello del Centro e del Nord-Est (la cui pro-

del XIX secolo dallo scrittore Marco Monnier che, a proposito della capillarità dell'intermediazione impropria imposta dalla camorra napoletana nel commercio di prodotti ortofrutticoli, scrive: «la camorra percepiva un diritto sulla caricazione, un diritto sul trasporto, un diritto sulla scaricazione, un diritto sulla distribuzione, un diritto sulla vendita al minuto di questi frutti [...] scemando il profitto de' coltivatori e de' venditori, che non vi guadagnavano quasi nulla» Monnier (1863, p. 58).

duzione triplicò), ma assai lontano dalla crescita del Nord-Ovest, dove la produzione aumentò di 4,3 volte.

Dal punto di vista della composizione settoriale, al tempo dell'Unità le differenze tra Nord e Sud non erano di grande portata (Iuzzolino, Pellegrini, Viesti 2011, tab. 4). Più importante della specializzazione iniziale fu il diverso tasso di crescita dei settori «moderni»: tra il 1871 e il 1911 il valore aggiunto nei metalli di base, nella meccanica e nella chimica crebbe a tassi medi annui rispettivamente dell'8,8, 4,3 e 6,3% nel Nord-Ovest e del 6,8, 3,9 e 5,6% nel Centro e nel Nord-Est; al Sud la crescita fu notevolmente inferiore (4,3, 2,3 e 4,8%).

Nel 1871, la diffusione della presenza industriale tra le province era decisamente maggiore nel Nord-Ovest: sulle 14 province di Piemonte, Liguria e Lombardia, 8 presentavano tassi di industrializzazione complessivi superiori di oltre il 10% alla media nazionale, 13 mostravano questo vantaggio in almeno un settore manifatturiero e 6 lo evidenziavano nel comparto meccanico. Nel resto del Paese, alti tassi di industrializzazione si trovavano in solo 2 su 16 province nel Nord-Est, in 3 su 14 al Centro e in 2 su 25 al Sud. La stessa fotografia, scattata nel 1911, mostra una sostanziale invarianza del fenomeno al Centro-Nord e una riduzione del territorio maggiormente industrializzato al Sud, dove in pratica la sola provincia di Napoli continua a conservare una rilevanza industriale significativa su scala nazionale.

L'interesse per la distribuzione micro-geografica (subregionale) delle specializzazioni industriali discende dall'idea che il potenziale di sviluppo nel tempo di un sistema economico sia da valutare anche alla luce della sua dotazione iniziale di poli di aggregazione manifatturiera e dei possibili, conseguenti fenomeni di correlazione spaziale nella crescita.

A tale riguardo, può essere utile approfondire ulteriormente il dettaglio territoriale nei divari di industrializzazione, ad esempio osservando i 284 «circondari amministrativi» (ovvero le più piccole unità geografiche considerate nel censimento del 1871)[3].

[3] Il circondario amministrativo, un'entità intermedia tra la provincia e la municipalità, fu istituito nel Regno d'Italia nel 1859 dalla legge Rattazzi (regio decreto del 23 ottobre 1859, n. 3702).

Applicando un test di specializzazione, troviamo che 46 di questi circondari (di cui 12 nella sola Lombardia) presentavano una concentrazione di addetti in almeno un settore significativamente più alta rispetto alla loro quota di popolazione (Iuzzolino, Pellegrini, Viesti 2011, tab. 6). La distribuzione geografica del fenomeno conferma l'originario vantaggio industriale delle regioni nordoccidentali, anche sotto il profilo della presenza di agglomerazioni manifatturiere: i circondari specializzati del Nord-Ovest concentravano infatti il 41,3% degli addetti industriali dell'area, praticamente il doppio rispetto a quelli del resto del Paese (21,8% al Sud).

2.3. *Industria, agricoltura, migrazioni e politiche: i gap aumentano*

Con tutta evidenza l'industrializzazione accentuò il gap Nord-Sud nello sviluppo economico, un dato non sorprendente viste le differenti condizioni iniziali: la dimensione dei mercati locali e l'accesso a quelli esterni; le risorse energetiche; il lavoro specializzato e l'attitudine imprenditoriale; la presenza di cluster industriali proto-distrettuali. Questi e altri fattori (lo sviluppo di un sistema di credito, allo stesso tempo causa ed effetto dell'industrializzazione[4]) erano decisamente concentrati nel Settentrione e tendevano a rinforzarsi l'un l'altro.

Una quota significativa del più generale incremento dei divari di reddito tra le macroaree del Paese è però spiegata anche dal diverso andamento della produttività nel settore primario (Federico 2007a). Dagli anni Novanta dell'Ottocento in poi lo sviluppo industriale del Nord-Ovest si accompagnò a una profonda crisi dell'agricoltura al Sud, causata da vari fattori concomitanti, tra i quali le misure protezioniste adottate da vari paesi

[4] Un fattore significativo che ha accompagnato e sostenuto la nascita dell'industria in Italia è stato la formazione delle banche moderne, prime fra tutte la Banca Commerciale e il Credito Italiano, fondate in quegli anni nel Nord-Ovest grazie a capitale estero. Il ruolo del sistema bancario è sottolineato in particolare da Gerschenkron (1965). Al Sud, nonostante l'espansione del credito grazie alle numerose banche cooperative, il sistema bancario fu molto meno decisivo e il suo sviluppo conobbe più ostacoli che al Nord, come attestato dal gran numero di fallimenti delle banche cooperative (Ferri, Trento 1997; A'Hearn 2000).

europei, in particolare dalla Francia, e il calo dei prezzi generato dalla sovrapproduzione agraria internazionale. Il Sud perse improvvisamente i maggiori sbocchi per l'export; la crisi colpì soprattutto l'agricoltura moderna, specializzata e orientata all'export, abbattendosi in particolare sulle regioni in cui essa era più sviluppata, cioè Puglia e Sicilia. Anche se, tra la fine del secolo e lo scoppio della Prima guerra mondiale, l'agricoltura meridionale compì progressi apprezzabili «grosso modo alla pari con il Nord» (Rossi Doria 1982; Felice 2007a, tab. 3.3; Federico 2007a, tab. 5), la crisi aveva ormai aperto la strada all'emigrazione di massa (Davis 1999).

Già quindici anni dopo l'Unità, l'Italia era stata interessata da una straordinaria ondata di emigrazione, con una stima di 14 milioni di emigranti tra il 1876 e il 1914. Alla fine del XIX secolo l'emigrazione era più alta al Nord-Est, in particolare in Veneto, vista la vicinanza con le più attraenti destinazioni europee e «come riflesso delle migliori condizioni alla partenza che, in un generale contesto di arretratezza, rendevano possibile progettare e realizzare il viaggio per un periodo di lavoro all'estero» (Felice 2007a, p. 45). Nell'ultimo decennio del XIX secolo, il rapporto tra emigrazione lorda e totale della popolazione era ancora più alto al Centro-Nord, con una media dell'1% l'anno, contro lo 0,6% (1890-1894) e lo 0,9% (1895-1900) del Sud. Al cambio di secolo, tuttavia, l'emigrazione conobbe un'accelerazione soprattutto al Meridione, dove tra il 1900 e il 1904 il rapporto annuale medio salì all'1,7% (superando il Centro-Nord) e poi al 2,4% tra il 1905 e il 1909 e al 2% tra il 1910 e il 1914.

Le destinazioni degli emigranti erano piuttosto varie. Nel periodo 1876-1914 il 62% degli emigranti dal Nord-Ovest e il 74% di quelli dal Nord-Est (l'87% per il Veneto) partiva per i paesi europei e per quelli del Mediterraneo, mentre solo il 9% degli emigranti del Sud sceglievano queste destinazioni (Felice 2007a) preferendo invece le Americhe. Tale divergenza avrebbe poi influenzato i tassi di rimpatrio, che tendevano a essere bassi per le regioni meridionali, un fattore determinante per gli effetti a medio e lungo termine dell'emigrazione sulla crescita economica delle regioni di origine. Se l'emigrazione privava queste aree di risorse umane dinamiche e intraprendenti, il ritorno attenuava infatti gli effetti della perdita di capitale umano. Più alti tas-

si di ritorno erano anche associati a maggiori rimesse a favore dell'economia locale.

Per quanto riguarda gli effetti a breve termine, si può stimare che le migrazioni internazionali abbiano accentuato il gap Nord-Sud di circa 2 punti percentuali tra il 1881 e il 1901, mentre il loro effetto è trascurabile per gli anni successivi (tab. 20.2).

Tabella 20.2. *Effetto delle migrazioni sul differenziale di PIL pro capite tra Nord e Sud*

Anno	Divario di PIL pro capite (Sud/Centro-Nord) (percentuale)	Variazione del divario (punti percentuali)				
		Totale	di cui: effetto PIL	di cui: effetto popolazione		
				Totale	di cui: dovuto a migrazioni internazionali	di cui: dovuto a migrazioni tra le regioni italiane
1881	98,5					
1901	88	-10,6	-10,7	0,1	-2	
1911	81,4	-6,5	-10	3,5	0,1	
1921	73,6	-7,8	-12,4	4,6	2	
1931	64,5	-9,1	-6,6	-2,6	-0,7	
1951	47,3	-17,2	-13,7	-3,5	-0,1	
1961	55,8	8,5	7,5	1,1	0	4,1
1971	67	11,2	6,5	4,8	0	7
1981	62,2	-4,8	-3,5	-1,4	0	2,9
1991	59,6	-2,5	-0,6	-1,9	0	1,6
2001	58	-1,6	-2	0,4	0	2,5
2009	61,6	3,6	0,1	3,6	0	2,0

Fonte: elaborazione degli autori a partire da Daniele, Malanima (2007) e SVIMEZ (2011).

Così come la demografia, anche la politica non riuscì a impedire l'aumento del gap.

Nella seconda metà dell'Ottocento l'impegno finanziario delle politiche pubbliche era decisamente basso rispetto agli standard che si sarebbero affermati, in Italia e in Europa, nei decenni finali del XX secolo: il complesso delle spese del governo centrale e delle autorità locali raramente si avvicinò a un quinto del

PIL fino alla Prima guerra mondiale; inoltre le spese statali erano in grande misura composte da interessi per il debito pubblico e armamenti (Cohen, Federico 2001a, p. 91). La spesa per opere pubbliche non superava di molto il 10% del totale; particolarmente bassa era la spesa redistributiva, inferiore all'1% della spesa totale per tutto il XIX secolo, mentre quella per l'istruzione, bassa anch'essa al 1870 (3,2% della spesa pubblica totale, cioè lo 0,5% del PIL), aumenterà costantemente fino a raddoppiare il suo peso alla vigilia della Grande Guerra (Zamagni 1993a).

Comparando questi ordini di grandezza a quelli relativi ai tanti e complessi aspetti delle disparità che esistevano in Italia (oltre che, naturalmente, alla più generale situazione di arretratezza del Paese nel confronto europeo), appare difficile ipotizzare una qualsiasi potenzialità di rapido riequilibrio territoriale del Paese a carico delle prime politiche pubbliche unitarie.

Le misure più consistenti per il Sud furono destinate al miglioramento delle reti di trasporto: tra il 1861 e il 1875 si passò dal 7,2% della rete ferroviaria nazionale al 32%. Nonostante ciò, come osservato da alcuni storici, i collegamenti ferroviari tra Nord e Sud, in parte per le tariffe elevate, non portarono alla nascita di un mercato nazionale e nemmeno a un aumento significativo del commercio interregionale: «le ferrovie furono costruite per non essere usate» (Fenoaltea 2006, pp. 215-216), più per scopi militari di controllo del territorio nazionale, quindi, che per favorire gli scambi. Inoltre, al sostanziale aumento degli investimenti nella rete ferroviaria al Meridione si associò una riduzione consistente dei piani di bonifica, rispetto al periodo preunitario (Pescosolido 1998). La normativa sulle bonifiche del 1862 affidò l'esecuzione di tali progetti a imprese private «con il risultato di favorire le regioni settentrionali dove si concentravano le paludi più estese e dove esistevano numerosi consorzi di proprietari» (Atella, Francisci, Vecchi 2011, pp. 109-110).

Durante l'età giolittiana e fino alla Prima guerra mondiale, gli investimenti pubblici nel Meridione furono intensificati, ad esempio nelle infrastrutture di trasporto e in quelle idriche, ma non furono tali da modificare le convenienze localizzative fra le regioni.

Anche in altri settori importanti della politica nazionale, l'impatto sul Mezzogiorno sembra essere stato sufficiente a migliorarne le condizioni iniziali ma insufficiente a colmare il gap con il

resto del Paese. Prendiamo per esempio l'istruzione: la legge Casati entrò in vigore a livello nazionale già nei primi anni postunitari, ma le inchieste che si susseguono negli anni successivi continueranno a mostrare la grande arretratezza, nelle strutture e nel funzionamento, della scuola italiana e la peggiore situazione relativa delle regioni meridionali. Vi contribuì sia l'assenza di effettive sanzioni contro l'evasione scolastica sia la scelta di finanziamento decentrato della spesa: «la sperequazione nella base imponibile della finanza locale impedì uno sforzo massiccio di adeguamento dei livelli di istruzione primaria delle regioni e delle aree sociali (campagne) più svantaggiate» (Zamagni 1993a, p. 220). Secondo alcune interpretazioni recenti, la minore capacità di finanziamento dei comuni meridionali forse non dipendeva solo da divari di base imponibile: «sembrerebbe dunque che, indipendentemente dalle condizioni economiche medie locali, i comuni del Nord assai di più di quelli del Sud scegliessero deliberatamente forme di tassazione favorevoli allo sviluppo dei servizi di base nel territorio, istruzione inclusa» (A'Hearn, Auria, Vecchi 2011, p. 166). Solo nel 1911 la legge Daneo-Credaro stabilì il finanziamento dell'istruzione elementare a livello centrale. Questa scelta generò un notevole passo in avanti nella lotta all'analfabetismo, anche se nel giro di pochi anni «lo scoppio della guerra sarà decisivo per distrarre l'interesse del governo dalla scuola e rimandare ogni impegno pubblico in merito» (A'Hearn, Auria, Vecchi 2011, pp. 167-168).

Un argomento molto dibattuto è l'ipotizzato trasferimento di capitali da Sud a Nord, causato da asimmetrie territoriali tra l'entità del prelievo fiscale e la dimensione della spesa pubblica. L'unificazione comportò il consolidamento del debito pubblico, che proveniva per circa i due terzi dal Piemonte (Cafiero 1996); al netto delle spese per le guerre d'indipendenza il debito pro capite era di 188 lire in Piemonte contro le 84 del Regno delle Due Sicilie e le 55 del Granducato di Toscana; l'unificazione del debito potrebbe quindi aver indotto un trasferimento di risorse reali dal Sud al Nord del Paese (Toniolo 1988). Lo stesso può essere accaduto per la tassazione, che al Sud preunitario – così come la spesa pubblica – era particolarmente bassa. Ma su tale questione non vi è un'evidenza empirica conclusiva né concordanza di opinioni tra gli storici (Cohen, Federico 2001a, pp. 36-37).

Va infine menzionato il ruolo delle politiche industriali e, in particolare, quello connesso alla concentrazione delle commesse pubbliche verso alcune imprese metalmeccaniche prevalentemente localizzate al Nord. Anche in questo caso, tuttavia, manca un'evidenza quantitativa completa del fenomeno: Fenoaltea (1984) mostra che, tra il 1861 e il 1913, le commesse pubbliche del comparto ferroviario non superarono il 10% del valore aggiunto dell'industria metalmeccanica nazionale. Più rilevanti sarebbero state le commesse legate all'industria degli armamenti (Pescosolido 1998).

Di certo non mancò, nei contemporanei, la percezione che il volgersi della politica economica al sostegno dell'industria poteva determinare rilevanti conseguenze sulla geografia dello sviluppo economico italiano. Francesco Saverio Nitti fu uno degli uomini che meglio comprese questa relazione e, abbandonando la tradizionale visione del Sud come terra univocamente vocata all'agricoltura, sottolineò il possibile ruolo di Napoli come grande e moderna città industriale con effetti propulsivi sull'intero Mezzogiorno. Svolgendo importanti ruoli politici, Nitti promosse nel 1904 la legge speciale per Napoli, un pacchetto di provvedimenti a favore dell'industria, tra cui una quota di contratti pubblici per l'industria meccanica, esenzioni doganali sull'import di attrezzature per l'avvio iniziale degli stabilimenti e misure tese alla creazione di un'industria idroelettrica che avrebbe sfruttato il fiume Volturno (Barone 1986). Nel 1909 divenne operativo il grande impianto industriale di Bagnoli e fu istituita l'Autorità per l'energia del Volturno. Secondo Bevilacqua (1993, p. 125) queste disposizioni ebbero «sicura efficacia sull'economia napoletana, che conobbe un'evidente ripresa delle proprie attività industriali». Sempre nel 1904 una legislazione speciale, con provvedimenti analoghi, fu estesa alla Basilicata, poi alla Calabria e infine al resto delle province meridionali.

2.4. *Un bilancio del primo periodo: la situazione nel 1911*

Come si è visto, intorno alla fine del secolo i gap regionali nel PIL pro capite andarono aumentando: il divario Nord-Sud raggiunse i 26 punti percentuali, quello Ovest-Est i 18 punti (fig.

20.1). Il processo di divergenza avvenne in concomitanza con lo sviluppo industriale del Paese, un fenomeno prevedibile data la tendenza alla concentrazione geografica delle attività industriali, che si consolidarono nel «triangolo industriale». Nel 1911 le dimensioni e le caratteristiche strutturali del divario erano tuttavia ancora lontane dai livelli negativi dei decenni successivi e non eccezionali in base agli standard internazionali, attestandosi in una posizione intermedia rispetto al dato tedesco e a quello degli Stati che facevano parte dell'impero asburgico (tab. 20.1).

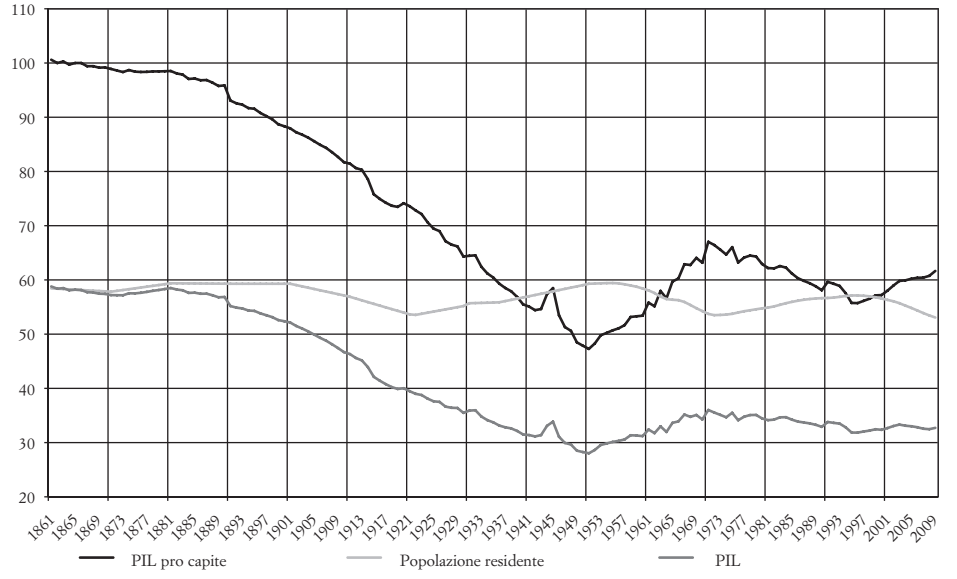
Tracciando un bilancio dei primi cinquant'anni dell'Italia unita, D'Antone scrive: «la ancora fisiologica divergenza Nord-Sud, almeno fino alla Prima guerra mondiale, non solo non fu intenzionalmente costruita per decisione politica a svantaggio del Sud, ma fu persino accettabile in un paese con un sistema produttivo molto differenziato, né costituì le condizioni fatali per un declino sempre più forte delle regioni meridionali» (2011b, p. 640).

Si può convenire con questo giudizio, soprattutto considerando che in questo periodo anche le regioni meridionali sperimentarono forti miglioramenti negli indici di benessere, pur se a un ritmo inferiore alla media nazionale. Tra il 1861 e il 1911, ad esempio, l'aspettativa di vita alla nascita, virtualmente invariata per secoli, crebbe di circa 16 anni in Italia e di 11 anni al Sud (Vecchi 2011, tab. S6). Riguardo all'istruzione, è utile ricordare che, al momento dell'Unità, soltanto tre regioni del Nord-Ovest presentavano tassi di alfabetizzazione superiori al 40%, una soglia ritenuta da molti storici il requisito minimo per uno sviluppo economico moderno (Felice 2007a). Nel 1881 questa soglia era stata raggiunta da tutte le regioni settentrionali e dal Lazio (Vecchi 2011, tab. S10). Nel 1911 tutte le altre regioni, a eccezione della Calabria, avevano ampiamente superato la soglia. L'incidenza del lavoro minorile, infine, si ridusse di circa 30 punti percentuali in quasi tutto il territorio meridionale tra il 1881 e il 1911 (Vecchi 2011, tab. S8).

3. *Guerra, fascismo, guerra: il gap esplode (1914-1950)*

Se nei primi cinquant'anni dell'Italia unita si ebbe un fisiologico – o quanto meno non sorprendente – incremento del divario, nei successivi quarant'anni le divergenze si intensificarono fino a raggiungere proporzioni del tutto anomale (fig. 20.2) anche per gli standard internazionali (tab. 20.1). La tendenza è chiara e per la prima volta segue esclusivamente un gradiente Nord-Sud. Tra il 1911 e il 1951 tutte le regioni meridionali persero terreno rispetto al resto del Paese, mentre le aree del Centro-Nord, con l'eccezione dell'Umbria, migliorarono la loro posizione[5]. Nel complesso, il reddito pro capite al Sud passò dall'83 al 53% rispetto a quello del Centro-Nord[6].

Figura 20.2. *Popolazione, PIL e PIL pro capite del Mezzogiorno (indici Centro-Nord = 100). Il PIL è a prezzi costanti del 1911*



Fonte: elaborazioni degli autori a partire da Daniele, Malanima (2007).

[5] In base ai dati di Brunetti, Felice, Vecchi (2011) anche il Lazio non migliora.

[6] In base ai dati di Daniele, Malanima (2007) (rispetto ai confini regionali odierni); ma l'indicazione è molto simile anche guardando i dati in Brunetti, Felice, Vecchi (2011) usando i confini regionali del tempo: l'output pro capite passò dal 76 al 49%.

Oltre che dalla natura del processo di industrializzazione, una frattura territoriale di tali dimensioni emerse come conseguenza delle guerre mondiali e della dittatura fascista.

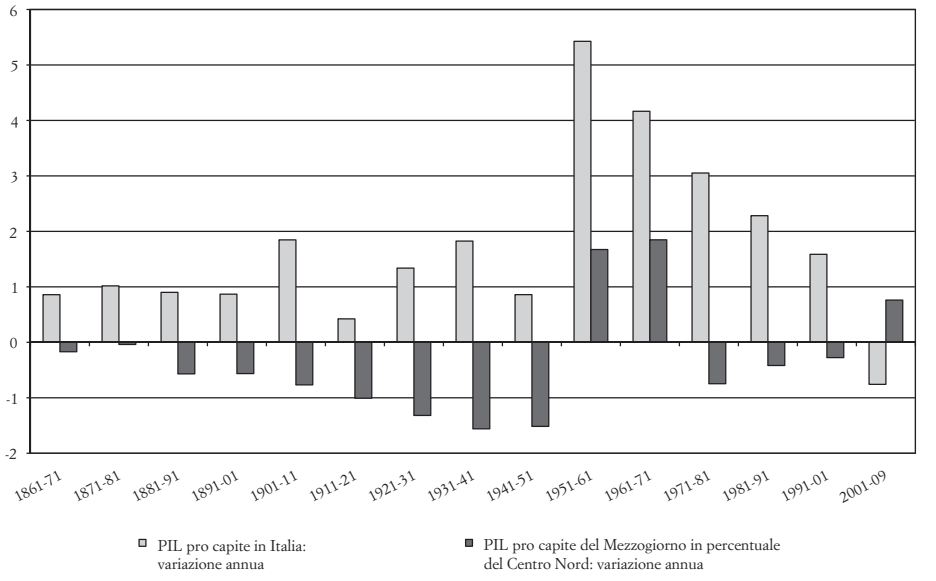
La Prima guerra mondiale è di fondamentale importanza (Zamagni 2002b) e segna un'interruzione nelle tendenze precedenti. La guerra accrebbe notevolmente il peso del settore pubblico. Il sostegno all'industria bellica, ampio e diversificato, generò effetti destinati a durare a lungo; tra questi, il processo di concentrazione geografica dell'industria – decisivo per le questioni regionali – in aree in cui essa era già presente: «con qualche non trascurabile effetto diffusivo in Emilia, nel Veneto e in Toscana [...] la guerra si dimostrò un pessimo affare per il Sud del Paese» (Zamagni 1993a, p. 296). Le interrelazioni tra politici e gruppi industriali si fecero più strette; Castronovo le definisce come «i rapporti intimi tra politica economica statale e le strategie delle imprese» (1975, p. 19), che avrebbero assunto grande importanza negli anni successivi.

Gli effetti del primo conflitto mondiale sui divari territoriali sono probabilmente soprattutto di natura *differita*, sono cioè nelle premesse per un rafforzamento permanente del dualismo industriale. La crescita dei divari territoriali, *contemporanea* o immediatamente successiva al conflitto, è invece solo di poco superiore a quella del ventennio precedente (fig. 20.3). Sarà molto più intensa a partire dalla seconda metà degli anni Venti, prima di tutto in seguito alle trasformazioni portate dall'economia fascista e, a livello internazionale, dalla Grande Depressione, e infine dall'esplosione del protezionismo e dalle restrizioni all'emigrazione.

Gli anni successivi al 1925-1926 furono senz'altro i peggiori nella storia economica del Sud, quando le sue condizioni economiche si deteriorarono in modo disastroso (Davis 1999). Per la prima volta il divario regionale nei redditi – la variabilità interna alle macroaree Nord, Centro e Sud e quella che misura la distanza tra di esse (fig. 20.4) – mostrò dinamiche differenti: mentre la prima rimase quasi stabile, la seconda ebbe un'enorme impennata.

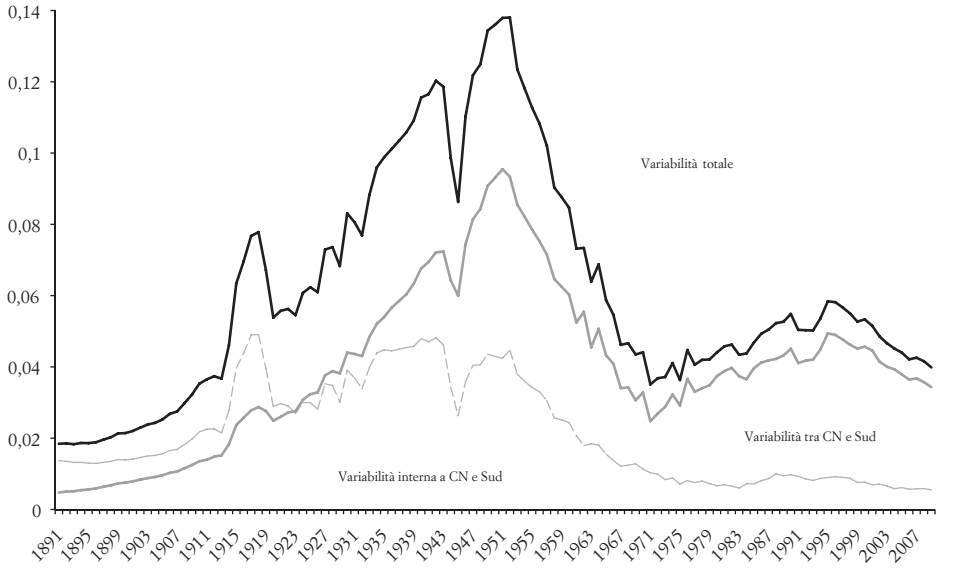
Questa forte contrazione del reddito relativo al Sud fu in buona parte causata da scelte politiche che misero in grave difficoltà la sua agricoltura, in assenza di qualsiasi tipo di sviluppo in-

Figura 20.3. *Dinamica del PIL pro capite in Italia e nel Mezzogiorno, in rapporto al Centro-Nord (medie annue; variazioni calcolate sul PIL a prezzi costanti del 1911)*



Fonte: elaborazioni degli autori a partire da Daniele, Malanima (2007).

Figura 20.4. *Variabilità regionale del PIL pro capite e sue componenti*



Fonte: elaborazioni degli autori a partire da Daniele, Malanima (2007).

dustriale e con una popolazione in rapida crescita, sia per cause naturali sia per restrizioni all'emigrazione[7]. L'autarchia in particolare danneggiò il Sud (Toniolo 1980) determinando per esso, nel 1951, nuove «condizioni di partenza», per molti aspetti peggiori di quelle del 1861[8].

Il Sud rimase inequivocabilmente dedito all'agricoltura, ma in condizioni peggiori rispetto al periodo precedente. In un contesto di drastica riduzione del commercio internazionale, le politiche agrarie del fascismo, con la sua preferenza per le colture estensive, la ruralizzazione e i trattati commerciali con la Germania negli anni Trenta, portarono grave danno all'agricoltura meridionale. Il fascismo «sacrificò gli interessi economici del Sud e devastò i suoi settori più avanzati» (Davis 1999, p. 250). Emblematico è il caso della «battaglia del grano», che sacrificò gli interessi delle produzioni pregiate volte all'esportazione.

Lo sviluppo industriale nel periodo fascista «non si fermò, ma prese strade che furono probabilmente diverse da quelle che ci si aspettava» (Zamagni 1993a, p. 214). Tra il 1911 e il 1936 il numero di lavoratori del settore manifatturiero, così come emerge dai dati del censimento, passò da 2,6 a 3,1 milioni al Centro-Nord, mentre al Sud diminuì da 893.000 a 823.000 (SVIMEZ 2011).

La tendenza della politica economica fu di cristallizzare la preesistente struttura delle produzioni e delle imprese, per mezzo della domanda pubblica e della promozione di accordi collusivi tra produttori, rafforzando così il loro potere monopolistico (Romeo 1988, p. 151). Il fascismo favorì l'industrializzazione nelle aree al di fuori del «triangolo industriale». Tale politica ricordava i progetti di Nitti, ma coinvolse solo le città del Centro-Nord.

[7] Anche le politiche infrastrutturali contribuirono all'ampliamento dei gap. L'iniziale costruzione della rete autostradale nazionale era concentrata quasi esclusivamente al Nord, con l'eccezione della Napoli-Pompei. Dopo la guerra, la rete ferroviaria fu interessata da una considerevole modernizzazione, con un raddoppiamento e l'elettrificazione delle linee, ma il Sud fu toccato solo marginalmente (il treno veloce Roma-Napoli e l'elettrificazione della linea Napoli-Foggia).

[8] Il declino relativo del Sud si estese ad altri indicatori dello sviluppo umano (fig. 20.4) e alle condizioni di vita, probabilmente a causa della scarsa attenzione delle politiche sociali del tempo verso i più svantaggiati.

A ciò va aggiunta la gigantesca operazione di salvataggio delle banche e del sistema industriale condotta dall'Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI) (D'Antone 2011a), il cui settore finanziamenti intervenne quasi esclusivamente al Nord, dove era concentrata gran parte dell'industria nazionale.

Il riarmo e la Seconda guerra mondiale peggiorarono ancora la situazione. Una volta di più il conflitto bellico stimolò la produzione militare – in particolare di acciaio e macchinari –, fortemente concentrata al Nord e per gran parte controllata dal settore pubblico attraverso l'IRI (Romeo 1988). Il conflitto produsse danni contenuti agli stabilimenti industriali italiani, ma tutti concentrati sulla già modesta industria del Sud, in particolare della Campania. Secondo il Censimento industriale condotto dal Comando Alleato, oltre il 35% del valore al 1939 degli stabilimenti del Sud, al 1944 è distrutto; la percentuale tocca il 67% a Napoli (SVIMEZ 2011).

Infine, favorendo l'import di materie prime e la ripresa della produzione industriale al Nord, le politiche di ricostruzione ampliarono ancora una volta le disparità nello sviluppo regionale: gli acquisti di beni con i fondi del Piano Marshall furono usati per «rinnovare l'apparato industriale in direzione delle economie di scala» (Brunetti, Felice, Vecchi 2011, p. 219). Non a caso, l'84,3% delle linee di credito concesse all'industria italiana dalla fine della guerra al 1951 erano dirette a imprese del Centro-Nord (SVIMEZ 2011).

Nel 1951 l'economia del Sud era in condizioni disastrose. Secondo una recente ricostruzione prodotta dalla SVIMEZ, la quota di valore aggiunto dell'industria al Sud ammontava a poco più dell'11% del totale nazionale, un dato ben al di sotto della metà della quota (26%) che essa aveva nel 1911 in base ai calcoli di Fenoaltea (2006). Nell'immediato dopoguerra i «punti forti» dell'industria meridionale – nella misura in cui appaiono nella mappa delle agglomerazioni industriali (Iuzzolino, Pellegrini, Viesti 2011, tab. 10) – si ridussero al minimo ed erano quasi totalmente concentrati nel settore alimentare, ancora relativamente poco esposto alla concorrenza.

Anche le dinamiche demografiche, sia migratorie sia naturali, sono fondamentali per comprendere i trend del periodo. Gli anni tra le due guerre furono caratterizzati da flussi internazionali della popolazione molto più ridotti rispetto alla fine del seco-

lo. Le migrazioni interne, sempre osteggiate dal regime, rimasero contenute fino al 1939, anno in cui furono definitivamente vietate. Allo stesso tempo, la divergenza regionale nelle dinamiche demografiche naturali si accentuò. Tra il 1880-1882 e il 1910-1912 l'Italia conobbe un calo della fertilità di soli 11 punti; nei successivi venticinque anni (dal 1910-1912 al 1935-1937) si registrò invece una netta caduta: il tasso di fertilità perse quasi 50 punti, scendendo da 154 a 105. Il declino fu più pronunciato al Centro-Nord, dove il calo fu di 61 punti, da 149 a 88; al Sud la fertilità diminuì di soli 25 punti, da 163 a 138.

4. *Il miracolo economico e la convergenza: 1951-1973*

4.1. *Cosa è successo*

A partire dal 1951 e per un ventennio circa, il Sud conobbe un periodo di sviluppo eccezionale. Nel periodo di maggiore crescita complessiva della storia economica italiana, per la prima e ultima volta dall'Unità, il divario di reddito tra Sud e Centro-Nord si ridusse significativamente (fig. 20.2). Anche se in misura diversa, tutte le regioni meridionali presero parte a questo processo.

Dal 1951 al 1971 il PIL pro capite al Sud crebbe a un tasso medio annuale del 5,77%, una delle performance migliori al mondo (fig. 20.5). Ponendo a 100 il reddito medio negli Stati Uniti, a parità di potere d'acquisto, in questi vent'anni il Sud Italia salì dal 22,3 al 46,6% (Felice 2007a).

Lo scarto nel reddito pro capite con il resto dell'Italia si ridusse da 53 punti percentuali nel 1951 a 44 nel 1961, a 33 nel 1971[9]. Il Sud guadagnava 1 punto percentuale di PIL pro capite l'anno, in un periodo in cui quest'ultimo cresceva a tassi storicamente mai registrati.

Per il Sud nel suo complesso, 14 dei 20 punti recuperati possono essere ascritti all'aumento della produttività e i 6 restanti

[9] In base a Daniele e Malanima (2007). I dati di Brunetti, Felice, Vecchi (2011) mostrano un avanzamento relativo appena meno rapido ma molto significativo: si passa da un gap di 51 punti nel 1951 a 46 nel 1961 a 36 nel 1971.

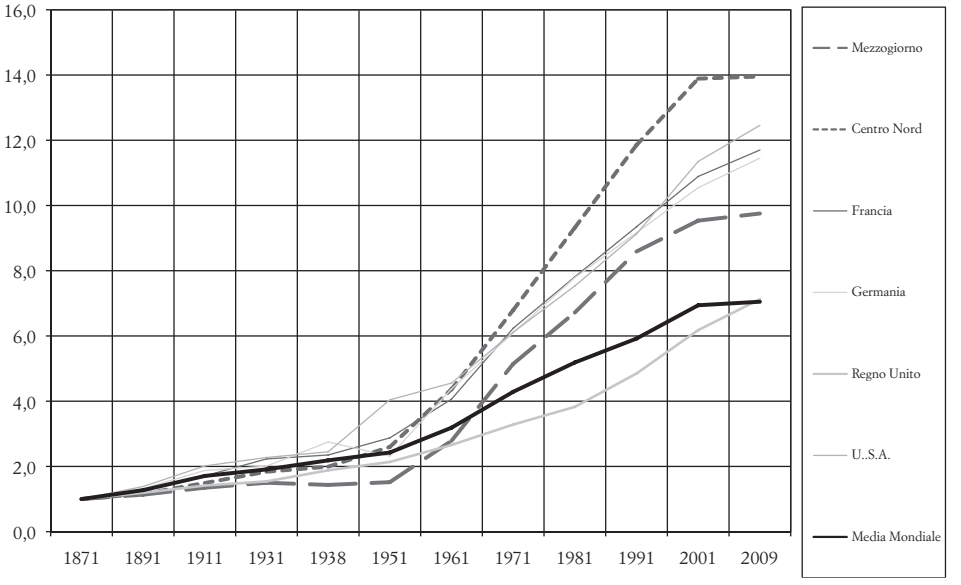
alla contrazione relativa della popolazione (tab. 20.2). Entrambe le componenti, dunque, furono fattori di convergenza. Il guadagno di produttività fu favorito dalla forte ricomposizione settoriale. La quota della popolazione economicamente attiva impegnata nell'agricoltura si dimezzò, dal 58% del 1951 al 30% del 1971, mentre la quota dell'industria raddoppiò dal 17 al 35%. Allo stesso tempo, l'emigrazione di massa, nazionale e internazionale, produsse una riduzione strutturale dell'abnorme rapporto esistente alla fine della guerra tra la popolazione del Sud e le risorse disponibili. Nel periodo, il saldo medio (negativo) delle migrazioni dal Sud superò il 6%, contribuendo significativamente alla riduzione della distanza dal Centro-Nord in termini di PIL pro capite (tav. 20.2).

Anche nei singoli settori, gli andamenti della produttività al Sud furono migliori che al Centro-Nord. Nonostante gli effetti della riforma agraria fossero stati molto al di sotto delle aspettative (Rossi Doria 1957, pp. XIII-XXXVI), la produttività agricola del Sud crebbe dal 79% della media nazionale nel 1951 al 91% nel 1971 (Felice 2007a). Anche la produttività industriale aumentò sensibilmente, passando dal 76,4 al 99,1% di quella del Centro-Nord (fig. 20.6)[10], grazie alla costruzione di un buon numero di stabilimenti di grandi dimensioni, con il sostegno dello Stato, e grazie all'impulso fornito dall'industria pubblica. Anche analizzando indici diversi dal PIL o dalla produttività, lo sviluppo meridionale appare impressionante. Il consumo pro capite triplicò in termini reali; il numero di automobili crebbe da 125.000 a 3,3 milioni e il numero di telefoni da 110.000 a 2,2 milioni. La metà dello stock abitativo dell'area fu costruito in questi anni, così come 54.000 chilometri di nuove strade (Cafiero 1976). Il tasso di alfabetizzazione guadagnò 12 punti percentuali, in pratica colmando il divario con il resto del Paese. La convergenza fu raggiunta anche rispetto all'aspettativa di vita, che salì a più di 71 anni in entram-

[10] L'aumento si accompagnò a un incremento dei salari. I guadagni pro capite dei dipendenti del manifatturiero al Sud salirono dal 57,2% di quelli del Nord nel 1951 al 76,4% nel 1971. Ciò portò a una modesta perdita di competitività: il costo del lavoro unitario nel manifatturiero crebbe dal 75 al 77%.

be le aree d'Italia, praticamente il doppio rispetto ai 90 anni precedenti (Vecchi 2011).

Figura 20.5. *Trend secolari nel PIL pro capite (indici 1871 = 1)*

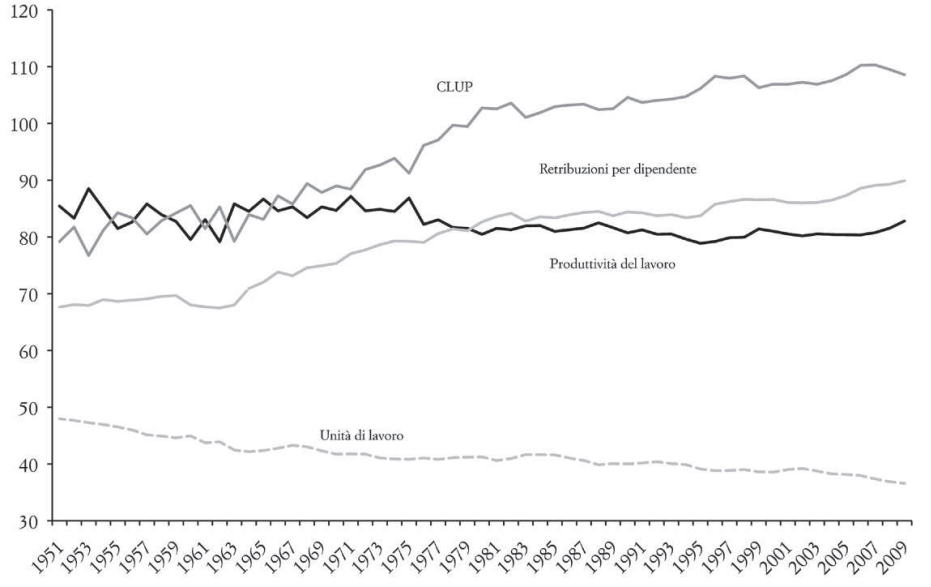


Fonte: Mezzogiorno e Centro-Nord: Brunetti, Felice, Vecchi (2011); Altre aree: Maddison, *Historical Statistics for the World Economy*, www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_02-2010.xls.

4.2. *Cos'è che è mancato*

Non tutto fu però positivo. Le molteplici e profonde trasformazioni della struttura sociale ed economica del Sud non compresero almeno un fattore di importanza cruciale: si tratta di quell'ispessimento locale delle filiere manifatturiere, di quell'ampliamento della capacità di offrire i beni per rispondere all'esplosione dei consumi, che nello stesso periodo si afferma in altre aree del Paese. L'ampliamento della base industriale meridionale si rivela insufficiente per numero di imprese, e si rivelerà, dal punto di vista della sua composizione, inadatto ai forti mutamenti dello scenario competitivo che si manifesteranno a partire dagli anni Settanta.

Figura 20.6. *Produttività del lavoro (ai prezzi del 2000), unità di lavoro, retribuzioni e costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) nel Mezzogiorno (in percentuale del Centro-Nord)*



Fonte: elaborazioni degli autori a partire da SVIMEZ (2011).

Fu questa la ragione principale per cui, sin dall'inizio, la capacità dell'economia meridionale di assorbire la forza lavoro proveniente dall'agricoltura si rivelò insufficiente a mantenere in equilibrio il mercato del lavoro. Il differenziale nei tassi di disoccupazione, che era stato in pratica annullato a metà degli anni Sessanta, tornò a crescere di quasi 3 punti percentuali nel 1971 (fig. 20.7). I dati del censimento mostrano che il numero di lavoratori degli impianti situati al Sud e attivi nell'industria o nei servizi (esclusa la Pubblica amministrazione) aumentò del 51% in vent'anni (30% nel manifatturiero; SVIMEZ 2011), mentre al Centro e al Nord crebbe del 78% (e del 56% nel manifatturiero). Al Sud questa espansione non fu sufficiente a coprire l'esodo dall'agricoltura; al Nord – dove l'esodo era cominciato molti anni prima – fu invece più che sufficiente.

Brusco e Paba osservano che: «il Sud perde un numero rilevante di piccole imprese, che forse avevano già raggiunto una dimensione regionale ma che non riuscirono a resistere all'offensiva delle imprese del Nord» (1997, p. 271). La nostra mappa delle agglomerazioni industriali (Iuzzolino, Pellegrini, Viesti 2011, tab.

13) conferma la loro scarsa importanza relativa al Sud, l'unica parte del Paese che conobbe un declino nel numero di aree industriali altamente specializzate negli anni Cinquanta e Sessanta[11]. Le regioni del Centro e del Nord-Est mostrano un pattern completamente diverso (Fuà, Zacchia 1984).

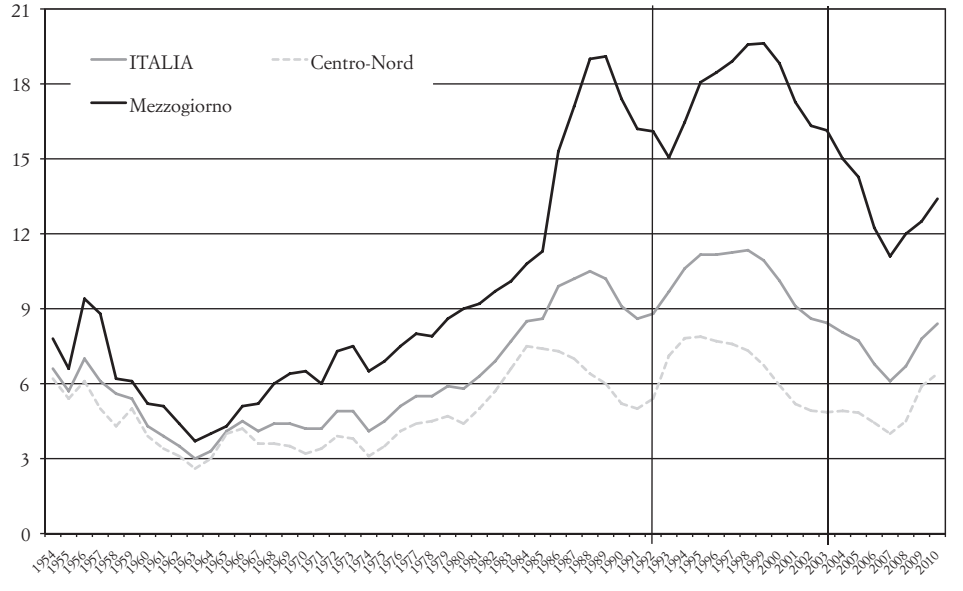
Per quale motivo? La storia ha avuto di certo un ruolo. Come abbiamo visto, nel 1951 il divario tra Nord e Sud era ormai elevatissimo in termini di industrializzazione e di reddito pro capite, e dunque anche il volume di domanda locale era assai diverso. Un fattore questo assai rilevante, se si pensa alla geografia del Meridione e alla mancanza al suo interno di adeguate reti di trasporto: la conseguente scarsità di commercio interregionale al Sud comportava che per le piccole industrie manifatturiere il «mercato interno» fosse particolarmente «locale». Mercati domestici più piccoli e poveri. Non a caso, al censimento del 1951, solo il 13% delle ditte extra-agricole meridionali ha «diffusione sovracomunale», cioè proprie sedi al di fuori del comune di origine, contro il 39% delle ditte del Centro-Nord. Di queste quasi il 30% ha «diffusione interregionale», cioè proprie sedi al di fuori della regione d'origine. Le ditte con «diffusione interregionale» sono quelle più prontamente in grado di trarre beneficio dall'unificazione del mercato nazionale e dalla crescita dei consumi: impiegano oltre 1.600.000 addetti nel Centro-Nord, di cui 600.000 in Lombardia e mezzo milione nel Lazio, ma solo 54.000 addetti al Sud, quasi tutti (33.000) in Campania.

È probabile che abbiano un ruolo alcuni fenomeni di organizzazione sociale, in particolare relativi all'organizzazione mezzadrile e ai rapporti di coesistenza fra attività agricola e artigiana, così magistralmente analizzati in Bagnasco (1977), in Fuà e Zacchia (1984) e nella copiosa letteratura sulla «terza Italia» e sui suoi fenomeni di industrializzazione virtuosa. Certamente è da sottolineare anche l'enorme scarto iniziale (recuperato solo successivamente) esistente nei livelli di scolarizzazione fra il Mezzogiorno e le regioni del Centro-Nord-Est.

[11] Sul declino dell'industria meridionale in seguito al deciso calo dei costi di trasporto e alla maggiore competitività dei prodotti dell'Italia centrale e settentrionale, si veda Faini (1983).

A tutto questo va aggiunta la ripresa delle emigrazioni di massa negli anni Cinquanta, che riguardava non solo occupati e sottoccupati agricoli, ma anche gli artigiani soprattutto delle periferie meridionali. Se la nuova ondata di migrazioni offrì opportunità agli abitanti del Sud, allo stesso tempo privò queste regioni di alcuni dei migliori elementi della sua forza lavoro: i potenziali imprenditori. L'emigrazione contribuì dunque a causare «la distruzione del tessuto di competenze specifiche, artigianali e industriali, che avevano radici nel Mezzogiorno già prima della guerra, e che avrebbero potuto favorirne lo sviluppo» (Brusco, Paba 1997, p. 283).

Figura 20.7. *Tassi di disoccupazione (percentuale)*



Fonte: periodo 1954-1992: Casavola (1994). Periodo 1993-2003: stime ISTAT. Dal 2004: dati ISTAT.

4.3. *Il ruolo della politica*

Il tumultuoso processo di convergenza nei primi vent'anni del dopoguerra fu sostenuto e per molti aspetti guidato da una serie di programmi statali che crearono le condizioni per la crescita economica al Sud. In primo luogo vennero istituite politiche specifiche per il territorio meridionale, centrate sull'azione della Cassa del Mezzogiorno. In secondo luogo, va sottolinea-

ta l'azione delle politiche nazionali, che rafforzarono i sistemi del welfare, della sanità, dell'istruzione. Sebbene queste ultime non fossero espressamente mirate alle regioni più deboli, essendo rapportate alla popolazione e non al reddito, ebbero un effetto maggiore al Sud in termini di benessere. Promossero dunque un parziale riequilibrio strutturale, data la dotazione storicamente impari di strutture sanitarie e scolastiche in Italia, come emerge dalla convergenza degli indici di sviluppo umano del Sud rispetto a quelli del resto del Paese (fig. 20.4). Per tali motivi, e forse per la prima volta dall'Unità d'Italia, al Sud si iniziò ad avere la percezione di una presenza positiva del governo nazionale.

La Cassa per il Mezzogiorno – istituita dalla legge 646/1950 – è una delle più importanti istituzioni economiche nella storia italiana, alla pari con l'IRI. La sua azione si estendeva su un territorio più ampio rispetto ai confini delle attuali regioni meridionali[12] e fu guidata da due criteri fondamentali: la spesa avrebbe dovuto essere addizionale («straordinaria») rispetto alle operazioni ordinarie dello Stato e avrebbe dovuto essere portata avanti secondo un programma pluriennale, strutturato in una serie di piani annuali.

L'intervento straordinario nel Mezzogiorno passava attraverso due fasi, individuabili tramite gli strumenti legislativi che ne posero le basi giuridiche.

La prima fu attuata con la legge che istituiva la Cassa, in cui si prevedevano investimenti per dieci anni pari a più di 1.200 miliardi di lire dell'epoca per la realizzazione di bonifiche, acquedotti, progetti idroelettrici, strade, ferrovie e infrastrutture in genere, considerate prerequisiti essenziali per lo sviluppo industriale dell'area. Erano investimenti pubblici complessi a produttività differita: non solo perché erano infrastrutture ma perché in molti casi si trattava di più opere insieme il cui effetto economico dipendeva dal completamento di ogni singola parte. I risultati furono apprezzabili.

[12] Oltre alle regioni del Sud, comprendeva anche l'Isola d'Elba, le province di Latina e Frosinone, il comune di Cittaducale e le cittadine nelle vicinanze e la zona di bonifiche del Tronto.

La seconda fase coincise con l'approvazione della legge 634/1957, basata sull'idea che la costruzione dei prerequisiti allo sviluppo fosse stata completata, che la Cassa avesse funzionato bene fino a quel momento e che fosse ora necessario procedere all'industrializzazione dell'area. I nuovi provvedimenti furono dunque tesi a un'industrializzazione più marcata, volta ad affiancare i tradizionali progetti per l'agricoltura e le infrastrutture. Fu dunque istituito un programma di sussidi più robusti; i progetti infrastrutturali furono concentrati nelle aree più propizie all'industria (poli di sviluppo). A questo si accompagnò una più massiccia presenza delle imprese di proprietà pubblica, alle quali fu chiesto di collocare al Sud almeno il 60% dei nuovi investimenti e non meno del 40% degli investimenti totali.

La nuova legge accompagnò il forte sviluppo dell'industria italiana durante gli anni del miracolo economico. Alla fine degli anni Cinquanta e all'inizio degli anni Sessanta, la spinta politica all'industrializzazione fu particolarmente forte.

Nel 1971 il tasso di investimento al Sud era del 37%, quasi il doppio rispetto al 20,7% del Centro e del Nord. Nello stesso anno gli investimenti al Sud erano il 58% del totale investito nel resto d'Italia, nonostante il PIL regionale si attestasse al 36%. La crescita della produttività industriale fu estremamente rapida, colmando virtualmente il gap con il Nord (dal 76,4% nel 1951 al 99,1% nel 1971).

Questa valutazione positiva delle attività della Cassa e delle politiche di sviluppo regionale non può tuttavia nascondere il fatto che esse produssero un debole stimolo per la crescita *autonoma* del Sud. In primo luogo, gli incentivi per i grandi stabilimenti andarono principalmente ai monopoli pubblici e privati, in particolare del settore chimico e petrolchimico e, contrariamente alle attese, non portarono grandissimi impulsi all'imprenditoria locale né promossero le capacità direzionali, che rimasero al Nord. Si ebbe certamente la formazione di abilità e capitale umano, ma con esiti positivi solo nel lungo termine (Bianchi, Masselli, Pellegrini 2008). Nel frattempo l'aumento della domanda interna meridionale si trasformava più in importazioni che in produzione: il mercato meridionale diviene molto importante per l'industria del Nord, soprattutto prima del grande sviluppo dell'export connesso anche ai processi di integrazione europea; secondo le sti-

me riportate in Castronovo (1975, p. 453), nel 1959 il Sud assorbiva il 70% del surplus della bilancia commerciale delle regioni nordoccidentali. La disponibilità di un crescente mercato interno aiuterà le imprese di quest'area a raggiungere quelle economie di scala (e di apprendimento) che si riveleranno poi un importante fattore di successo sui mercati internazionali.

I dati della SVIMEZ mostrano che le importazioni al Sud erano pari al 24,3% del PIL del Sud (a prezzi correnti) nel 1951 e al 38,1% nel 1963, per poi scendere al 30% nel 1970.

5. *La fine del miracolo economico e della convergenza: 1974-1999*

La convergenza economica del Sud con il resto dell'Italia si interruppe bruscamente nel 1971. Il rapporto tra il PIL pro capite del Mezzogiorno e quello del resto del Paese si attestò in quell'anno su livelli mai più raggiunti in seguito (pari a circa i due terzi; era poco sotto la metà nel 1951). Nei successivi quarant'anni il divario tra il Sud e il Nord-Ovest resterà pressoché stabile; aumenterà invece quello tra il Sud e le regioni del Centro e del Nord-Est. In media, a partire dagli anni settanta, il divario Nord-Sud non sperimenta più grandi mutamenti in termini puramente quantitativi; in termini di PIL pro capite, il territorio meridionale si uniforma, con un progressivo ampliamento del divario tra le «migliori» province meridionali e le «peggiori» province del Centro-Nord. Vi è inoltre un'importante modificazione strutturale; le diverse componenti del divario di PIL pro capite mutano il proprio peso relativo, con una progressiva crescita del ruolo svolto dal tasso di occupazione: è questo il periodo in cui la Questione meridionale assume i connotati di una grande questione del lavoro che manca.

Tra il 1971 e il 1991 il divario Nord-Sud nel prodotto pro capite passò dal 33 al 40%. L'aumento del divario fu dovuto per il 55% circa a una riduzione relativa di produttività, il resto a un aumento relativo della popolazione, dato che rifletteva non solo un più alto tasso di natalità, ma anche una sensibile riduzione delle emigrazioni al Nord (il saldo migratorio si dimezzò negli anni Ottanta rispetto agli anni Settanta). Ciò si accompagnò a un aumento del tasso di disoccupazione, che raddoppiò dall'8,3% del 1979 al 15,8% del 1989, mentre al Centro e al Nord aumen-

tò solo di un punto, dal 5,8 al 6,9% (SVIMEZ 2011). In presenza del contemporaneo, forte assorbimento di manodopera nel settore terziario[13], la bassa capacità di creazione di lavoro al Sud mostra come il ritardo industriale continui a essere l'aspetto determinante della Questione meridionale.

L'arresto della convergenza meridionale si associa, e in parte deriva, dal triplice shock (salariale, petrolifero, di finanza pubblica) che subisce l'economia italiana all'inizio degli anni Settanta (Ciocca 2007). Gli effetti di tali eventi sono in parte acuiti dalla contemporanea introduzione di importanti novità istituzionali, che rendono più complesso il raggiungimento degli equilibri sia nel mercato del lavoro sia (con riferimento alla nascita di nuovi livelli di governo locale) nei saldi della finanza pubblica. Molte delle spiegazioni addotte sul perché il reddito pro capite nel Mezzogiorno non sia cresciuto più a tassi superiori alla media nazionale hanno a che fare con l'impatto, a volte geograficamente asimmetrico, di tali questioni e con la profonda discontinuità che esse provocano rispetto alla precedente «idea» alla base delle politiche di sviluppo per il Sud. Tali spiegazioni possono essere così riassunte:

– la presenza di rigidità nel mercato del lavoro, che impediscono al Mezzogiorno di recuperare gli effetti degli shock nei prezzi dei fattori;

– il formarsi di un deficit di competitività, legato alla struttura degli shock che colpiscono in modo asimmetrico, e con effetti negativi, il sistema economico meridionale rispetto al resto del Paese;

– il venir meno (o una sostanziale insufficienza) delle politiche pubbliche di sostegno all'accumulazione di capitale;

– una crisi delle politiche di sviluppo del precedente ventennio, che risultano insufficienti a innescare uno sviluppo autopropulsivo.

La riduzione delle migrazioni interne e l'aumento del tasso di disoccupazione suggeriscono una correlazione tra le difficoltà

[13] Il terziario, pubblico e privato, assume nel periodo le caratteristiche di «spugna» che assorbe, in parte, l'eccesso di offerta di lavoro. All'inizio degli anni Ottanta, i dipendenti pubblici sono quasi il 17% degli occupati al Sud, 3 punti percentuali di più rispetto al resto del Paese (Bodo, Sestito 1991).

nella convergenza e il funzionamento del mercato del lavoro. In effetti, le nuove regole (l'abolizione delle gabbie salariali su base regionale nel 1969 e lo Statuto dei lavoratori del 1970) ridussero la flessibilità di domanda e offerta, producendo una «rigidità spaziale dei salari» (Mauro, Pigliaru 2011) senza dubbio dannosa per la crescita. La crescita dei salari al Sud rispetto a quelli del Nord non può tuttavia essere collegata direttamente agli shock dei salari negli anni Settanta, poiché era iniziata già nel decennio precedente (fig. 20.6).

Nel 1971 il valore aggiunto per lavoratore raggiunse il 99% di quello del resto d'Italia, per poi calare all'86% nel 1991. I salari relativi, pari al 60% nel 1961, arrivarono al 76% nel 1971 e all'81% nel 1981. Come risultato, il costo del lavoro unitario schizzò in alto di 15 punti in dieci anni, dal 77% del Centro-Nord nel 1971 al 92% nel 1981. In soli dieci anni la perdita di competitività, dominata dal declino relativo della produttività, ebbe un serio impatto sulla capacità del Sud di sostenere il processo di convergenza.

Questo ci porta alla seconda delle spiegazioni relative all'arresto della convergenza e cioè agli effetti territorialmente differenziati degli shock energetici e salariali di quegli anni. In primo luogo dobbiamo ricordare che la crisi internazionale creava grandi difficoltà soprattutto alla componente più *energy-intensive* della produzione industriale. In secondo luogo, le relazioni industriali, a cominciare dall'«Autunno caldo» del 1969 (Rossi 1998), si posero come fattori determinanti di un importante processo di decentramento produttivo. Alcune grandi imprese diminuirono il grado di integrazione verticale, aumentando l'esternalizzazione di fasi di produzione verso le piccole imprese, con significativi vantaggi in termini di costo del lavoro (Brusco, Paba 1997).

Purtroppo la struttura industriale del Mezzogiorno, figlia in gran parte delle politiche della seconda fase dell'intervento straordinario, si presentava con caratteristiche che accentuavano l'effetto di tali shock: essa infatti consisteva perlopiù di grandi industrie di base, *capital-intensive* e spesso *energy-intensive*; era dominata da grandi stabilimenti integrati verticalmente con una scarsa capacità di generare effetti di «induzione» di nuova imprenditoria; era segnata dall'eccessiva presenza di imprese del-

le Partecipazioni Statali ed era orientata quasi esclusivamente al mercato interno.

Gli effetti combinati di tali elementi causarono enormi difficoltà all'industria meridionale, che beneficiò invece in misura molto limitata del processo di decentramento produttivo, a differenza di altre regioni (Veneto, Emilia-Romagna, Toscana e Marche).Il decentramento produttivo era infatti praticabile solo per produzioni modulari o di assemblaggio (abbigliamento, prodotti dell'industria meccanica e così via) e non per l'industria a ciclo continuo, e naturalmente solo nelle aree dove erano già localizzate grandi imprese di questo tipo. I flussi di lavorazioni decentrate tendevano inoltre a concentrarsi in aree relativamente contigue agli insediamenti originari, dato che i possibili minori di costi di produzione potenzialmente ottenibili in regioni più distanti (come nel Mezzogiorno) erano più che compensati dai maggiori costi di coordinamento e di trasporto.

Fu poi quello un periodo di persistente e pronunciato deprezzamento della lira, che portò a un apprezzabile aumento della competitività di prezzo dei prodotti italiani e a un incremento dell'export. Questi effetti furono però asimmetrici. A livello settoriale operarono a vantaggio delle industrie con una maggiore elasticità della domanda rispetto al prezzo, come per esempio beni di consumo tradizionali e parte dell'industria meccanica. A livello regionale, favorì quelle aree la cui propensione all'export era già alta e più orientata agli sbocchi sui principali mercati della Comunità Europea. Ancora una volta, tratti settoriali e geo-economici penalizzarono l'apparato industriale del Sud, i cui prodotti, data la natura dell'industrializzazione nella regione, erano ancora fortemente orientati al mercato interno.

Rimaneva intanto ampiamente irrisolta la questione degli svantaggi localizzativi al Sud. I programmi di sviluppo infrastrutturali – pensati in particolare per il Mezzogiorno, per la prima volta dall'Unità d'Italia – avevano portato grandi benefici, ma non avevano colmato il gap nella dotazione di capitale pubblico. Ciò solleva la questione di quanta parte della flessione del processo di convergenza sia imputabile alla riduzione, o al venir meno, delle politiche di accumulazione (Barucci, Pellegrini, Miotti 2011). Il tasso di accumulazione nel Mezzogiorno diminuì pressoché ogni anno per poi crollare nel 1992, fino a risultare nel

1995 agli stessi livelli dei primi anni Cinquanta (19,5%), qualche decimo di punto superiore a quello del Centro-Nord (18,6). Non è difficile dunque vedere come la convergenza economica abbia seguito lo stesso pattern dell'accumulazione di capitale, pubblico e privato. Dal 1951 al 1971 la crescita degli investimenti sostenne la crescita della produttività, di conseguenza la convergenza nei redditi. Successivamente, quando il tasso di investimento iniziò a diminuire, il gap nell'output non si ridusse.

In definitiva, sembra difficile individuare un unico fattore «colpevole» dell'arresto dei processi di convergenza. Sicuramente gli shock degli anni Settanta colpirono il Mezzogiorno con maggiore profondità e in un momento in cui i meccanismi di aggiustamento erano meno pronti a riequilibrare le disuguaglianze territoriali. Al contrario, in molte aree della «terza Italia» sia il processo di decentramento sia la presenza di svalutazioni competitive dettero fiato e sbocchi produttivi a un tessuto di piccole e medie imprese, che invece era scarsamente radicato al Sud.

6. *La grande stagnazione: 1992-2009*

6.1. *L'illusione monetaria delle ultime svalutazioni: il Mezzogiorno in controtempo*

La storia del presente inizia con la crisi drammatica che investe la finanza pubblica e più in generale la rappresentanza politica, che sfocia con le ultime svalutazioni e prosegue con lo sforzo dell'intero Paese per accedere all'Unione Monetaria Europea. Nel 1992 questo processo si incrociò con la profonda crisi di credibilità che investe la politica per il Mezzogiorno; ne seguì la liquidazione dell'intervento straordinario e delle sue strutture operative come modalità di intervento per il Sud; il patrimonio tecnico formato dalla Cassa – sovente di buon livello – venne disperso in varie amministrazioni pubbliche.

Si determina un vuoto strategico di policy che si protrae fino alla metà degli anni Novanta, quando diviene operativa la legge 488/1992 volta a finanziare i progetti di investimento in base ad alcuni criteri di selettività. Nello stesso periodo prende corpo la politica di coesione economica e sociale della UE con la de-

finizione dei Quadri comunitari di sostegno; nel 1995 si avvia il primo ciclo di programmazione dei fondi strutturali. La discrezionalità degli Stati nazionali ne risulta notevolmente ridimensionata; si stabiliscono criteri, tempi e procedure per l'assegnazione dei fondi; acquistano sempre maggior peso gli enti sub-nazionali – in Italia le regioni –, a cui dagli anni Settanta erano state delegate alcune competenze prima affidate alla Cassa.

Nei primi anni, gli effetti della programmazione dei fondi strutturali sono scarsi, soprattutto per la paralisi in cui versa la politica per il Sud. Non viene compensata la graduale eliminazione della fiscalizzazione degli oneri sociali a favore del Mezzogiorno, avviata dall'accordo del 1994 con la Commissione europea. L'impatto delle politiche fiscali restrittive, inoltre, investe in particolare l'economia meridionale, maggiormente dipendente dal flusso di risorse pubbliche; lo smantellamento delle Partecipazioni Statali porta al crollo di un altro tradizionale puntello dell'economia meridionale.

Fra il 1991 e il 2006 l'occupazione manifatturiera nel Mezzogiorno facente capo a imprese del Centro-Nord (private, privatizzate o a Partecipazione Statale) si dimezza quasi, sia in valore assoluto (da 162 a 83.000 addetti) sia in termini di peso sul totale meridionale (dal 19,5 all'11,5%; D'Aurizio, Ilardi 2011). Il peso del Mezzogiorno sul totale nazionale rimane pressoché invariato, al 17% circa in termini di occupati, grazie alla migliore tenuta delle imprese locali.

Le svalutazioni portarono all'ultima illusione monetaria, sostenendo i conti delle imprese nei vecchi distretti industriali e consentendo la nascita anche al Sud di agglomerazioni di imprese orientate all'export. A metà degli anni Novanta tale processo sembrò procedere lungo linee simili a quelle che portarono ai successi della «terza Italia» (Bodo, Viesti 1997). Sfortunatamente per il Mezzogiorno, i vantaggi della piccola dimensione flessibile si manifestano davvero in controtempo sia rispetto alla nuova divisione internazionale del lavoro manifatturiero sia, dall'inizio degli anni Duemila, rispetto al nuovo contesto valutario. Così il Mezzogiorno, dopo aver perduto i vantaggi localizzativi che cominciava ad avere negli anni Sessanta, e dopo averci messo trent'anni per costruirne altri, li scopre completamente inadatti al mutato scenario competitivo.

I dati mostrano con nettezza un Mezzogiorno che segue con difficoltà la pur bassa crescita del resto del Paese. Il prodotto pro capite, pari al 59,6% di quello del Centro-Nord nel 1991, risultava pari al 61,6 nel 2007, con un recupero medio di circa 1 punto ogni decennio. Questo lievissimo riavvicinamento dei divari è però tutto imputabile all'andamento demografico: infatti, in termini di prodotto il divario nel periodo si allarga, anche se in misura modestissima: il PIL del Sud passa dal 33,8 al 32,7. La popolazione del Centro-Nord cresce di più di quella del Mezzogiorno principalmente a causa dell'immigrazione: sia di quella nazionale, sia di quella straniera.

La pressione interna e internazionale costrinse nel ventennio l'economia del Mezzogiorno a porre in essere processi di ristrutturazione: l'espulsione dal mercato delle imprese più piccole e meno produttive; il recupero di produttività in molti settori, come quelli del commercio, dove si mettono in moto i processi di riaccorpamento, con lo sfruttamento delle economie di scala e di scopo, già in atto nel resto nel Paese. A livello aggregato la perdita di occupazione è più consistente di quella del prodotto: il numero di lavoratori equivalenti a tempo pieno al Sud è sceso dal 40,2 al 36,6% rispetto a quello del resto del Paese. La crescita relativa della produttività (di circa 1 punto) non è sufficiente a recuperare la crescita relativa delle retribuzioni. Ne conseguì una perdita netta di competitività relativa.

I maggiori divari di reddito che l'Italia mostra nel confronto internazionale sembrano inoltre dipendere per intero dall'anomala dimensione della distanza fra regioni in termini di tasso di occupazione (Iuzzolino 2009). Tale evidenza qualifica in modo particolarmente negativo le peculiarità del dualismo italiano che si scarica prevalentemente su un aspetto essenziale delle condizioni di vita della popolazione residente nelle regioni arretrate e cioè sulla loro probabilità di occupazione.

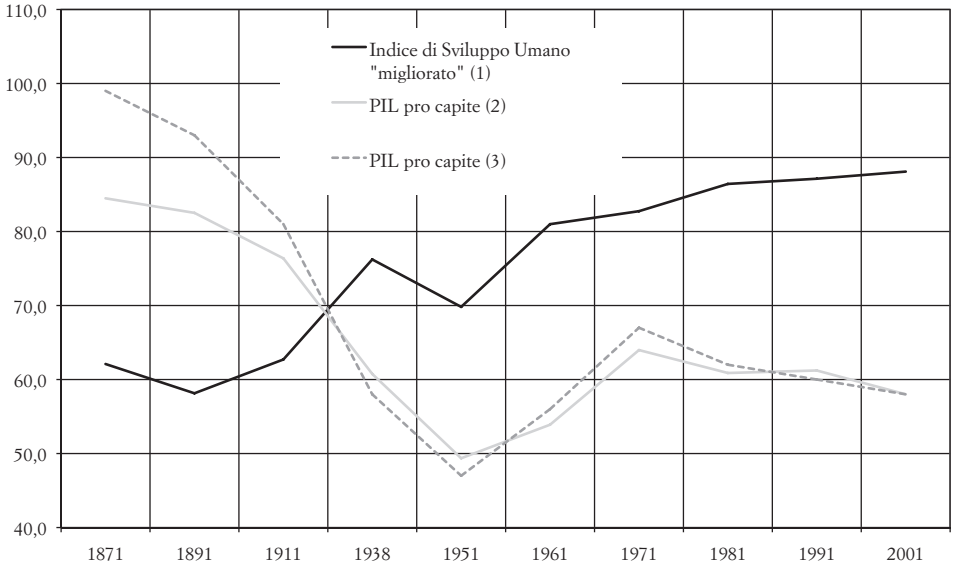
6.2. *La Questione meridionale oggi e l'irrisolto divario di efficacia delle politiche nazionali*

L'analisi storica mostra come, in 150 anni, l'intervento pubblico abbia avuto un ruolo fondamentale, nel bene e nel male, nel determinare l'ampiezza dei divari economici e sociali tra Mez-

zogiorno e il resto del Paese. Questo ruolo si è esplicato anche attraverso le politiche regionali per lo sviluppo rivolte esplicitamente allo sviluppo economico e sociale dei territori più arretrati. Ma un forte effetto è provenuto anche dalle politiche generali, nazionali, che sono destinate a tutto il territorio nazionale, ma che esercitano effetti diversi nelle differenti regioni. L'allargamento a tutto il Paese di una serie di provvedimenti (per l'istruzione, ma anche per la sanità, dalle vaccinazioni obbligatorie alla distribuzione gratuita di farmaci, fino alla realizzazione di infrastrutture) ha permesso anche al Mezzogiorno di godere dello sviluppo del Paese. Uno sviluppo che è stato, almeno in parte, inclusivo: diverse politiche pubbliche hanno fatto sì che ai divari di reddito non si associassero più divari sociali difficilmente sostenibili. Di conseguenza, rimarcare che dagli anni Settanta il divario di reddito sia rimasto pressoché invariato non equivale ad affermare che il Sud non abbia compiuto progressi. Infatti le regioni meridionali sono rimaste comunque agganciate a una delle aree più avanzate d'Europa: questo si riflette nell'osservazione quasi banale che le condizioni di vita nelle regioni meridionali sono oggi assai migliori di quelle di trent'anni fa (fig. 20.8).

L'importanza delle politiche nazionali rispetto a quelle regionali è data innanzitutto dalla loro dimensione macrofinanziaria. Nel 2004-2006 l'insieme delle spese primarie delle Amministrazioni pubbliche – correnti e in conto capitale – è stato pari nel Mezzogiorno a circa 200 miliardi di euro in media annua. La spesa al Centro-Nord è stata nello stesso periodo di oltre 400 miliardi. I valori pro capite sono stati pari rispettivamente a circa 9.800 nel Sud e a 10.800 euro nel resto del Paese. Questa differenza è data principalmente dalla spesa corrente, in particolare legata ai trasferimenti per pensioni. Le sole spese in conto capitale, che sono direttamente finalizzate al sostegno dello sviluppo di lungo periodo, valgono solo un decimo della spesa complessiva. Nel 2004-2006 la spesa media annua in conto capitale destinata al Sud è stata pari a 21 miliardi di euro (il 6% del PIL dell'area), rispetto ai 35 miliardi destinati al Centro-Nord (il 3,1% del PIL); i valori pro capite nelle regioni meridionali hanno superato di circa il 10% quelli relativi al Centro-Nord. Tuttavia tale differenza scompare se si considerano anche gli investimenti delle società di proprietà pubblica, come le Ferrovie dello Stato (Viesti 2009).

Figura 20.8. *Reddito e sviluppo umano nel Mezzogiorno (indici Centro-Nord = 100)*



Fonte: (1) Felice (2007a): l'indicatore riassume il livello di reddito, istruzione e l'aspettativa di vita. (2) Brunetti, Felice, Vecchi (2011). (3) Daniele, Malanima (2007).

Al di là della loro dimensione quantitativa, l'aspetto problematico delle politiche nazionali sta nel fatto che esse mostrano oggi effetti territorialmente disomogenei in molti settori, compresi alcuni cruciali come istruzione, giustizia e sicurezza. Recentemente, su iniziativa della Banca d'Italia, diversi studi hanno raccolto dati sulle disparità geografiche nella quantità e nella qualità dei servizi pubblici (Cannari, Franco 2010). I dati segnalano chiaramente l'esistenza di un gap, di quantità e qualità, nell'offerta di servizi pubblici a sfavore del Mezzogiorno, in alcuni casi molto ampio. Il divario affonda le sue radici nella storia ma dipende anche dalle attuali capacità amministrative, centrali e periferiche: non è solo attribuibile alla quantità di risorse erogate ma anche all'efficienza con cui esse vengono impiegate e alle caratteristiche del contesto ambientale. Le ampie disparità nell'offerta di molti servizi pubblici influiscono negativamente sulla competitività relativa e sulla crescita, e dunque lo sviluppo futuro del Mezzogiorno dipenderà in larga misura da una maggiore omogeneità nell'efficacia territoriale delle politiche nazionali.

***

Le idee espresse nel presente saggio appartengono agli autori e non riflettono necessariamente quelle delle istituzioni rappresentate. Una versione più ampia di questo lavoro è stata pubblicata come Iuzzolino, Pellegrini, Viesti (2011).

21.
GEOGRAFIA, COMMERCIO ESTERO E DIVARI REGIONALI

di Brian A'Hearn e Anthony J. Venables

1. *Introduzione*

La localizzazione delle attività economiche all'interno di un paese è determinata da tre fattori principali: (1) la geografia dei vantaggi naturali, come giacimenti minerari, clima, dotazione idrica; (2) l'accesso al mercato domestico, ovvero quanto è vantaggiosa la posizione geografica di un luogo per l'incontro con la domanda del mercato domestico e con gli input provenienti dai mercati del lavoro, del capitale e dei beni intermedi; (3) l'accesso al mercato estero e quindi al commercio internazionale. La tesi che esponiamo in questo capitolo è che ciascuna di queste forze ha avuto un'importanza particolare in momenti diversi della storia economica italiana. La sfortuna dell'Italia è che ciascuna di queste forze, nel suo periodo di maggiore importanza, ha favorito il Nord. In molti paesi, il mutamento degli equilibri tra questi fattori ha fatto sì che aree diverse prosperassero in momenti diversi, come dimostrano l'ascesa e il declino delle aree industriali del Nord dell'Inghilterra, del Nord della Francia o del Nord-Est degli Stati Uniti. In Italia, il tempo e la geografia si sono alleati insieme per favorire ripetutamente il Nord[1].

[1] L'abbiamo definita «la sfortuna dell'Italia», ma è pur vero che l'Italia non ha sperimentato il problema del *Rust Belt*, ovvero del declino delle regioni in cui l'attività si basava sull'estrazione mineraria e sull'industria pesante a essa associata.

Il nostro ragionamento è il seguente: negli anni attorno all'Unità le risorse naturali ebbero un ruolo decisivo in settori chiave dell'economia italiana. Il Nord godeva di una dotazione idrica relativamente abbondante che gli consentì lo sviluppo di un'agricoltura intensiva, l'aumento della popolazione e la produzione e la lavorazione della seta grezza in modo redditizio. Sebbene la maggior parte della seta prodotta fosse poi esportata (e rappresentasse una quota consistente del totale delle esportazioni italiane), la facile commerciabilità di questa merce ad alto valore implicava che in tal caso le considerazioni relative all'accesso al mercato, domestico ed estero, non fossero particolarmente importanti. Oltre all'impatto sui redditi locali, l'industria della seta generava importanti effetti di spillover per altri settori, come lo sviluppo di competenze ingegneristiche, di un sistema bancario e di reti e istituzioni commerciali. In Italia non erano invece presenti altre risorse naturali (ad esempio, carbone e minerali di ferro), che in altri paesi europei rivestirono un ruolo importante in nuovi settori dell'economia.

Mentre buona parte della produzione di seta veniva esportata, molti nuovi settori, che iniziarono a crescere rapidamente a partire dalla metà degli anni Ottanta dell'Ottocento, lo fecero in un ambiente economico relativamente chiuso, dipendendo fortemente dai mercati domestici. Nel 1878 fu decretata la protezione dalle importazioni, gradualmente estesa al settore del grano, a quello tessile e a quello del ferro e dell'acciaio, e infine integrata, durante il periodo fascista, in una vera e propria strategia di sviluppo autarchico. Inoltre, le rimesse rendevano l'Italia vittima del cosiddetto «Male olandese»: le rimesse raggiunsero un picco del 6% del prodotto interno lordo (PIL) subito prima della Prima guerra mondiale, cosicché il valore dei beni esportati era soltanto i due terzi di quello dei beni importati. La combinazione di questi fattori fece sì che la quota delle esportazioni italiane sul PIL rimanesse pressoché costante intorno al 10% per circa cinquant'anni – a parte gli anni della guerra – fino al collasso del 1930, quando scese al 6%. Nel confronto con gli altri paesi, la quota di commercio mondiale detenuta dall'Italia rispetto alla sua quota di reddito mondiale scese dalla parità con la media mondiale nel 1880 a 25% in meno della media nel 1914 e a 30% in meno nel 1938. Nel 1916, questa misura della quota del

commercio era, nel caso dell'Italia, la metà di quella di Francia e Germania (cfr. Federico, Wolf *supra*, cap. 12). Allo stesso tempo, mentre la quota delle esportazioni era stagnante o addirittura in calo, ci furono miglioramenti nei trasporti interni, e una crescita considerevole del mercato domestico: l'accesso al mercato domestico diventò una chiave determinante per la localizzazione delle industrie. Il Nord aveva conseguito un vantaggio nella dimensione e nella sofisticazione dei suoi mercati durante il periodo iniziale, e pertanto fu naturale che in un periodo di sviluppo più protezionistico fosse proprio il Nord ad attrarre nuove industrie.

La terza fase, collegata alla combinazione tra settori meccanici in rapida crescita e commercio all'interno della Comunità Europea, iniziò negli anni Cinquanta. Il Nord aveva il vantaggio di disporre di cluster di attività già esistenti, sebbene a questo si accompagnasse lo svantaggio di salari più alti. Ci si sarebbe potuti aspettare che, a mano a mano che le interazioni economiche con le zone esterne al cluster diventavano più importanti, l'apertura esterna avrebbe ridotto il vantaggio di un cluster preesistente. Tuttavia, in seguito al processo di integrazione europea, apertura economica significava innanzitutto apertura ai mercati del Nord e Centro Europa; l'accesso ai mercati esteri acquisì sempre più importanza e il Nord Italia si trovò ancora una volta favorito rispetto al Sud.

Molti altri fattori (politici, culturali ed economici) hanno avuto un ruolo nel dare forma al divario regionale presente in Italia. La nostra tesi è che, quando la struttura produttiva del Paese cambiava, era il Nord a riuscire ogni volta a far crescere i settori in rapida espansione grazie al mutare dell'importanza delle risorse naturali, dell'accesso al mercato domestico e dell'accesso al mercato estero.

Nel resto del capitolo svilupperemo queste idee in modo più compiuto. Nella prossima sezione esporremo i dati relativi alla struttura economica regionale, sia a livello aggregato che di settore. Presenteremo anche una breve esposizione della teoria. Nella terza sezione, basandoci sul materiale presentato nella seconda e su altre fonti di supporto, osserveremo più da vicino le tre fasi che abbiamo delineato in precedenza. La quarta sezione contiene le conclusioni.

2. *Dati e teoria: geografia economica e struttura industriale*

Anche se la nostra analisi si basa su una periodizzazione, è comunque importante analizzare l'evoluzione delle variabili di interesse sull'intero periodo in esame. Presenteremo i dati della popolazione regionale, del reddito, dell'accesso al mercato domestico e quindi passeremo al dettaglio per settore, evidenziando la struttura mutevole dell'economia nel suo complesso e nelle singole regioni. Nel fare ciò abbiamo considerato con particolare attenzione la geografia dell'Italia, in particolare la dispersione di attività tra Nord e Sud, e presenteremo quindi i dati in modo tale che questo emerga chiaramente. La geografia riveste un ruolo fondamentale anche in quei meccanismi – gli effetti del commercio sulla performance delle diverse regioni – che giudichiamo importanti; forniremo quindi una breve discussione teorica delle forze della geografia economica.

2.1. *Popolazione regionale, reddito e accesso al mercato*

Il punto di partenza è la distribuzione della popolazione, il cui livello di concentrazione al Nord non è aumentato. La variazione principale è rappresentata dalla crescita del Lazio, che ha visto aumentare la sua quota di popolazione di 6 punti percentuali tra il 1891 e il 2001. Di questo guadagno, 3 punti sono stati tolti alle regioni a Nord del Lazio e 3 punti alle regioni a Sud (tab. 21.1). Tra gli altri cambiamenti sostanziali a livello regionale, i più marcati sono l'aumento della quota di popolazione della Lombardia e la diminuzione di quella del Piemonte[2].

A differenza della popolazione, il reddito si è concentrato soprattutto al Nord. Le tre colonne di destra della tabella 21.1 mostrano la divisione Nord-Sud del valore aggiunto totale[3]. Nel 1891, il reddito al Nord era superiore del 72% rispetto a quello

[2] Per maggiori dettagli si veda il *working paper* che ha preceduto questo capitolo, A'Hearn, Venables (2011).

[3] I dati sul valore aggiunto regionale per il periodo 1891-1951 ci sono stati gentilmente forniti da Emanuele Felice. Questi sono aggiornamenti delle stime in Felice (2005a; 2005b; 2007a). Le stime per il periodo 1961-2001 sono tratte dal database CRENoS.

del Sud; nel 2001 del 116%. Il picco fu raggiunto nel 1951, quando il reddito del Nord era più alto di quello del Sud del 203%. La figura 21.1 presenta il valore aggiunto regionale pro capite, rispetto alla media nazionale. In questa figura, e in quelle successive, le regioni (con la sola omissione del Trentino-Alto Adige) sono disposte sull'asse orizzontale in base alla loro distanza da Milano. Nella maggior parte delle regioni del Nord gli aumenti sono anche superiori al 20%, mentre le regioni del Sud registrano cali di oltre il 25%. Il valore aggiunto pro capite contiene il reddito non da lavoro e varia in base alla composizione della forza lavoro, ai tassi di partecipazione e alle differenze salariali.

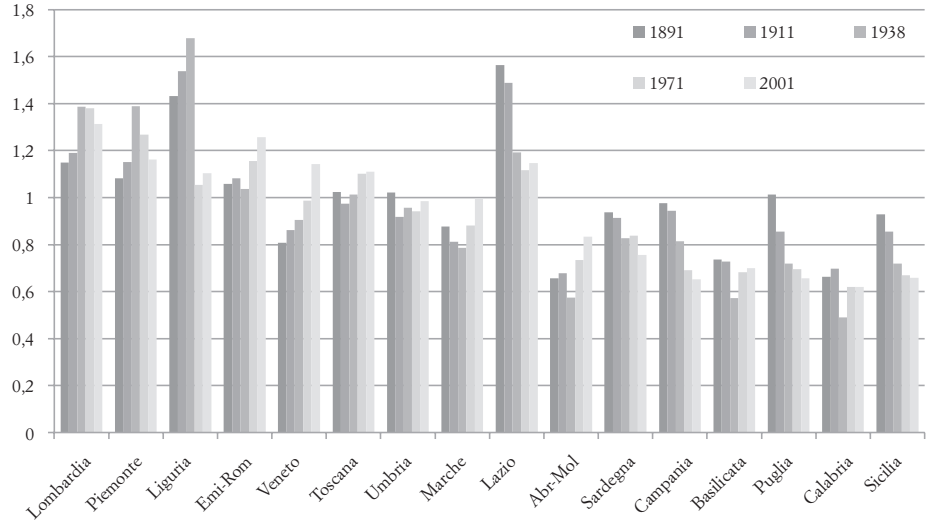
Tabella 21.1. *Quote Nord-Sud della popolazione e del reddito*

	Quota della popolazione			Quota del reddito		
	A Nord del Lazio	Lazio	A Sud del Lazio	A Nord del Lazio	Lazio	A Sud del Lazio
1891	0,573	0,034	0,393	0,599	0,054	0,348
1911	0,580	0,038	0,383	0,622	0,056	0,322
1938	0,577	0,063	0,359	0,672	0,076	0,253
1951	0,552	0,073	0,376	0,693	0,079	0,228
1971	0,558	0,088	0,354	0,656	0,098	0,246
1981	0,550	0,090	0,360	0,657	0,097	0,246
1991	0,540	0,092	0,368	0,639	0,107	0,254
2001	0,543	0,091	0,366	0,648	0,105	0,247

Le distribuzioni spaziali della popolazione e del reddito pro capite, insieme, ci danno una misura dell'accesso al mercato domestico di ciascuna regione, che è definito, per ogni regione, come la somma dei redditi di tutte le regioni pesati per l'inverso della distanza (ovvero, $AMD_i = \Sigma_j y_j/d_{ij}$, dove y_j è la quota del PIL della regione j, e d_{ij} è la distanza tra i capoluoghi delle regioni i e j). Il calcolo è fatto in base alle distanze stradali, assumendo che la distanza tra una regione e se stessa sia di 25 chilometri, e che le isole abbiano una «penalità» di ulteriori 100 chilometri di distanza stradale. Come illustra la figura 21.2, il vantaggio del Nord è assai evidente: la Lombardia si confrontava con un mercato domestico nel 1891 doppio rispetto a quello delle quattro

regioni più meridionali; triplo nel 1971. Il vantaggio del Nord, e della Lombardia in particolare, aumenta in modo costante fino al dopoguerra, per poi diminuire leggermente. Il Lazio presenta un forte aumento nell'accesso al mercato domestico per la crescita della popolazione e del reddito, mentre la maggior parte delle regioni del Sud registrano un deciso calo.

Figura 21.1. *Valore aggiunto pro capite, rispetto alla media nazionale, per regione*

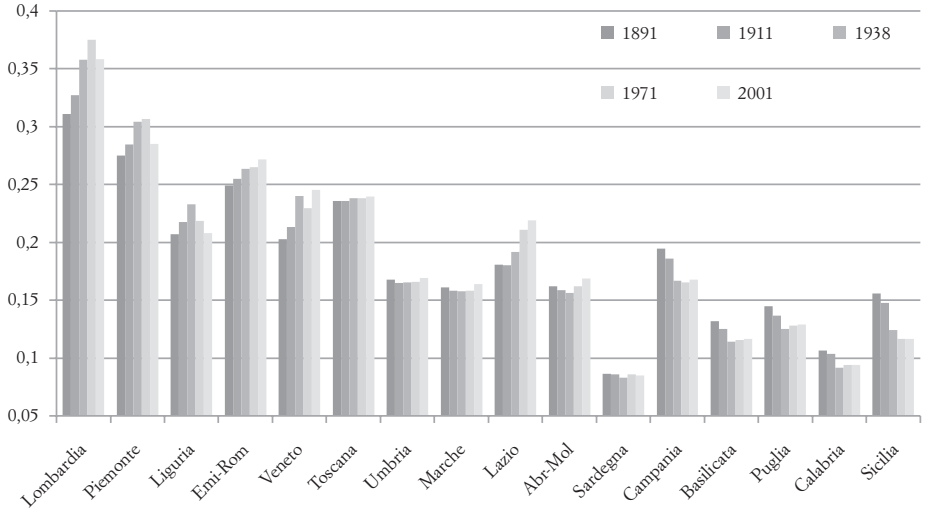


Regredendo il logaritmo di una variabile sul logaritmo della distanza da Milano si ottengono delle utili statistiche riassuntive del pattern geografico delle differenze regionali. Il coefficiente è l'elasticità rispetto alla distanza e R^2 la proporzione della variazione spiegata in base alla distanza da Milano[4]. Per quanto riguarda l'accesso al mercato domestico, queste statistiche sono riportate nella tabella in basso della figura 21.2. L'elasticità è elevata e negativa e raggiunse il picco nel 1951, anno in cui ogni ulteriore allontanamento da Milano del 10% riduceva l'accesso al mercato domestico del 5%. Alla distanza da Milano era attribuito l'84% della variazione regionale nell'accesso al mercato domestico.

Un'altra evidenza ci riporta al discorso sulla popolazione. Sebbene l'equilibrio della popolazione tra Nord e Sud non si sia

[4] In questa e altre regressioni bivariate con sedici regioni il livello di significatività al 5% corrisponde a $R^2 = 0{,}25$.

Figura 21.2. *Accesso al mercato domestico per regione*



	1891	1911	1938	1951	1971	2001
Elasticità dell'AMD rispetto alla distanza da Milano	-0,34	-0,38	-0,47	-0,5	-0,46	-0,44
R^2	0,68	0,75	0,82	0,84	0,82	0,78

modificato nel corso del periodo, si sono verificati cambiamenti importanti negli equilibri della popolazione urbana: lo si può notare concentrandosi sulle sei città più grandi del Paese, riportate nella tabella 21.2. Mentre nel 1871 la somma della popolazione di Napoli e Palermo era superiore a quella di Milano, Torino, e Genova, già nel 1901 queste tre città avevano superato le prime due; nel 1961 la loro popolazione era quasi il doppio. L'urbanizzazione moderna fu soprattutto un fenomeno del Nord.

Tabella 21.2. *Popolazione urbana (migliaia)*

	Milano	Torino	Genova	Roma	Napoli	Palermo
1871	262	208	130	244	449	219
1901	491	336	235	463	563	310
1931	992	597	608	1008	839	390
1961	1573	1032	784	2188	1183	588

Fonte: www.populstat.info/Europe/italyt.htm.

2.2. *Struttura economica regionale*

I settori dell'economia si differenziano nella misura in cui la loro localizzazione è collegata alle dotazioni naturali ed è influenzata dall'accesso al mercato domestico o a quello estero. In questo sottoparagrafo tracciamo la struttura complessiva dell'economia italiana e di quella regionale. Le serie temporali della struttura dell'attività economica provengono dai dati sull'occupazione, a loro volta tratti da due fonti principali: il censimento industriale (CI) e il censimento della popolazione (CP). Usiamo entrambe le fonti, visto che il censimento della popolazione presenta il vantaggio di serie storiche più lunghe[5].

Il quadro generale della struttura dell'economia conferma le attese. La quota dell'agricoltura è superiore al 60% fino al 1914, quindi scende rapidamente fino a meno del 10% oggi. Il settore manifatturiero contava per circa il 17% dell'occupazione nel 1880: la sua quota aumentò piuttosto lentamente fino al 20% nel 1940, raggiungendo poi un picco del 30% negli anni Settanta. All'interno del settore manifatturiero, fino al periodo tra le due guerre, i settori dominanti erano quello tessile, dell'abbigliamento, delle calzature e della pelletteria. In seguito, il settore più ampio diventò quello meccanico, che superò il tessile negli anni Venti.

Il nostro interesse primario è relativo alla struttura delle diverse regioni: abbiamo condotto la nostra analisi settore per settore, prendendo come misura della localizzazione la quota del singolo settore sull'occupazione totale in ciascuna regione. Ancora una volta, i dati sono organizzati disponendo le regioni in base alla loro distanza da Milano[6]. La figura 21.3 mostra la loca-

[5] I dati CP sono problematici poiché i rispondenti riportavano la professione piuttosto che l'occupazione. Sono pertanto compresi disoccupati, lavoratori stagionali e altri lavoratori marginali.

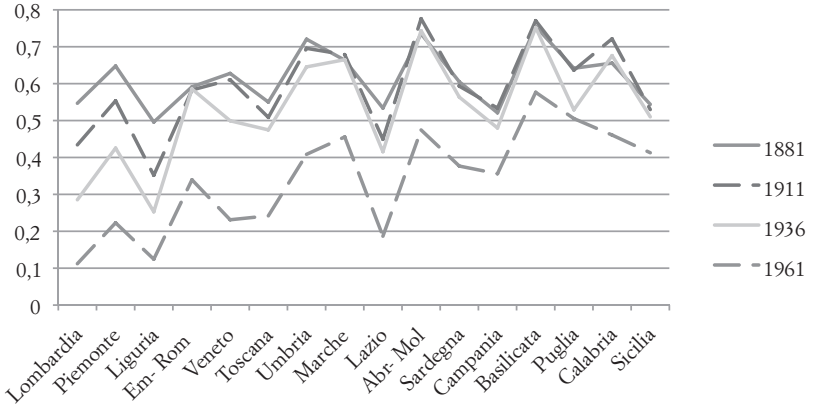
[6] I dati riportano le quote dell'occupazione per ciascun settore in ciascuna regione (ovvero, $e_{sit}/\Sigma_s e_{sit}$, dove e_{sit} è l'occupazione nel settore s nella regione i nel momento t, e le regressioni sono sulla stessa variabile). Da notare che i risultati sarebbero invariati se usassimo la misura doppia relativa, $R_{sit} = (e_{sit}/\Sigma_s e_{sit})/(\Sigma_i e_{sit}/\Sigma_i \Sigma_s e_{sit})$, che rappresenta la specializzazione nel settore s, rispetto alla media nazionale, poiché in una regressione *cross-region* il denominatore è costante.

lizzazione di diversi settori e il modo in cui cambiano (usando i dati CP), mentre la tabella 21.3 riporta le elasticità della quota dell'occupazione rispetto alla distanza da Milano per settore (riportando i risultati per CP e CI).

Le figure 21.3A e 21.3B mostrano gli aggregati settoriali dell'agricoltura e del settore manifatturiero, per anni selezionati. Come è evidente, la quota dell'agricoltura crolla in tutte le regioni e, parallelamente al suo calo, emerge un gradiente Sud-Nord. La tabella 21.3 (col. 1) riporta l'elasticità della quota di occupati dell'agricoltura rispetto alla distanza da Milano (ε_{CI}, ε_{CP}), e indica la limitata presenza di un pattern spaziale nel 1881, con il

Figura 21.3. *Quote dell'occupazione per regione*

A) Agricoltura



B) Settore manifatturiero

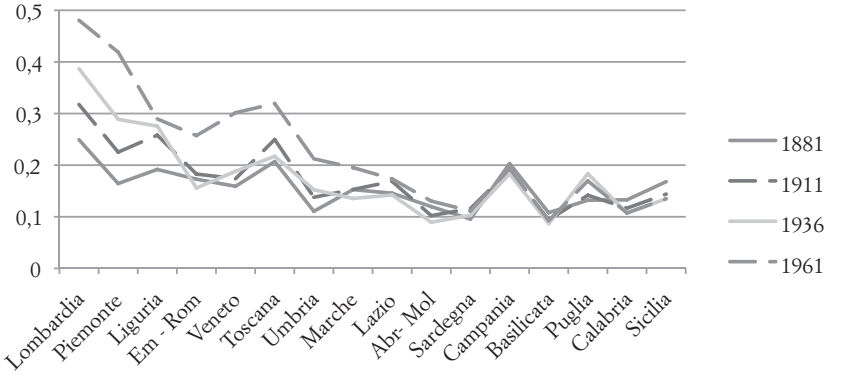
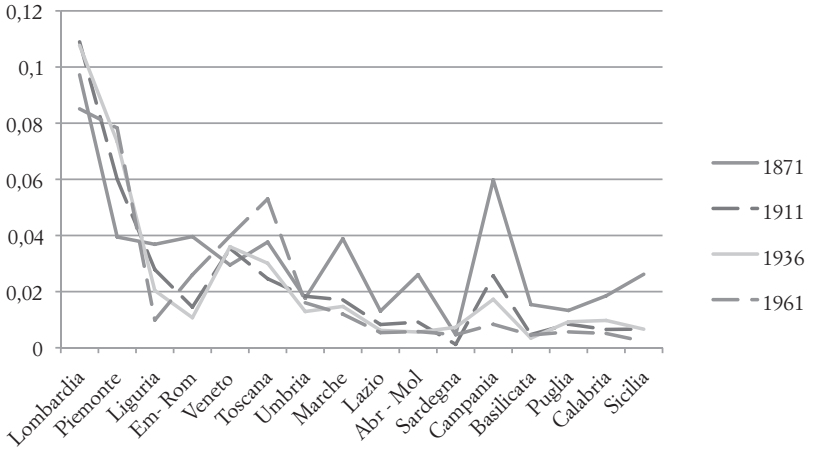
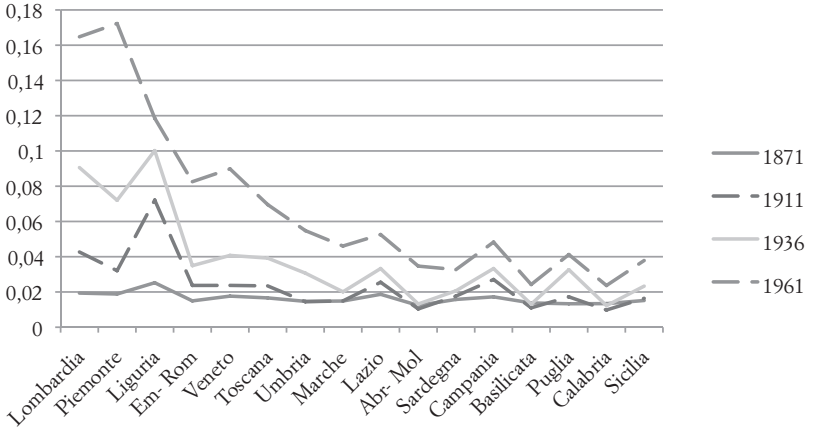


Figura 21.3. *(segue)*

C) Settore tessile



D) Settore meccanico



E) Abbigliamento

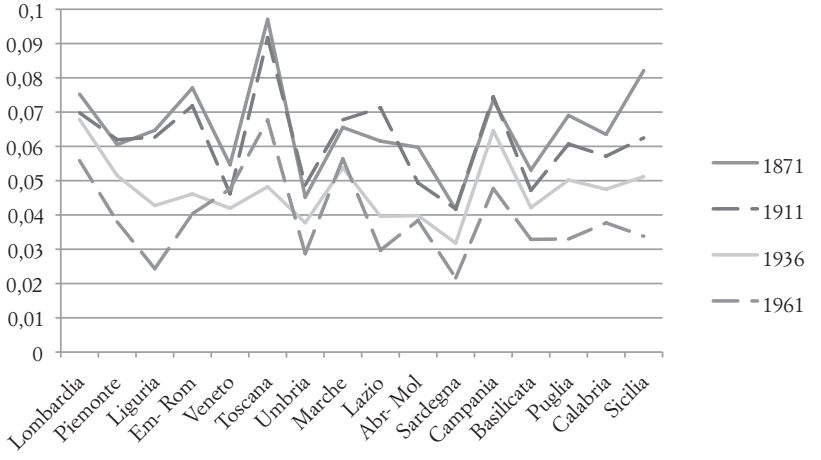


Tabella 21.3. *Elasticità della quota dell'occupazione rispetto alla distanza da Milano (ε_{CI}, ε_{CP}; CI: Censimento industriale; CP: Censimento della popolazione; R^2 in parentesi)*

	Agricoltura		Tutti i settori manifatturieri		Alimentare		Tabacco		Tessile		Abbigliamento	
	ε_{CP}	ε_{CI}	ε_{CP}	ε_{CI}	ε_{CP}	ε_{CI}	ε_{CP}	ε_{CI}	ε_{CP}	ε_{CI}	ε_{CP}	ε_{CI}
1871		...	-0,16 (0,33)		-0,06 (0,05)		-0,14 (0,02)		-0,41 (0,29)		-0,06 (0,05)	
1881	-0,03 (0,03)		-0,19 (0,36)		-0,21 (0,33)		-1,10 (0,26)		-0,53 (0,38)		-0,04 (0,03)	
1901	0,07 (0,14)		-0,30 (0,61)		-0,31 (0,52)		-0,19 (0,05)		-0,83 (0,66)		-0,12 (0,21)	
1911	0,13 (0,26)		-0,34 (0,65)	-0,53 (0,74)	-0,19 (0,21)	0,01 (0,00)	-0,87 (0,11)	0,08 (0,01)	-1,04 (0,63)	-1,72 (0,53)	-0,07 (0,08)	-0,22 (0,39)
1921	0,18 (0,34)		-0,32 (0,64)		-0,25 (0,32)		-0,93 (0,14)		-0,75 (0,47)		-0,07 (0,13)	
1931	0,25 (0,44)		-0,37 (0,66)		-0,24 (0,29)		-0,49 (0,04)		-1,16 (0,71)		-0,04 (0,03)	
1936*	0,24 (0,42)		-0,42 (0,64)	-0,54 (0,80)	-0,35 (0,44)	-0,05 (0,02)	-0,39 (0,02)	-0,35 (0,03)	-0,96 (0,70)	-1,38 (0,77)	-0,06 (0,07)	-0,19 (0,48)
1951	0,37 (0,63)		-0,55 (0,77)	-0,65 (0,87)	-0,35 (0,37)	0,01 (0,00)	-0,03 (0,00)	-0,16 (0,01)	-1,58 (0,80)	-1,64 (0,81)	-0,08 (0,10)	-0,23 (0,59)
1961	0,48 (0,63)		-0,54 (0,83)	-0,72 (0,89)	-0,30 (0,36)	-0,12 (0,15)	0,32 (0,04)	-0,16 (0,01)	-1,21 (0,79)	-1,28 (0,80)	-0,12 (0,10)	-0,34 (0,46)
1971				-0,65 (0,83)		-0,17 (0,26)		0,12 (0,01)		-0,97 (0,64)		-0,40 (0,27)
1981				-0,54 (0,73)		-0,13 (0,16)		0,45 (0,18)		-0,93 (0,54)		-0,46 (0,17)
1991				-0,49 (0,63)		-0,11 (0,13)		0,45 (0,07)		-0,89 (0,43)		-0,42 (0,11)
2001				-0,44 (0,48)		-0,09 (0,07)		1,53 (0,32)		-0,85 (0,33)		-0,33 (0,06)

*: le stime provenienti dal CI si riferiscono al 1938.

Tabella 21.3. *(segue)*

	Mobili		Metallurgico		Meccanico		Mattoni e vetro		Chimico e petrolifero		Altri settori	
	ε_{CP}	ε_{CI}	ε_{CP}	ε_{CI}	ε_{CP}	ε_{CI}	ε_{CP}	ε_{CI}	ε_{CP}	ε_{CI}	ε_{CP}	ε_{CI}
1871	-0,12 (0,21)		-0,58 (0,31)		-0,09 (0,14)		-0,21 (0,16)		-0,18 (0,06)		-0,81 (0,44)	
1881	-0,10 (0,12)		-0,39 (0,24)		-0,14 (0,42)		-0,20 (0,14)		-0,14 (0,08)		-0,62 (0,33)	
1901	-0,14 (0,19)		-0,34 (0,32)		-0,26 (0,29)		-0,31 (0,23)		-0,51 (0,45)		-0,71 (0,40)	
1911	-0,17 (0,19)	-0,31 (0,43)	-0,59 (0,40)	-1,18 (0,33)	-0,47 (0,53)	-0,70 (0,61)	-0,39 (0,60)	-0,63 (0,65)	-0,35 (0,19)	-0,45 (0,24)	-0,74 (0,44)	-0,89 (0,50)
1921	-0,18 (0,25)		-0,38 (0,59)		-0,55 (0,55)		-0,31 (0,25)		-0,46 (0,41)		-0,92 (0,56)	
1931	-0,09 (0,11)		-0,89 (0,59)		-0,55 (0,68)		-0,35 (0,34)		-0,74 (0,45)		-0,96 (0,62)	
1936*	-0,04 (0,02)	-0,11 (0,14)	-1,35 (0,53)	-1,04 (0,22)	-0,64 (0,67)	-0,96 (0,73)	-0,48 (0,50)	-0,45 (0,56)	-0,78 (0,43)	-0,92 (0,44)	-1,03 (0,65)	-1,11 (0,61)
1951	-0,03 (0,01)	-0,20 (0,47)	-1,68 (0,49)	-1,59 (0,37)	-0,78 (0,81)	-1,05 (0,86)	-0,60 (0,55)	-0,53 (0,59)	-1,05 (0,48)	-1,19 (0,52)	-1,09 (0,62)	-1,11 (0,62)
1961	-0,14 (0,24)	-0,33 (0,55)	-1,37 (0,64)	-1,71 (0,46)	-0,71 (0,8)	-1,09 (0,88)	-0,50 (0,05)	-0,40 (0,45)	-0,99 (0,67)	-1,12 (0,60)	-0,94 (0,66)	-1,02 (0,68)
1971		-0,37 (0,34)		-1,12 (0,47)		-0,88 (0,87)		-0,25 (0,21)		-0,55 (0,45)		-0,90 (0,72)
1981		-0,31 (0,22)		-0,81 (0,39)		-0,67 (0,86)		-0,13 (0,06)		-0,34 (0,27)		-0,71 (0,66)
1991		-0,30 (0,20)		-0,74 (0,45)		-0,62 (0,82)		-0,12 (0,06)		-0,43 (0,43)		-0,67 (0,72)
2001		-0,19 (0,06)		-0,78 (0,50)		-0,53 (0,65)		-0,10 (0,03)		-0,49 (0,53)		-0,58 (0,61)

gradiente che diventa significativo solo nel 1911. Al contrario, l'aumento nella quota degli occupati del settore manifatturiero si rivelò un fenomeno prettamente settentrionale. Per tutto il periodo c'è un gradiente Nord-Sud significativo, che è aumentato costantemente fino agli anni Sessanta, quando la distanza da Milano spiegava l'89% del divario, per poi retrocedere in seguito.

Le due attività principali all'interno del settore manifatturiero – tessile e meccanica – sono quelle con il gradiente Nord-Sud più pronunciato. La crescita del settore meccanico partì da un livello uniformemente basso, con la maggior parte della crescita al Nord, innanzitutto in Liguria, quindi in Lombardia (fig. 21.3D); l'elasticità della quota degli occupati rispetto alla distanza da Milano aumentò in modo costante, raggiungendo il picco tra il 1951 e il 1961, per poi retrocedere un po' in seguito (tab. 21.3). Nel tessile, la quota totale degli occupati andò diminuendo, con un calo diffuso in tutte le regioni a parte Veneto e Toscana (almeno fino al 1961, fig. 21.3C). La presenza delle regioni del Nord è forte nel corso di tutto il periodo e un cambiamento significativo è rappresentato dal calo della quota degli occupati al Sud, in particolare in Campania. Altri settori manifatturieri sono generalmente meno concentrati al Nord di quanto non sia il settore manifatturiero nel suo complesso. La figura 21.3E illustra il caso dell'abbigliamento, settore in calo nella maggior parte delle regioni, in cui non è presente un gradiente significativo Nord-Sud.

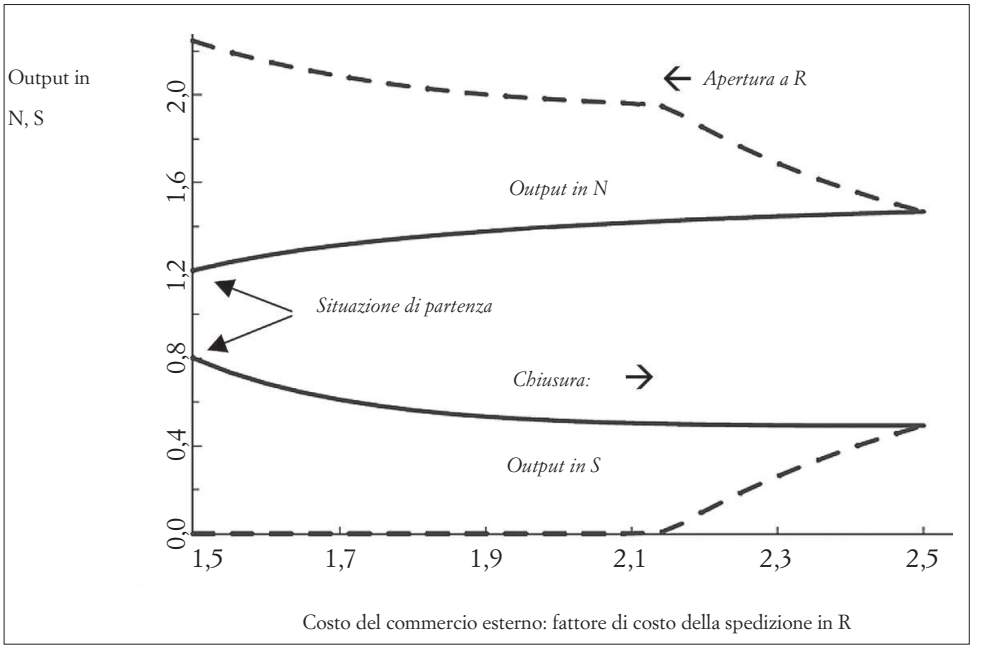
2.3. *Geografia economica: componenti analitiche*

Nello spiegare questi pattern mutevoli ci affidiamo, per quanto riguarda i vantaggi naturali, alla tradizionale teoria del commercio basato sulle dotazioni fattoriali e, per quanto riguarda il ruolo dell'accesso al mercato domestico ed estero, alla geografia economica. In questo sottoparagrafo vedremo come agiscono le forze della geografia economica in un modello di localizzazione del commercio e delle imprese. Nella forma più semplice del modello, l'unico fattore di produzione è il lavoro e i settori sono due: il primo è un settore perfettamente competitivo che opera a rendimenti di scala costanti e in un regime di libero commercio e che, per comodità, chiamiamo agricoltura; il secondo è un set-

tore manifatturiero a concorrenza monopolistica in cui ciascuna impresa produce una distinta varietà di prodotto, che vende in tutte le regioni. La quantità venduta da un'impresa dipende dai costi di produzione, dalla dimensione del mercato, dai costi commerciali necessari a raggiungere questi mercati e dal numero dei concorrenti. I rendimenti di scala crescenti significano che le vendite totali di ciascuna impresa devono raggiungere un livello ben preciso per permettere all'impresa di coprire i suoi costi (Dixit, Stiglitz 1977). L'equilibrio nel settore manifatturiero si verifica quando il numero delle imprese in ciascuna regione si è aggiustato in modo tale che tutte le imprese attive hanno raggiunto questa scala e quindi fanno zero profitti. La distribuzione dell'equilibrio delle imprese coinvolge generalmente l'attività in entrambi i settori in tutte le regioni e questo implica il verificarsi di commercio intraindustriale e interindustriale. Differenze nelle dimensioni del mercato o nei costi commerciali modificano il numero di imprese manifatturiere in ciascun luogo, e una regione con un buon accesso al mercato (mercato locale ampio o buon accesso agli altri mercati) tende ad avere un numero superiore di imprese manifatturiere e quindi a essere un'esportatrice netta di prodotti manifatturieri e un'importatrice di prodotti «agricoli».

Nella figura 21.4 troviamo un esempio fatto apposta per riuscire a comprendere il caso italiano (le equazioni si trovano nell'appendice in fondo al capitolo). Consideriamo tre regioni: Nord (N), Sud (S) e Resto del mondo (R). Il mercato di N è più grande del 50% di quello di S (poiché la popolazione è superiore) e la dimensione del mercato di R è doppia, così come è doppio il suo numero di imprese rispetto a N e S prese insieme. I parametri del modello sono stabiliti in modo tale che, nella situazione di partenza, la distribuzione delle imprese nelle diverse regioni è proporzionale alle dimensioni del mercato. Nella simulazione qui illustrata, i costi di produzione, le dimensioni del mercato e la distribuzione della popolazione e della forza lavoro sono tenuti costanti, spegnendo quindi diverse potenziali forze di agglomerazione. Semplicemente modificando i costi del commercio esterno (asse orizzontale), la localizzazione di equilibrio delle imprese manifatturiere (e quindi l'output manifatturiero in N e S, asse verticale) cambia. Nella situazione di partenza, N e S

Figura 21.4. *Costi del commercio esterno e localizzazione delle imprese manifatturiere: un esempio*



devono affrontare entrambe gli stessi costi nel commercio con R (fissato al fattore di costo del commercio di 1,5, cioè equivalente a una tariffa del 50%)[7]. Se i costi del commercio esterno aumentano (allo stesso modo per N e S), allora gli output del settore manifatturiero cambiano in base alle linee continue sulla figura: N guadagna industria e S ne perde. Il motivo è che, anche se l'accesso delle imprese al mercato estero peggiora sia in N che in S, la perdita di mercato esterno è proporzionalmente più grave per le imprese in S, dove il mercato domestico è più piccolo. In N, la contrazione dell'agricoltura libera forza lavoro per il settore manifatturiero, mentre lo sviluppo in S è esattamente speculare. La chiusura dell'economia accentua pertanto le differenze nel pattern di distribuzione della localizzazione delle imprese manifatturiere.

Che cosa succede se i costi del commercio esterno, partendo da un livello elevato (costo commerciale di 2,5, equivalente a una

[7] All'inizio N ha il 50% di aziende in più di S, quindi livelli di output sull'asse verticale di 1,2 e 0,8.

tariffa del 150%) iniziano a scendere, ma a velocità doppia per N rispetto a S? La linea continua ci dà la localizzazione industriale quando i costi del commercio esterno variano allo stesso modo in N e in S, mentre la linea tratteggiata illustra l'equilibrio con i costi del commercio esterno che scendono più velocemente in N che in S. Le imprese in N e in S traggono beneficio da un migliore accesso a R, ma l'effetto è maggiore per N; poiché le imprese vendono a tutti i mercati, c'è uno spostamento di imprese/varietà da S a N. La pressione competitiva riduce l'output del settore manifatturiero in S portandolo, nel caso illustrato, a zero. Vediamo quindi che in entrambe le fasi – aumento dei costi relativi del commercio esterno nel primo e apertura all'Europa (R) in quello successivo – l'effetto è un aumento del settore manifatturiero in N e una riduzione in S.

Ci preme sottolineare che questo è di gran lunga il modello di «geografia economica» più semplice e segnalare diversi altri fattori importanti. Innanzitutto, i salari relativi delle regioni sono stati tenuti costanti per tutti i cambiamenti riportati nella figura 21.4. Se il trasferimento del settore manifatturiero da S a N aumentasse i salari in N rispetto a S, allora gli effetti di quantità illustrati nella figura 21.4, sebbene qualitativamente gli stessi, sarebbero di grandezza minore. Inoltre, i salari relativi costanti implicano che non ci sono variazioni nel vantaggio comparato internazionale. Se, durante la fase finale, R perdesse il vantaggio comparato nel settore manifatturiero (e l'Italia nel suo complesso guadagnasse un vantaggio di costo), allora i cambiamenti nella fase finale sarebbero maggiori di quanto illustrato.

In secondo luogo, anche se le teorie di geografia economica enfatizzano gli effetti di «*feedback* positivo», questi nella simulazione sono annullati. Nell'esempio immaginiamo che le dimensioni relative del mercato restino invariate, anche se ci si potrebbe aspettare che il trasferimento verso N del settore manifatturiero ne aumenti le dimensioni del mercato. Ad esempio, se i lavoratori si spostassero verso N questo amplificherebbe gli effetti, portando probabilmente a una piena agglomerazione del settore manifatturiero in N (Krugman 1991). Se tra le imprese ci sono collegamenti input-output, allora il trasferimento del settore manifatturiero crea degli effetti di *linkage* dal lato della domanda e/o dei costi che amplificano gli effetti e possono portare

alla piena agglomerazione (Venables 1996). In entrambi i casi ci possono essere equilibri multipli e una conseguente *path-dependency* (un'agglomerazione, una volta costituita, è difficile da rimuovere), amplificando ancora gli effetti illustrati (Fujita, Krugman, Venables 1999). Inoltre, il modello qui tracciato coglie solo i pattern delle variazioni di localizzazione dovute alle forze che agiscono nel mercato del prodotto (e quindi nell'accesso delle imprese al mercato domestico ed estero). Esistono anche altre forze di cluster che rafforzano questi effetti: lo sviluppo di mercati densi per la forza lavoro qualificata, le economie di agglomerazione urbana, gli spillover di conoscenza e la presenza di investimenti irrecuperabili.

3. *Cause: commercio esterno e specializzazione regionale*

Nella sezione precedente abbiamo esposto i fatti in termini generali. In questa sezione ripercorreremo i punti delineati nell'introduzione, basandoci sui fatti e sulla teoria appena presentati.

3.1. *1861-1890: il vantaggio naturale*

Come abbiamo dimostrato nel precedente esercizio di simulazione, le forze della geografia economica possono agire in modo da amplificare piccole differenze iniziali. La nostra idea è che si può far risalire il leggero vantaggio industriale del Nord nei decenni successivi all'Unità al vantaggio nell'ambito delle risorse naturali. Il Nord non beneficiava di miniere di carbone o metalli (così importanti nel processo di industrializzazione di altri paesi), ma di una grande disponibilità idrica: al Nord le precipitazioni nel corso dell'anno sono più abbondanti e distribuite in maniera più uniforme.

L'abbondante dotazione idrica ha permesso ad alcune aree del Nord Italia di sviluppare un'agricoltura intensiva basata sul forte impiego di lavoro, bestiame e capitale (ad esempio, le infrastrutture irrigue), supportando una densa popolazione. In questo sistema, un ruolo importante era svolto dall'allevamento dei bachi da seta, favorito dall'abbondanza di acqua in due modi, uno diretto e uno indiretto. Un effetto diretto era la facilità di

coltivare il gelso, le cui foglie sono l'alimento dei bachi da seta. Al Sud, dove il clima è più secco, un aumento della produzione della seta avrebbe richiesto l'irrigazione artificiale delle piante di gelso, con elevati costi di opportunità in termini di rimozione di agrumeti e vigne (Federico 1994a; 1994b); al Nord, invece, i gelsi crescevano in modo «promiscuo» ai bordi dei campi coltivati. In modo indiretto, l'agricoltura intensiva, possibile in un clima (relativamente) umido, ha supportato una popolazione densa di famiglie di braccianti. Secondo Federico, la manodopera a basso costo, la disponibilità di spazio per allevare i bachi da seta e la concentrazione geografica (che abbassava i costi dei trasporti e delle transazioni) erano i veri vantaggi del Nord. Al Sud, la scarsa densità di popolazione, il clima più secco e la concentrazione dei lavoratori agricoli nei paesi non favorivano questo modello di produzione della seta.

L'acqua ha permesso lo svilupparsi di una popolazione densa e quindi l'aumento delle dimensioni dei mercati locali; dobbiamo considerare che per la maggior parte delle industrie manifatturiere erano più importanti i mercati locali di quelli nazionali. Inoltre, non è nemmeno chiaro se prima della fine dell'Ottocento esistesse un vero e proprio mercato nazionale. Nel periodo precedente l'Unità, il terreno accidentato, la pessima condizione delle strade e l'assenza di una rete ferroviaria facevano lievitare i costi del trasporto su terra, con le barriere tariffarie interne che costituivano un ulteriore impedimento al commercio. Il trasporto marittimo lungo le coste era senz'altro più facile, ma via mare i mercati stranieri erano vicini quanto le destinazioni italiane. Inoltre, il commercio tra gli Stati italiani era condizionato dall'assenza di complementarità: tutti gli Stati preunitari esportavano beni agricoli e materie prime semilavorate, come olio d'oliva e seta grezza. La rassegna di Zamagni (1983) delle evidenze disponibili mostra che alla vigilia dell'Unità solo meno del 20% del commercio «estero» era con gli altri Stati italiani[8].

[8] Le economie del Nord erano a più alta intensità di commercio: Piemonte e Lombardia, con circa un quarto della popolazione italiana, gestivano metà del commercio. Pescosolido (1998, p. 99) indica che, negli anni Cinquanta dell'Ottocento, i dati delle esportazioni su base pro capite andavano da 24 lire per il Sud a 88 lire per il Piemonte.

Dopo l'Unità furono abolite le barriere tariffarie interne, fu adottata una moneta unica e i progressi nella costruzione di una rete ferroviaria nazionale furono decisamente rapidi. Eppure, fino agli anni Ottanta, i mercati italiani furono assai meno integrati rispetto a quelli dei principali paesi europei, come indica la dispersione dei prezzi del grano. Federico sostiene che non è stato il commercio diretto a portare a una convergenza dei prezzi, quanto «i progressi nel trasporto marittimo, che hanno esposto tutti i mercati italiani alla competizione dei produttori stranieri» (Federico 2007b, p. 312; 2010). Allo stesso modo, Fenoaltea sostiene che in Italia il trasporto di merci su rotaia era così costoso che «le località costiere potevano essere raggiunte – e in assenza di barriere tariffarie anche rifornite – in modo più economico via mare dal Nord Europa, che passando dal Nord Italia via treno» (Fenoaltea 1983, p. 78). I dati sul traffico ferroviario che abbiamo a disposizione confermano l'impressione di un movimento interregionale dei beni molto limitato fino agli anni Ottanta: i livelli di traffico della rete ferroviaria italiana per dollaro di PIL erano tra un quarto e un terzo del livello in Austria-Ungheria, Francia e Germania[9]. Una quota minima di questo commercio era Nord-Sud; dal Sud proveniva solo il 12% di tutte le merci che entravano nel Nord attraverso confini, porti o stazioni di transito Nord-Sud.

In assenza di un mercato nazionale accessibile, potremmo aspettarci che le industrie manifatturiere scegliessero tecnologie non ad alta intensità di scala e una localizzazione in prossimità dei centri di consumo. Questi mercati locali erano sparsi un po' in tutte le regioni italiane, ma al Nord erano più grandi grazie alla maggiore densità di popolazione, in ultima analisi attribuibile alla dotazione idrica. Questo è lo schema che ci rivelano i dati sull'occupazione nel settore manifatturiero negli anni Settanta e Ottanta dell'Ottocento. La maggior parte delle industrie era organizzata su base artigianale: lavorazione del legno (carpenteria, produzione di mobili, di carri, e così via); abbigliamento e pelletteria (sartoria, produzione di abiti, produzione di scarpe, concia-

[9] Le unità di traffico sono la somma di tonnellate-chilometro e passeggeri-chilometro; dati da Schram (1997, p. 71); dati del PIL da Maddison (2001).

tura, produzione di guanti e cappelli, e così via); prodotti alimentari (fornai, macellai, produttori di pasta, e via dicendo); e anche «meccanica» (soprattutto fabbri)[10]. Come mostra la tabella 21.3, il Nord-Ovest iniziava ad avere un piccolo vantaggio sulle altre regioni in questi settori, ma il gradiente Nord-Sud non era ancora particolarmente pronunciato.

Il caso del tessile è diverso. Parti di questo settore erano già organizzate su base industriale alla metà del XIX secolo e l'occupazione era molto più concentrata a Nord-Ovest, dove negli anni Settanta e Ottanta si registrava il 45-50% dell'occupazione nazionale totale[11]. L'elasticità della quota dell'occupazione rispetto alla distanza da Milano era pari a -0,5, rispetto a poco meno di -0,2 per il settore manifatturiero nel suo complesso. Questo pattern è in buona parte attribuibile alla seta, in particolare alla filatura e alla torcitura della seta grezza, che per numero di occupati era la branca predominante del settore tessile. La seta era diversa dalle altre industrie poiché la materia prima di cui era fatta era prodotta internamente ma, a causa delle differenze climatiche, era geograficamente concentrata nel Nord-Ovest. Poiché la seta perde molto peso durante il processo di lavorazione, l'industria era vicina alle sue fonti di fornitura. L'accesso al mercato, viceversa, non rappresentava un problema poiché l'alto valore della seta rispetto alla quantità prodotta rendeva economicamente efficace anche il trasporto sulle lunghe distanze. Circa l'80-90% della produzione veniva esportato, ma in questo periodo né la geografia fisica, né le infrastrutture dei trasporti davano al Nord-Ovest un vantaggio significativo nell'accesso ai mercati esteri.

Fu quindi la dotazione idrica, indirettamente, a portare l'industria della seta al Nord. La lavorazione e l'esportazione della

[10] Il settore meccanico include la cantieristica navale, la produzione di macchinari, armamenti, automobili, aerei, locomotive ed elettrodomestici; ma anche i fabbri, che nei decenni successivi all'Unità erano l'occupazione prevalente.

[11] I dati sull'occupazione del tessile sono condizionati da una massiccia sopravvalutazione dell'occupazione femminile, soprattutto al Sud. Seguendo l'esempio di Fenoaltea (2003) e Ciccarelli e Fenoaltea (2010) aggiustiamo il numero di donne nel tessile affinché non sia più di quattro volte superiore a quello dei maschi nella regione.

seta generarono a loro volta spillover positivi (effetti aggiuntivi non contemplati dal modello che abbiamo discusso in precedenza) per il futuro sviluppo di altre industrie manifatturiere. Le imprese italiane divennero leader mondiali nella progettazione e nella produzione di attrezzature specializzate per il settore. Da queste imprese uscirono ingegneri e artigiani qualificati, che diventarono una risorsa disponibile a livello locale per un ulteriore sviluppo dell'industria meccanica. Nel frattempo, la richiesta di capitale circolante nel settore della seta (per il valore elevato della materia prima) favorì l'innovazione finanziaria; furono fondate numerose banche, in parte anche con i capitali dei produttori e dei commercianti di seta; e ci fu lo sviluppo di reti mercantili locali e internazionali. L'acqua diede al Nord un vantaggio aggiuntivo: rappresentava infatti una fonte di energia motrice a basso costo in un territorio in cui l'assenza di miniere di carbone aveva reso proibitivi i costi dell'energia a vapore per buona parte del XIX secolo. Le industrie tessili e gli altri opifici sorsero in maniera sparpagliata nelle località ai piedi delle Alpi, non solo perché in quelle zone la manodopera e (nel caso della seta) le materie prime costavano meno, ma anche per il minore costo dell'energia.

Negli anni Ottanta dell'Ottocento, l'Italia era ancora una congerie di mercati locali e ugualmente frammentata era anche l'occupazione nel settore manifatturiero. Il Nord, e il Nord-Ovest in particolare, era leggermente più industrializzato grazie alla superiore dotazione idrica che aveva permesso una maggiore densità di popolazione e mercati locali più ampi, aveva favorito la produzione e la lavorazione della seta ed era fonte di energia a basso costo. Gli sviluppi successivi amplificheranno tale disparità nelle condizioni di partenza[12].

[12] Anche altre regioni italiane avevano vantaggi naturali: la Sicilia aveva il monopolio pressoché mondiale dei depositi di zolfo e il clima delle aree costiere del Sud favoriva la coltivazione degli agrumi e delle olive; ma una valutazione delle opportunità derivanti da queste dotazioni naturali va tuttavia oltre gli obiettivi di questo studio.

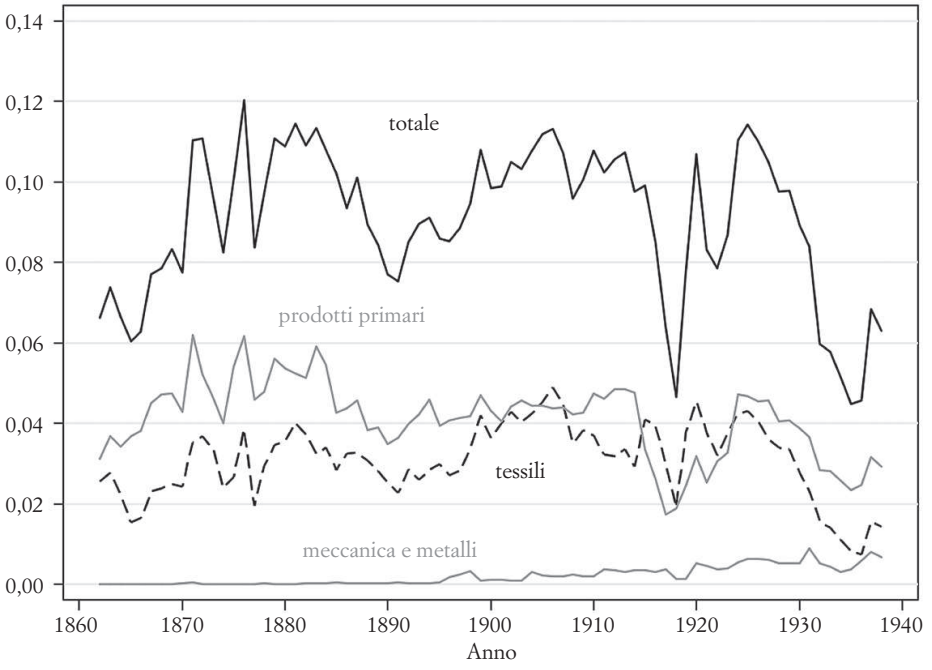
3.2. *1890-1950: l'accesso al mercato domestico*

Alla fine del XIX secolo si svilupparono tre fattori che deviarono poco alla volta l'orientamento dell'economia verso i mercati interni. Il primo di questi fattori fu l'aumento delle dimensioni e dell'integrazione del mercato domestico rispetto a quello estero, che avvenne a mano a mano che lo sviluppo portava a un aumento dei redditi sopra il livello di sussistenza e l'industrializzazione creava nuovi mercati per i beni strumentali e gli input intermedi. Il calo nel costo dei trasporti all'interno dell'Italia rese relativamente più accessibile questo mercato domestico che si era allargato. Il secondo fattore fu la conseguenza dell'afflusso elevato delle rimesse: le esportazioni furono messe in difficoltà dai flussi di valuta, attraverso il meccanismo del *Dutch disease*. Infine, il terzo fattore fu il cambiamento di politica commerciale verso il protezionismo. Tratteremo questi tre temi partendo proprio da quest'ultimo.

Tra il 1890 e il 1950 la politica commerciale italiana fu più protezionista di quanto non fosse mai stata fino a quel momento e di quanto fu poi in seguito. Dopo un periodo, successivo all'Unità, quasi di libero scambio, nel 1878 furono imposte delle tariffe su un'ampia serie di prodotti: questa scelta portò a una lunga guerra commerciale con la Francia, che ebbe come conseguenza una drastica diminuzione delle esportazioni italiane (fig. 21.5). Nel 1887 queste tariffe furono aumentate ulteriormente ed estese anche ad altri beni. La misura delle tariffe medie calcolata da Federico e Tena (1998a) indica un aumento dal 7% nel 1877 al 17% nel 1889, seguito da una diminuzione parziale al 13% circa nel 1913. Il protezionismo raggiunse il culmine negli anni Trenta del Novecento con la politica fascista dell'autarchia, che comprendeva tariffe, quote e controlli sui cambi valutari; in base ai dati dell'Accordo generale sulle tariffe e il commercio, le tariffe medie aumentarono dal 17% nel 1913 al 48% nel 1931[13].

[13] Federico, Tena (1998a, p. 93): misura «UNT» per le importazioni totali. Le stime dell'Accordo generale sulle tariffe e il commercio provengono da uno studio del 1953 citato in Irwin (1993).

Figura 21.5. *Quota delle esportazioni sul PIL, 1862-1938*



Nota: la quota delle esportazioni è calcolata usando i dati della Banca d'Italia sul commercio e sul PIL a prezzi correnti.

In una prospettiva comparata, le tariffe italiane non erano estremamente protezioniste e avevano, almeno in parte, un obiettivo fiscale, dal momento che le tariffe più alte erano imposte su quei beni per i quali non esistevano sostituti domestici, come zucchero, caffè o combustibili[14]. Le tariffe aiutarono nondimeno a difendere il mercato domestico per alcune industrie importanti: alla fine del XIX secolo questo voleva dire soprattutto l'industria tessile, in particolare del cotone. L'industria tessile era la fonte principale di occupazione industriale in Italia, aveva un peso politico significativo e poteva rappresentare se stessa come l'espressione naturale del vantaggio comparato di un paese con abbondanza di manodopera. Nel 1890 le tariffe del settore tessile erano vicine, in media, al 30% e lo

[14] Le tariffe sullo zucchero hanno permesso la nascita di un'industria domestica, concentrata nel Nord-Est, basata sulla coltivazione e la raffinazione della barbabietola da zucchero.

rendevano uno dei settori più protetti[15]. Dietro le barriere tariffarie, avvenne il boom dell'industria: i fusi per la filatura del cotone quasi triplicarono tra il 1876 e il 1900, poi raddoppiarono ancora fino al 1911, quando iniziò un rallentamento della crescita; il numero dei telai meccanici crebbe in maniera ancora più rapida (A'Hearn 1998, p. 737). Nei prodotti a più alto valore aggiunto l'Italia restò a lungo un importatore netto e i produttori domestici continuarono a dipendere dal protezionismo. La stima di Fenoaltea (2006, cap. 4) è che alla vigilia della Prima guerra mondiale l'imposizione delle tariffe aveva aumentato le dimensioni dell'industria tessile del cotone di circa il 40%.

Nel periodo tra le due guerre iniziò la crescita del settore meccanico. Le tariffe elevate su ferro e acciaio erano state causa, inizialmente, di una protezione effettiva bassa, persino negativa, per il settore meccanico. Tuttavia, gli aumenti delle tariffe sull'output finale nel settore meccanico alla fine controbilanciarono quelle sugli input, così che tra il 1913 e il 1926 la protezione effettiva salì dal 4 al 24% per i macchinari, da -4 a +30% per le attrezzature da ufficio, dal 14 al 55% per i veicoli, e dal 17 al 37% per le altre attrezzature[16]. Le tariffe nominali sulle automobili e i pezzi di ricambio importati oscillarono dalla fine degli anni Venti tra il 122 e il 212%, favorite anche da una quota che limitava le importazioni al 3% del mercato (Fauri 1996, p. 174). Spinte anche dalla domanda militare della Prima guerra mondiale le industrie meccaniche, in rapida crescita, sorpassarono quelle tessili diventando nel corso degli anni Venti il settore più importante per occupazione e valore aggiunto.

[15] Federico, Tena (1998a, p. 93): le cifre «RNT» per il 1889 sono aggregazioni delle tariffe su prodotti specifici usando come pesi le quote nel commercio nel 1877, prima dell'imposizione del protezionismo. I tassi più elevati di protezione riguardavano in realtà i prodotti siderurgici (all'incirca il 100% per le lastre e le tubature in acciaio).

[16] Le stime di Federico e Tena (1998b) della protezione effettiva variano molto secondo gli schemi di aggregazione e la matrice input-output usati per pesare la protezione degli input. I dati presentati nel testo si basano sulla matrice input-output del 1911 (tab. B2) e su una media non ponderata tra i prodotti delle industrie meccaniche. Il dato tra il 1913 e il 1926 di un aumento della protezione effettiva per le singole industrie che producono beni capitale è robusto.

L'orientamento domestico delle industrie meccaniche negli anni tra le due guerre ci viene suggerito dagli indici del vantaggio comparato rilevato. Questi indici mostrano che nel 1929 le esportazioni italiane erano molto meno concentrate nei prodotti meccanici di quanto non lo fossero negli altri paesi[17]. Per la fine del periodo abbiamo a disposizione una prova più diretta: nei primi anni Cinquanta, mentre l'Italia stava per intraprendere il processo di integrazione europea, le esportazioni ammontavano a forse l'8-10% della produzione per quanto riguarda l'industria meccanica nel suo complesso e grosso modo al 15% per quanto riguarda i veicoli. Sebbene meno orientata verso l'interno rispetto al settore manifatturiero (per il quale la quota delle esportazioni era probabilmente non superiore al 7%), l'industria meccanica era ancora estremamente dipendente dai mercati domestici[18].

La principale voce di esportazione dell'Italia tra la fine del XIX e l'inizio del XX secolo furono le persone. Indirettamente, anche questo fattore ha contribuito a orientare la produzione industriale verso i mercati interni. Esteves e Khoudour-Castéras (2011, p. 10) riportano che le rimesse degli emigranti crebbero fino a raggiungere, intorno al 1910, il 5,8% del PIL. Insieme con altri afflussi di capitale, questo spiega il persistente deficit commerciale documentato da Federico e Wolf (cfr. Federico, Wolf *supra*, cap. 12), che restò sopra il 6% del PIL sia prima che dopo la Prima guerra mondiale. Per il meccanismo del *Dutch disease*, gli afflussi elevati delle rimesse mantennero il tasso reale di cambio a livelli che rendevano le esportazioni italiane meno compe-

[17] Un valore di 0,5 dell'indice del vantaggio comparato rivelato significa che una data industria è importante per le esportazioni di un paese solo la metà di quanto non sia per tutti gli altri paesi. Le stime di Vasta (2010, p. 141) per il settore meccanico vanno, per il 1929, da 0,04 per attrezzature agricole a 0,57 per veicoli e aerei. Le sue stime sono più alte per alcune industrie nel 1937, ma questi ultimi dati sono gonfiati dalle esportazioni alle colonie.

[18] Gomellini e Pianta (2007, p. 410, tab. 4) forniscono il rapporto tra il valore totale delle esportazioni e il valore «aggiunto» dell'industria, una misura che sopravvaluta la quota delle esportazioni. I dati nel CI del 1938 (ISTAT 1939-1949, Parte III, tav. 15, p. 67) indicano che il VA era il 44% del valore totale dell'output nelle industrie meccaniche. Su questa base, usando un dato arrotondato di un mezzo, raddoppiamo il VA per stimare il valore totale dell'output. Così facendo, i dati di Gomellini e Pianta si dimezzano. Applichiamo lo stesso coefficiente all'intero settore manifatturiero.

titive, contribuendo così all'orientamento domestico. Sebbene le rimesse e i flussi internazionali di credito diminuirono nel corso della Depressione, la rivalutazione della lira voluta da Mussolini nel 1927 mantenne alto il tasso di cambio reale.

Il terzo fattore che contribuì a orientare le industrie più importanti verso il mercato interno fu l'aumento delle dimensioni di quest'ultimo e la sua accessibilità. All'epoca dell'Unità, molte famiglie italiane erano vicine al livello del consumo di sussistenza e all'inizio del periodo qui considerato, intorno al 1890, quasi i due terzi della spesa per i consumi privati erano in generi alimentari. L'aumento del reddito pro capite fece sì che i mercati italiani per i prodotti non alimentari crescessero più rapidamente di quelli dei partner commerciali più ricchi, anche se il *catch-up* del PIL pro capite italiano sulla media dei paesi dell'Europa occidentale era piuttosto lento. La quota dei generi alimentari sul consumo privato scese dal 60,4 al 50,6% tra il 1911 e il 1938, mentre la quota di beni durevoli, trasporti e comunicazioni salì dal 4 all'11%. Allo stesso tempo, il cambiamento strutturale associato allo sviluppo economico moderno aumentò la domanda di beni strumentali più che proporzionatamente, mentre la quota degli investimenti sul PIL salì da valori generalmente inferiori al 10% prima del 1900 a circa il 15% in seguito[19].

Il mercato domestico, oltre a essere più grande, stava diventando anche relativamente più accessibile. Le esportazioni partivano dall'Italia principalmente via mare e via treno. Riguardo ai costi di spedizione marittima, un'ipotesi ragionevole è che la loro evoluzione abbia seguito le linee delle tariffe dei cargo inglesi sulle rotte mediterranee, che erano crollate tra il 1870 e il 1900 ma non hanno poi mostrato alcun calo significativo fino al 1950[20]. Passando al trasporto su rotaia, i principali collegamenti con le reti ferroviarie dei paesi confinanti – il tunnel del Fréjus con la Francia e quello del San Gottardo con la Svizzera – erano stati completati già alla metà degli anni Ottanta e in seguito i mi-

[19] Dati sul consumo privato da Rey (2002a, p. XXIII, tab. 8). Quote degli investimenti da Toniolo (1998, p. 26, tab. 2.1).

[20] Shah Mohammed, Williamson (2004). Le tariffe considerate sono tariffe nominali per il carbone verso Genova, grano dal Mar Nero e minerali ferrosi dal Mediterraneo occidentale.

glioramenti furono limitati. In questo periodo, furono i costi del trasporto interno che continuarono a scendere. In realtà il trasporto su rotaia continuò a essere costoso almeno fino alla Prima guerra mondiale per la combinazione di costi elevati e politiche pubbliche inadeguate (Fenoaltea 1983). Tuttavia, negli anni Novanta furono completate moltissime linee interne secondarie che garantivano un risparmio sostanziale rispetto ai mezzi di trasporto trainati da cavalli e che sembrano aver generato un elevato ritorno sociale. (Al di fuori della Pianura Padana, le linee principali completate alla metà degli anni Ottanta seguivano perlopiù le coste e garantivano uno scarso vantaggio rispetto alle spedizioni via mare). Il trasporto delle merci avveniva anche attraverso le reti tramviarie urbane ed extraurbane, che raddoppiarono da 2.260 chilometri nel 1888 a 4.030 chilometri nel 1909 (Maggi 2009, pp. 40-48).

La crescita del trasporto stradale su autocarro diminuì ulteriormente i costi del trasporto interno. Il numero degli autocarri crebbe molto rapidamente: erano solo 200 nel 1910, passarono a 17.000 nel 1920 e raggiunsero le 60.000 unità nel 1930. Negli anni tra le due guerre, al Nord, furono intrapresi i primi esperimenti con le autostrade moderne, ad accesso limitato. Nel 1933, il totale delle merci trasportate su strada aveva raggiunto il 20% del traffico totale e questo provocò una diminuzione delle entrate delle ferrovie (allora di proprietà statale) così consistente che nel 1935 venne imposta una tassa sulle merci trasportate su strada tra due destinazioni servite anche da una linea ferroviaria[21]. Queste misure non fermarono comunque la crescita del trasporto su strada, che nel 1951 era responsabile di oltre la metà di tutte le spedizioni interne di merci (18,5 miliardi di tonnellate-chilometro, contro i 14,1 delle ferrovie e i 3,5 dei trasporti via mare) (Pala, Pala 1978, p. 364, tab. XI.2).

L'impatto combinato di queste forze si può riscontrare nei dati sul commercio relativi al periodo. La quota delle esportazioni sul PIL, dopo essere cresciuta rapidamente nei vent'anni successivi all'Unità e aver raggiunto l'11% all'inizio degli anni Ot-

[21] Numero degli autocarri da Maggi (2009, p. 106, tab. 2.2); anche per le stime sulla quota delle merci trasportate su strada si veda Maggi (2009, p. 55).

tanta del XIX secolo, rimase stagnante fino alla fine degli anni Venti (fig. 21.5) e diminuì poi decisamente per l'effetto congiunto di Depressione, politiche autarchiche e sanzioni internazionali. La performance sembra peggiore se confrontiamo l'Italia con gli altri paesi: la quota del commercio mondiale dell'Italia rispetto alla sua quota di reddito mondiale passò dalla parità con la media mondiale nel 1880, a 25% in meno della media nel 1914, a 30% in meno nel 1938, tornando all'unità solo nel corso degli anni Cinquanta. È interessante notare che un recente studio relativo al legame tra esportazioni e PIL non ha trovato alcuna prova di crescita guidata dalle esportazioni nel periodo in esame. Prima della Prima guerra mondiale, dal PIL dipendevano le esportazioni, mentre negli anni tra le due guerre non c'è una relazione stabile tra i due elementi. Solo per il periodo dopo la Seconda guerra mondiale sono stati trovati indizi di una relazione di causa-effetto tra aumento delle esportazioni e aumento del PIL (Pistoresi, Rinaldi 2010).

La figura 21.5 presenta anche le quote sul PIL delle esportazioni di prodotti primari (agricoltura, alimenti e materie prime, SITC 0-4); tessili (SITC 65, seta compresa); e prodotti metallurgici e meccanici (SITC 66-69, 7)[22]. I prodotti tessili e primari sono i settori in cui sono maggiori le esportazioni nel corso del periodo. L'industria meccanica, pur in crescita e capace di superare quella tessile nella quota di occupati negli anni Trenta, restava un esportatore debole. Sebbene nel 1911 l'industria meccanica avesse il 15% degli occupati dell'industria secondo il CI, le sue esportazioni ammontavano a meno dello 0,5% del PIL.

Fino a questo punto abbiamo mostrato che gli sviluppi avvenuti nel corso di questo periodo, in particolar modo nella misura in cui hanno condizionato i settori esportatori, hanno reso l'economia italiana relativamente più orientata verso l'interno, soprattutto, ma non solo, negli anni Trenta. L'implicazione è che i settori industriali tendono a raggrupparsi in pochi luoghi poiché nelle decisioni relative alla localizzazione delle imprese sono più im-

[22] Il predominio delle esportazioni agricole per buona parte di questo periodo sarebbe ancora più netto se la seta grezza fosse classificata come un prodotto agricolo.

portanti i mercati domestici (tanto per gli output che per gli input). Le elasticità delle quote occupazionali rispetto alla distanza da Milano presentate nella tabella 21.3 mostrano che tra il 1890 e il 1950 era in atto proprio questo processo di concentrazione. Nell'industria tessile l'occupazione si concentrò sempre più nel Nord-Ovest, dove era già predominante negli anni Settanta e Ottanta dell'Ottocento ($\varepsilon_{CP} \approx -0,5$); nel 1951 ε_{CP} raggiunse -1,6 nel settore tessile. I dati alternativi del CI indicano che sebbene il picco della concentrazione fosse stato già raggiunto nel 1911, fino al 1951 non si presentò alcuna tendenza verso una maggiore diffusione. Anche l'occupazione nel settore meccanico subì un deciso processo di concentrazione con $\varepsilon_{CP} \approx -0,1$ nel periodo di relativa apertura, che si rafforzò a -0,8 nel 1951, un trend molto chiaro anche nei dati del CI. Pattern molto simili sono evidenti anche in industrie più piccole, come quelle siderugica o chimica. Solo abbigliamento e mobili sembrano resistere al richiamo del Nord, con un basso livello di concentrazione geografica e nessun trend preciso.

Nonostante uno sviluppo relativamente protezionistico favorisca il raggruppamento settoriale, perché questo è avvenuto al Nord invece che al Sud? Dopotutto, fino agli anni Venti Napoli era la città più grande d'Italia. Un motivo è rappresentato dal migliore accesso al mercato domestico. Le stime presentate nella figura 21.2 indicano che già nel 1891 l'accesso al mercato domestico di Lombardia e Piemonte era superiore all'incirca del 50% a quello della Campania, la regione in cui la quota di occupati nel manifatturiero era la seconda più alta a livello nazionale. Nei decenni successivi, il vantaggio è soltanto aumentato: nel 1938, l'accesso al mercato della Lombardia era il doppio di quello della Campania.

Un altro motivo è rappresentato dalle connessioni con le attività esistenti. L'industrializzazione stava generando un mercato per i beni strumentali e gli input industriali che nel 1890 era concentrato nel Nord-Ovest. Inoltre, i settori emergenti, rispetto ai settori già sviluppati, tendevano più decisamente all'agglomerazione, così da non subire l'effetto di deterrenza dei differenziali salariali esistenti. Le industrie meccaniche avevano «rapporti a monte» (ad esempio, verso i produttori domestici, protetti, del ferro e dell'acciaio), e «rapporti a valle» verso i clienti industria-

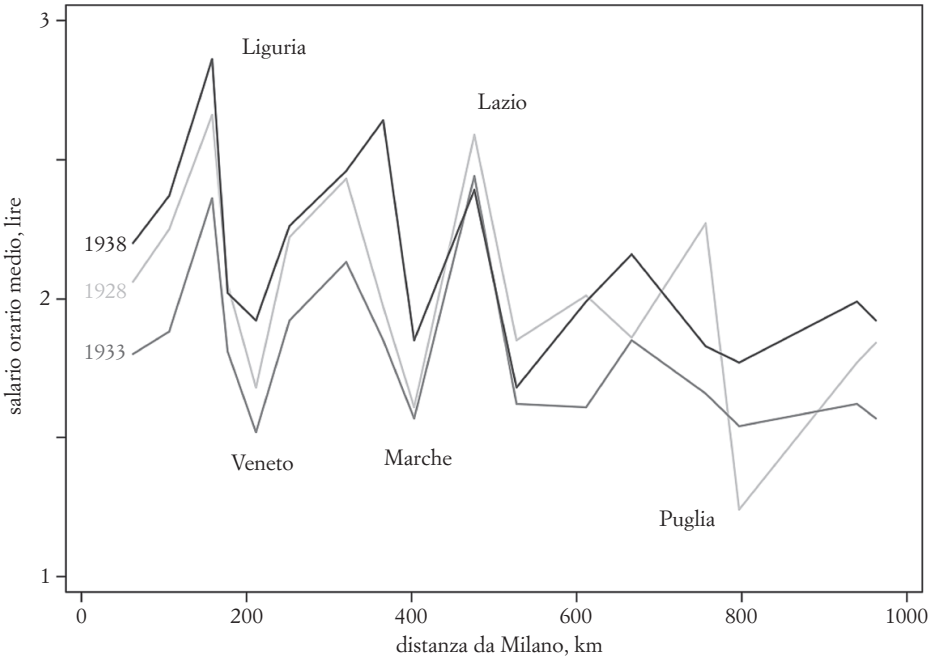
li italiani. In base alla matrice input-output del 1911 riportata in Federico e O'Rourke (2000a), la quota degli input industriali nel valore dell'output era circa il 34% nell'industria meccanica, in confronto al 21% nelle altre industrie, al 16% nei servizi o al 6% nell'agricoltura[23]. Un esempio di questi rapporti è l'azienda meccanica lombarda Franco Tosi (ancora oggi attiva) che, inaugurata negli anni Settanta dell'Ottocento come officina di riparazioni di macchinari tessili finanziata in parte dal noto industriale del cotone Cantoni, passò ben presto alla costruzione di boiler e motori a vapore. All'inizio del Novecento l'impresa produceva motori diesel e turbine a vapore e arrivò a produrre anche sottomarini.

Oltre all'accesso al mercato domestico, anche i vantaggi naturali continuarono a favorire il Nord. L'Italia era priva di miniere di carbone e dipendeva dalle costose importazioni di combustibili per le industrie ad alta intensità di calore, come la metallurgia, o dove era richiesta la forza motrice per il funzionamento dei macchinari, a meno che non fosse disponibile l'energia idrica. Non appena fu possibile, l'Italia adottò con entusiasmo l'energia idroelettrica: il Nord, con le sue precipitazioni regolari e il terreno montagnoso, era la zona del Paese dotata di potenziale idroelettrico, il cosiddetto «carbone bianco» dell'Italia. In base a una stima del 1940, il potenziale del Nord era dieci volte quello del Sud (Vöchting 1951, p. 626). Nell'industria del cotone, la capacità dei motori elettrici installati aumentò tra il 1900 e il 1911 da meno di 5.000 a 73.000 cavalli vapore. L'energia elettrica aveva il vantaggio di essere facilmente trasmissibile a distanza, emancipando quindi gli utilizzatori dall'obbligo di essere localizzati nelle valli montane in prossimità dei corsi d'acqua. Ciccarelli e Fenoaltea (2010) sostengono che la crescente concentrazione di occupazione industriale nei centri urbani del Nord-Ovest è da attribuire proprio a questo fattore.

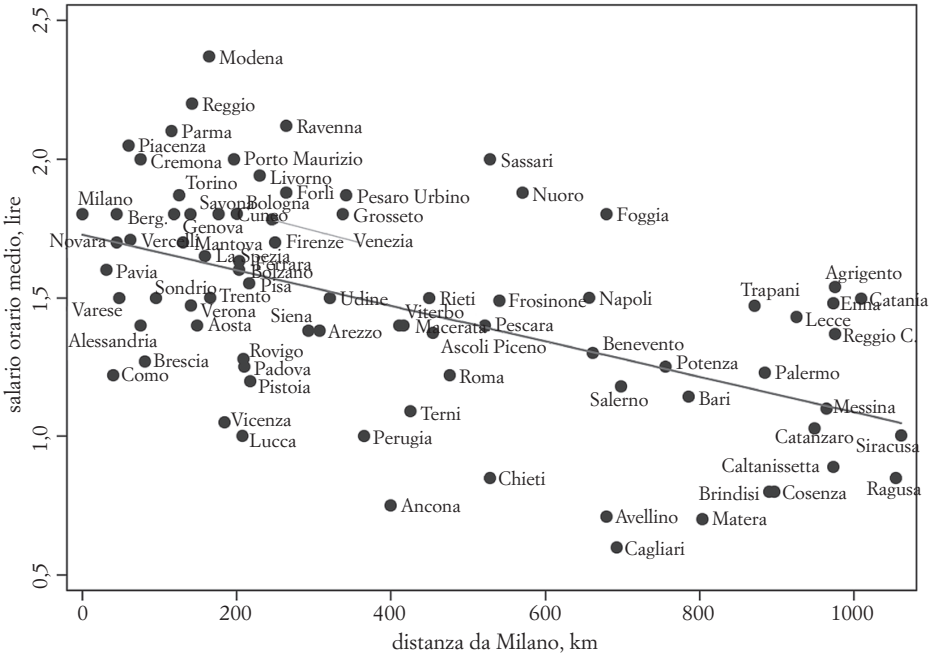
[23] «Meccanica» include la metallurgia ed è una media del «complesso militare-industriale» e di «altre industrie a intensità di capitale» di cui parlano Federico e O'Rourke (2000a). «Altre industrie» è una media di «tessile e altre categorie». Il dato del 6% dell'agricoltura è il frutto dell'aggregazione di quattro sottosettori.

Figura 21.6. *(A) Salari industriali regionali, 1928-1938. (B) Salari dei lavoratori agricoli giornalieri, 1923*

A)



B)



Mentre i benefici derivanti da un buon accesso al mercato e dai vantaggi naturali saranno controbilanciati (in equilibrio) da costi del lavoro (e forse anche della terra) più elevati, a questo stadio i divari salariali non erano particolarmente ampi. La figura 21.6A mostra le stime dei salari medi regionali nell'industria nel periodo 1928-1938 rispetto alla distanza da Milano[24]. Il gradiente dei salari è chiaramente verso il basso, ma le elasticità sono intorno a -0,10 e questo implica che se raddoppiamo la distanza da Milano (dall'Umbria alla Basilicata, ad esempio) il calo percentuale nei salari è solo del 6,7%[25]. Inoltre, ci sono alcune regioni del Nord-Est e del Centro, vicine al «triangolo industriale», in cui i salari sono molto bassi. I dati dell'INAIL mostrano un pattern non dissimile per gli anni precedenti[26]. I salari industriali del Nord-Ovest, vista l'ampia disponibilità di manodopera a basso costo nelle campagne delle regioni vicine, non riuscirono a generare un significativo svantaggio di costo per le imprese manifatturiere: questo è evidente nei dati provinciali sui salari dei lavoratori edili non qualificati (1910) e in quelli presentati nella figura 21.6B sui salari dei lavoratori agricoli (nel 1923)[27]. La diminuzione dei salari all'aumentare della distanza da Milano è significati-

[24] Questi dati sono stati raccolti da Confindustria e si riferiscono a imprese più grandi della media. Ci mancano le informazioni sulle dimensioni o la composizione settoriale del campione al livello regionale.

[25] L'elasticità dei salari rispetto all'accesso al mercato è quindi di 0,21 (elasticità del salario rispetto alla distanza di -0,1 divisa per l'elasticità dell'accesso al mercato rispetto alla distanza di -0,47, nella tabella in basso della fig. 21.2). Questo si confronta con recenti stime internazionali che suggeriscono un'elasticità di 0,4 circa (Redding, Venables 2004; Head, Mayer 2011) e con stime nazionali che suggeriscono un'elasticità di circa 0,15 (Head, Mayer 2006).

[26] I dati dell'INAIL relativi al periodo 1913-1928 riguardano i guadagni giornalieri piuttosto che i salari. Nel corso del tempo, cambiano sia le industrie che partecipavano al piano di assicurazione contro gli infortuni sul lavoro, sia le categorie di lavoratori assicurate, e non abbiamo a disposizione i dati sugli effetti di composizione a livello regionale. Le elasticità dei guadagni rispetto alla distanza da Milano variano da quasi zero nel 1913 a circa -0,2 intorno al 1920; la media negli anni Venti è -0,1.

[27] I salari dell'edilizia furono pubblicati dall'Ufficio del Lavoro nel 1912 (*Salari ed orari nell'industria edilizia in Italia negli anni 1906-1910*) e ci sono stati gentilmente forniti da Emanuele Felice. I dati sui salari dell'agricoltura vengono da Arcari (1936) e si riferiscono ai salari orari dei lavoratori giornalieri maschi adulti impegnati nel lavoro «ordinario».

va, ma ci sono anche molte singole province del Nord-Est e del Centro in cui il livello dei salari è pari a quello di alcune zone del Sud e delle Isole. Anche l'emigrazione, che a partire dal 1890 circa e fino agli anni Venti fu un fenomeno di massa principalmente meridionale, ebbe un ruolo importante nel limitare il sorgere delle differenze salariali, poiché le destinazioni comuni dei migranti crearono indirettamente un collegamento tra i mercati del lavoro regionali.

3.3. *Dal 1950 a oggi: l'accesso al mercato estero*

Dopo la Seconda guerra mondiale si è avuto un riorientamento dell'economia verso i mercati esterni, in particolare verso i partner della Comunità Economica Europea: Francia, Germania e paesi del Benelux. Tale riorientamento richiese tempo, e la crescita delle esportazioni prese avvio nel dopoguerra da un punto di partenza piuttosto basso. Il rapporto tra le esportazioni e il PIL raddoppiò tra il 1948 e i primi anni Sessanta e alla fine degli anni Settanta era raddoppiato un'altra volta, raggiungendo il 18% del PIL. Tuttavia, la media del periodo 1870-1930 (10%) fu raggiunta solo alla fine degli anni Sessanta.

Le forze in azione erano molte e non tutte andavano nella direzione di un maggiore orientamento verso l'esterno. Innanzitutto, in questo periodo il mercato domestico italiano crebbe rapidamente: la quota italiana del PIL dell'Europa occidentale passò dall'11-12% negli anni tra le due guerre a oltre il 15% nel 1980. Negli stessi anni il PIL pro capite arrivò a convergere verso la media dell'Europa occidentale, salendo dal 75 al 100% della media in base alle stime di Maddison (2001). Non è neppure chiaro se l'evoluzione dei costi di trasporto abbia favorito i mercati esterni. Lo sviluppo saliente dei primi decenni del dopoguerra fu l'aumento di importanza del trasporto su strada rispetto a quello su rotaia, un predominio che era già iniziato negli anni Trenta e che fu favorito dagli investimenti nella rete stradale: tra il 1955 e il 1975 le strade statali raddoppiarono e nello stesso periodo la rete autostradale passò da 500 a 5.000 chilometri (Maggi 2009, p. 118, tab. 2.3). Se questo abbassò i costi del trasporto interno, simili sviluppi infrastrutturali negli altri paesi europei diminuirono anche i costi esterni. Nelle esportazioni italiane, il rapporto tra il

trasporto su strada e quello su rotaia diventò di dieci a uno: 44% contro 4% nel caso del volume o 64% contro 4% nel caso del valore[28]. Solo in seguito, con la diffusione dei container e del trasporto aereo, si può rilevare un cambiamento nei costi relativi di trasporto a favore dei mercati più distanti.

La minore importanza delle rimesse e degli afflussi di capitale, i cui valori non raggiunsero più livelli tali da generare un significativo deficit commerciale, fu un altro fattore che operò nel senso di orientare la produzione verso i mercati stranieri. Tra il 1955 e il 1965, la media delle rimesse sul PNL fu soltanto dello 0,4%. Il turismo iniziò ad acquisire un'importanza considerevole con una media, nello stesso decennio, dell'1,4%. Comunque, neppure la somma dei due dati è vicina alla quota del 6% raggiunta dalle rimesse prima della Prima guerra mondiale. Anche gli afflussi di capitale non furono costantemente positivi e comunque furono inferiori ai guadagni derivati dal turismo[29]. L'enorme deficit commerciale che l'Italia aveva avuto tra il 1880 e i primi anni Trenta, e che aveva raggiunto un picco del 6% del PIL, scese dunque all'1% circa, lasciando occasionalmente spazio a dei surplus (cfr. Federico, Wolf *supra*, cap. 12).

Ma il cambiamento decisivo fu quello nella politica commerciale, anche se gli sviluppi iniziali furono ambigui. Ancora nel 1950 l'Italia impose una serie di tariffe che offrivano una protezione di circa il 20% al settore tessile, dall'8 al 45% agli elettrodomestici e dal 20 al 45% agli autoveicoli (Clementi 2002, p. 236). I tassi effettivi in realtà furono comunque fin dall'inizio inferiori ai massimi stabiliti per legge (Fauri 2008). La documentazione sulle restrizioni quantitative delle importazioni è ugualmente complessa: nel 1952 l'Italia eliminò le quote sul 99,7% dei beni per i paesi aderenti all'Organizzazione per la Cooperazione Economica Europea; ma lo 0,3% restante includeva le automobili, di cui l'Italia, nel 1958, importò solo 6.000 esemplari (meno di trent'anni prima e una quota insignificante del mercato nazionale) (Fau-

[28] ISTAT (2002, p. 125, tab. 6.50, relativa al 1998). La stessa fonte presenta anche i dati sulle spedizioni interne di merci.

[29] I dati in dollari correnti relativi alle rimesse e ai guadagni dal turismo provengono da Battilani, Fauri (2008, p. 147, tab. 3.12). Bilancia dei pagamenti e PNL da Masera (post 1967).

ri 1996). Eichengreen (2007, pp. 112-113) sostiene che, in parte come risultato del prolungato protezionismo, negli anni Cinquanta le esportazioni contassero meno per l'industria italiana di quanto non contassero per gli altri paesi in rapida crescita. In modo simile, Ciocca, Filosa e Rey (1975) affermano che la rapida crescita italiana fu dovuta, almeno fino al 1958, alla domanda interna, in particolar modo agli investimenti. Il trattato di Roma del 1957, con cui fu istituito il Mercato Comune, rappresenta un punto di svolta nel processo di liberalizzazione del commercio. Le tariffe nominali medie sulle importazioni di prodotti manifatturieri da membri della CEE si dimezzarono dal 18% nel 1957 (ma quelle sui veicoli erano al 30,6%) al 9% nel 1962 e furono completamente abolite nel 1968; allo stesso tempo furono gradualmente eliminate anche le quote tra paesi CEE (Pierucci, Ulizzi 1973).

Le statistiche sul commercio estero mettono bene in evidenza gli effetti delle liberalizzazioni: la quota delle esportazioni sul PIL italiano aumentò in modo costante dal 7% nel 1955 al 12% nel 1970 (un valore che fino a quel momento era stato toccato solo una volta nella storia italiana, nel 1876), fino a raggiungere il 20% nel 1995. Il rapporto tra la quota italiana di mercato mondiale e la quota italiana di PIL mondiale, dopo essere sceso in modo uniforme dalla fine del XIX secolo fino alla vigilia della Seconda guerra mondiale, fece inversione di marcia tra il 1950 e il 2000, passando dall'unità a circa 1,5 (cfr. Federico, Wolf *supra*, cap. 12). Pur essendo variabile a seconda delle industrie, tra il 1955 e il 1970 il livello di dipendenza dalle esportazioni aumentò per tutti i settori, con l'eccezione di quello alimentare. Nel 1970, i settori particolarmente orientati verso le esportazioni erano quello dei veicoli a motore (con le esportazioni equivalenti al 35% della produzione); quello tessile e dell'abbigliamento (30%); e altri settori meccanici (26%). Dall'altra parte dello spettro erano il settore della lavorazione del legno e dei mobili (7%) e quello della carta (5%)[30].

Oltre a crescere rispetto al reddito, le esportazioni andarono incontro anche a un riorientamento geografico. L'entrata in vigo-

[30] Cifre basate sui dati di Gomellini e Pianta (2007, p. 410, tab. 4) circa il rapporto tra esportazioni e valore aggiunto, assumendo nuovamente che il VA fosse la metà del valore totale dell'output.

re del Mercato Comune ebbe un effetto prevedibile, ovvero l'aumento, sul totale delle esportazioni italiane, della quota degli altri Paesi fondatori (Francia, Germania e Benelux), che raddoppiò: dal 21,2% nel 1951 al 44,8% nel 1971 (quota che mantenevano anche vent'anni dopo) (Vasta 2010, p. 147, tab. 8). Dato che la modalità principale di trasporto era quella via terra, l'impatto fu più forte al Nord che al Sud. Non abbiamo una prova diretta dell'incidenza dei costi di trasporto da località diverse, ma possiamo inferire una prova indiretta a partire dalle stime dell'effetto della distanza sulle esportazioni italiane. Fratianni e Marchionne (2008), stimando un modello di gravità per le esportazioni con dati a livello provinciale, riscontrano che l'elasticità rispetto alla distanza è sempre superiore all'unità. Ciò significa che a un raddoppio della distanza (ad esempio, confrontando la distanza dal mercato tedesco di Milano e di Bari) corrisponde un calo del 70% nelle esportazioni previste.

Apertura alle esportazioni significa anche apertura alle importazioni: l'impatto regionale è dunque, in linea di principio, ambiguo. Il Nord risulta più vulnerabile alla competizione straniera per la sua maggiore vicinanza agli altri paesi della Comunità Economica Europea, mentre il Sud tende a essere protetto dalla sua maggiore lontananza. Era quindi importante che al Nord fossero localizzate le industrie in cui l'Italia aveva un vantaggio comparato, piuttosto che quelle in concorrenza con le importazioni. Intorno al 1951, la specializzazione relativa del Nord era più forte nei settori tessile, siderurgico, meccanico, chimico e petrolifero, e altri prodotti manifatturieri: in questi settori ε_{CP}, ε_{CI}, o entrambe, erano superiori all'unità (una soglia arbitraria) in valore assoluto. Sempre in questi settori si trova poi la maggior parte delle industrie in cui l'Italia aveva un vantaggio comparato rilevato nel primo dopoguerra: prodotti in metallo, macchinari agricoli e industriali, attrezzature meccaniche ed elettromeccaniche, macchinari elettrici, automobili, prodotti tessili e raffinazione del petrolio[31]. Come notano Federico e Wolf (cfr. Federico, Wolf *supra*,

[31] Una panoramica degli studi sul vantaggio comparato rivelato italiano si può trovare in Vasta (2010), da cui provengono questi risultati (p. 142, tab. 5). I settori tessili, nello studio citato, sono aggregati con abbigliamento e calzature.

cap. 12), il miracolo economico degli anni Cinquanta e Sessanta è la storia della crescita dell'industria meccanica (che all'epoca era di gran lunga il settore manifatturiero più importante dal punto di vista occupazionale), settore in cui – oltre al caso lampante dei veicoli a motore – tutte le categorie SITC a due cifre mostravano un vantaggio comparato dell'Italia.

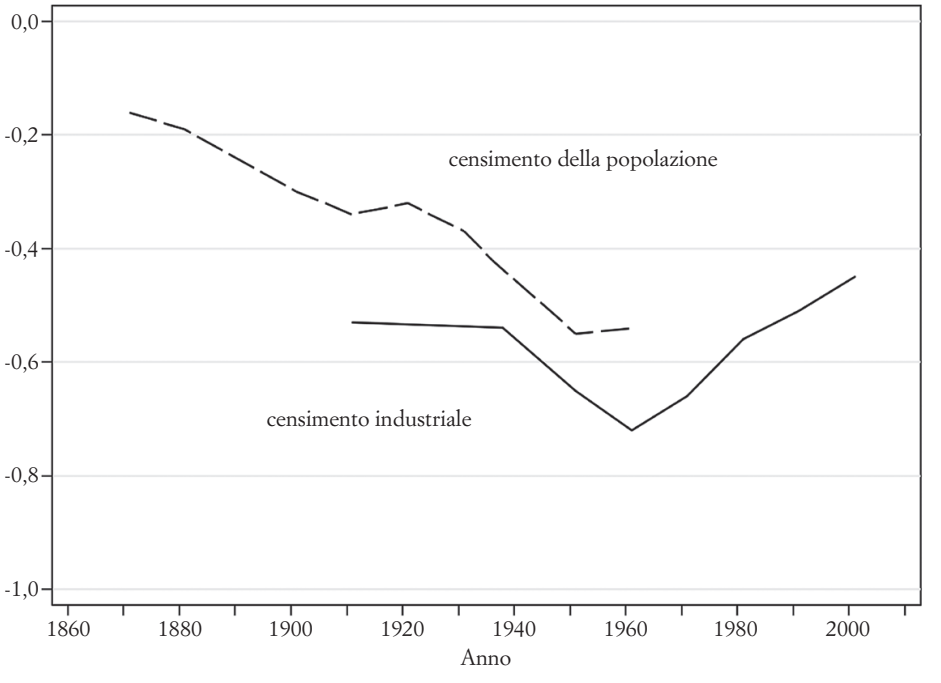
La specializzazione lungo le linee del vantaggio comparato accelerò il processo di cambiamento strutturale, che a sua volta rese l'economia più incline alla concentrazione geografica. Nel 1951, gli occupati nell'agricoltura erano ancora grosso modo il doppio di quelli nel settore manifatturiero e rappresentavano una percentuale superiore al 50% della forza lavoro in quasi tutte le regioni del Sud e del Centro. Il passaggio dal settore agricolo, legato a risorse naturali immobili, al settore manifatturiero, relativamente più mobile, aumentò le possibilità di agglomerazione dell'attività economica. All'interno del settore manifatturiero, la crescente importanza del settore meccanico, incline alla formazione di cluster per gli stretti rapporti con i suoi clienti, lavorava nella stessa direzione. Nelle regioni del «triangolo industriale», la quota del settore meccanico sull'occupazione manifatturiera (CI) passò, dopo il 1951, dal 29 al 47% in Lombardia, dal 33 al 55% in Piemonte e dal 41 al 56% in Liguria; nel Nord-Est gli aumenti furono dal 23 al 44% in Veneto e dal 28 al 49% in Emilia-Romagna.

Mentre queste forze favorivano la concentrazione al Nord, ce n'erano altre che agivano in senso opposto. Il modello di geografia economica presentato nella figura 21.4 suggerisce che l'apertura al commercio internazionale indebolisce le forze centripete e disperde la produzione, a meno che non venga controbilanciata da un accesso asimmetrico ai mercati esterni. In Italia, l'equilibrio tra queste forze sembra essersi rovesciato intorno al 1960, quando iniziò un processo di de-concentrazione. La figura 21.7 riassume i risultati del settore manifatturiero, indicando l'elasticità della quota degli occupati di tale settore rispetto alla distanza da Milano: più il numero è negativo maggiore è la concentrazione al Nord (dati della tab. 21.3). Emerge un significativo gradiente Nord-Sud nella specializzazione manifatturiera, che raggiunge il massimo (il numero più grande in valore assoluto) all'inizio del periodo in esame, nel 1951 o nel 1961, per poi virare verso l'al-

to. Questo risultato si accorda con le conclusioni di De Robertis (2001), che ha riscontrato che l'integrazione europea ha favorito la dispersione dell'occupazione industriale in Italia nel periodo 1971-1991.

Come misura della concentrazione dell'occupazione, l'elasticità della distanza ha il vantaggio di dare conto in modo esplicito della geografia, piuttosto che descrivere semplicemente la distribuzione dell'attività tra diverse unità di cui non viene presa in considerazione la mutua relazione spaziale. È bene poi notare che anche da misure alternative emerge lo stesso pattern della figura 21.7: ciò è vero per il coefficiente di variazione delle quote di occupazione regionali, per l'indice di Theil dell'ineguaglianza nelle dimensioni dell'occupazione manifatturiera regionale e per l'indice di Gini. Tutti questi indici indicano un aumento della concentrazione fino al 1951, o al 1961, seguito da un periodo di de-concentrazione almeno fino al 1981, quando si osserva un ulteriore piccolo cambiamento.

Figura 21.7. *Elasticità dell'occupazione nel settore manifatturiero rispetto alla distanza da Milano*



Anche le politiche statali erano al lavoro per affrontare la Questione meridionale. Due importanti iniziative a favore del Sud furono prima gli investimenti infrastrutturali e quindi la localizzazione di impianti industriali. Negli investimenti infrastrutturali erano compresi significativi miglioramenti della rete dei trasporti, che furono realizzati nel corso degli anni Cinquanta e Sessanta. Nella prospettiva della nuova geografia economica, tali miglioramenti avrebbero dovuto avere un effetto ambiguo sulla localizzazione industriale: dal Sud sarebbe stato più agevole raggiungere i mercati nazionali nelle altre regioni, ma allo stesso tempo il Sud sarebbe diventato più vulnerabile alla concorrenza. Le politiche intraprese negli anni Cinquanta e Sessanta davano mandato alle imprese di Stato di investire soprattutto al Sud e spinsero le imprese private a fare lo stesso attraverso una serie di incentivi fiscali e un'azione di *moral suasion*. I risultati arrivarono: il complesso siderurgico dell'ILVA a Taranto, gli impianti dell'Alfasud vicino a Napoli, il polo petrolchimico dell'ENI a Gela, in Sicilia, sono solo alcuni degli esempi più noti. Di questi sforzi si trova traccia anche nelle nostre stime: nei settori siderurgico, meccanico, chimico e petrolifero riscontriamo il cambiamento maggiore nel gradiente di specializzazione Nord-Sud. Tra il 1961 e il 2001, l'elasticità delle quote occupazionali rispetto alla distanza da Milano (ε_{CI}) scende da -1,71 a -0,79, da -1,09 a -0,55 e da -1,12 a -0,51, rispettivamente, in confronto a un cambiamento assai più ridotto per il settore manifatturiero nel suo complesso: da -0,72 a -0,45.

Come già era accaduto nel corso dell'epoca fascista, periodo in cui l'orientamento era stato verso l'interno, la forza centripeta rappresentata dai salari alti al Nord restò sorprendentemente debole. La nostra idea è che nella prima fase la presenza stabile di manodopera a basso costo nelle campagne del Nord e l'emigrazione come valvola di sfogo per la forza lavoro al Sud (almeno fino alla metà degli anni Venti) abbiano contribuito a questo risultato. Nel periodo successivo alla Seconda guerra mondiale, l'emigrazione ebbe un ruolo simile, anche se questa volta si trattava della migrazione interna dal Sud verso il Nord. La migrazione netta Sud-Nord raggiunse il picco – sopra l'1% annuo – all'inizio degli anni Sessanta, restando alta per tutti gli anni Settanta (Brunello, Lupi, Ordine 2001; Daveri, Faini 1998). Già ne-

gli anni Sessanta ci fu una sostanziale convergenza dei salari orari nel settore manifatturiero; convergenza che ricevette una spinta significativa quando i sindacati riuscirono a imporre, nel 1969, l'abolizione delle differenze salariali regionali basate sugli indici locali del costo della vita. Secondo studi recenti, usando microdati sui guadagni e sull'occupazione non è possibile individuare una differenza ampia – o statisticamente significativa – nei salari del settore manifatturiero (Caponi 2008). L'equalizzazione dei salari poté essere controbilanciata solo parzialmente da politiche volte a diminuire le tasse sul lavoro al Sud, dove alla fine degli anni Settanta i costi del lavoro unitari erano elevati quanto quelli del Nord (Bodo, Sestito 1991, p. 59). Da questo momento in avanti, le condizioni del mercato del lavoro locale al Sud smisero di avere un impatto significativo sulla determinazione locale dei salari (Brunello, Lupi, Ordine 2001).

Riassumendo, la variazione del pattern della specializzazione economica regionale a partire dalla Seconda guerra mondiale ha visto l'aumento della concentrazione al Nord dell'occupazione industriale fino alla metà degli anni Cinquanta, o fino agli anni Sessanta, e quindi una sua diminuzione. Questo processo è stato condizionato dalle politiche statali, dalle istituzioni del mercato del lavoro e da altre caratteristiche specifiche dell'economia italiana, come i distretti industriali e la criminalità organizzata. Il percorso complessivo di concentrazione e quindi di incompleta de-concentrazione è comunque coerente con un semplice modello di nuova geografia economica sugli effetti di un'apertura verso l'esterno che favorisce una singola regione.

4. *Considerazioni conclusive*

Abbiamo argomentato che i cambiamenti nel commercio esterno e nella geografia interna hanno ripetutamente favorito il Nord, con un aumento costante della concentrazione regionale dell'industria negli anni Cinquanta e Sessanta e una successiva riduzione. Come confrontare l'esperienza italiana con quelle straniere? Il pattern della concentrazione industriale in aumento e poi in diminuzione con lo sviluppo è stato verificato per la prima volta da Williamson (1965) e confermato in seguito da mol-

ti altri autori. Per esempio, Kim (1995) ha riscontrato che negli Stati Uniti la specializzazione regionale è aumentata dal 1860 fino all'inizio del Novecento ed è scesa in modo costante dal 1930 in avanti. Due Paesi con cui è ovvio confrontare l'Italia sono la Francia e la Spagna, che condividono lo stesso pattern seppure in tempi diversi: il periodo di massima concentrazione è stato per entrambi i Paesi intorno al 1930 circa, decisamente prima dell'Italia[32].

L'Italia si distingue non solo nella tempistica, ma anche nel continuo predominio di una sola area del Paese. In Spagna, la concentrazione dell'attività industriale fu inizialmente in Catalogna alla fine del XIX secolo, ma alla metà del XX secolo erano emersi due nuovi poli industriali nei Paesi baschi (Guipúzcoa, Saragozza, Biscaglia) e a Madrid (Paluzie, Pons, Tirado 2003). In Francia il contrasto è ancora più netto. Le mappe della Francia presenti in Combes *et al.* (2011) mostrano la distribuzione del settore manifatturiero e del reddito sul lungo periodo per il 1860, il 1930 e il 2000. Il pattern che emerge è quello di una distribuzione relativamente sparpagliata e fluida. Degli ottantasette dipartimenti francesi, ventisei erano nelle prime tre classi per quota del valore aggiunto del settore manifatturiero nel 1860: sedici di questi erano a Nord di Parigi e dieci a Sud; nel 1930, i dipartimenti in queste classi erano diciassette: otto a Nord di Parigi e nove a Sud; e nel 2000 i dipartimenti erano ventotto: quattordici a Nord di Parigi e quattordici a Sud. Anche se Parigi e Lione sono predominanti nel corso dell'intero periodo, c'è una forte rappresentanza della Francia del Nord (Normandia e Piccardia) e di altre aree sparse per tutto il Paese: Aquitania, Provenza-Alpi-Costa Azzurra, Midi-Pirenei, e Sud del Rodano-Alpi, con le ultime due regioni che hanno acquistato importanza già dal 2000.

[32] Per la Francia, si veda Combes *et al.* (2011); per la Spagna, si veda Paluzie, Pons, Tirado (2002). Nel caso francese, è difficile identificare il punto di svolta a causa delle osservazioni molto distanziate. Per quanto riguarda la Spagna, c'è un calo piuttosto netto degli indici di concentrazione tra il 1929 e il 1955. Sebbene nello stesso intervallo cambino le fonti, Paluzie *et al.* (2009, p. 247) sono comunque convinti che la variazione nella concentrazione sia genuina. Dopo il 1955 si registra un aumento e quindi un nuovo crollo della concentrazione, ma il livello resta ben al di sotto di quello del 1929.

La distribuzione del valore aggiunto pro capite francese mostra un marcato *shift* geografico che si concretizza nel passaggio da un predominio dei dipartimenti del Nord nel 1860 a uno spostamento verso il Sud.

L'Italia si distingue anche nelle conseguenze della distribuzione ineguale dell'industria sugli standard di vita. Le differenze di reddito pro capite tra le regioni sono molto più ampie in Italia che nei paesi a essa confrontabili. Ad esempio, il rapporto del reddito tra le regioni nel quartile più alto con quelle nel quartile più basso era, nel 2001, di 1,60 per l'Italia, rispetto a 1,45 della Spagna o a 1,12 soltanto della Francia[33]. Questa variabilità si può a sua volta far risalire alle differenze nella partecipazione della forza lavoro, nel tasso di occupazione e nella produttività, tutti fattori che contribuiscono al perdurare negli ultimi decenni del divario tra Nord e Sud.

Nel corso di questo saggio ci siamo concentrati sul ruolo della geografia economica e del commercio nel dare forma alla struttura regionale dell'economia italiana. Pur non negando l'importanza di altri fattori, in particolare del ruolo delle istituzioni, nella nostra analisi abbiamo preferito lasciarli da parte. Tuttavia, le istituzioni sono esse stesse endogene alla struttura economica e al commercio. Il commercio internazionale pone delle richieste alle istituzioni e in molti casi porta a un miglioramento istituzionale[34]. In Italia, la combinazione tra geografia interna e commercio esterno ha fatto sì che le dinamiche economiche e i settori orientati all'export si localizzassero al Nord e di conseguenza il Sud Italia ora conta per meno del 10% delle esportazioni italiane. Il punto è che l'assenza di esposizione al commercio internazionale indebolisce la pressione competi-

[33] I calcoli degli autori utilizzano dati dal sito Eurostat. Dai calcoli sono esclusi i quattro dipartimenti francesi d'oltremare e le due città autonome spagnole di Ceuta e Melilla.

[34] Acemoglu, Johnson, Robinson (2005b) hanno segnalato l'importanza storica del commercio atlantico a partire dal XVI secolo nel dare forma alle istituzioni dei paesi del Nord Europa. Nel contesto dello sviluppo, Rodrik (2002) sostiene che molti benefici della liberalizzazione del commercio vengono dalla riforma istituzionale che esso stesso provoca; ci sono alcune prove (ad esempio, Levchenko 2008) che il commercio internazionale è associato con un deciso miglioramento delle istituzioni.

tiva, la quale porta al miglioramento delle istituzioni e delle pratiche sia nel business che nel più ampio ambiente socioeconomico. Questo determina un circolo vizioso che sembra ormai molto difficile da spezzare.

5. *Appendice*

Assumiamo costante la spesa finale per i prodotti manufatti in ciascuna regione, E_i, $i = N, S, R$. Le preferenze dei consumatori per le varietà dei prodotti manufatti sono *CES*, così la funzione di utilità X e la funzione duale di spesa G_i sono

$$X_j^{(\sigma-1)/\sigma} = \sum_i n_i x_{ij}^{(\sigma-1)/\sigma}$$

$$G_j^{1-\sigma} = \sum_i n_i \left(p_i t_{ij}\right)^{1-\sigma},$$

$i, j = N, S, R$, dove n_i è il numero delle varietà prodotte nella regione i, p_i è il prezzo di tale varietà, x_{ij} è la quantità di vendite nel mercato j di una varietà prodotta in i, t_{ij} è il fattore di costo commerciale per la spedizione da i a j, $t_{ij} = t_{ji}$, e σ è l'elasticità di sostituzione tra le varietà. La domanda per una varietà della regione i nel mercato j è $x_{ij} = p_i^{-\sigma} t_{ij}^{1-\sigma} E_j G_j^{\sigma-1}$, e dunque le vendite totali di una singola varietà della regione i in tutti i mercati sono

$$p_i^{-\sigma} \sum_j t_{ij}^{1-\sigma} E_j G_j^{\sigma-1}.$$

Le imprese realizzano zero profitti se vendono x unità dell'output. Dati come esogeni le spese e i prezzi (proporzionali ai salari), i valori di equilibrio di n vengono dall'equazione

$$\overline{x} = p_i^{-\sigma} \sum_j \left[\frac{t_{ij}^{1-\sigma} E_j}{\sum_i n_i \left(p_i t_{ij}\right)^{1-\sigma}} \right].$$

Quando queste equazioni sono soddisfatte, le imprese in ciascuna regione vendono la quantità richiesta per raggiungere il punto di *break even*.

Valori dei parametri: $\sigma = 3$; $E_N = 1.2$, $E_S = 0,8$, $E_R = 4$; $t_{NS} = 1,25$.

Variabili endogene: $p_R = 1,0$, $p_N = 0,934$, $p_S = 0,920$, calcolate in modo tale che i valori iniziali di $n_i = E_i$.

Le simulazioni fanno variare t_{NR}, t_{SR}, usando l'equazione più sopra per $i = N, S$, ma tenendo n_R costante al suo valore iniziale (l'Italia è piccola rispetto al resto del mondo).

***

Questo saggio fa parte del progetto della Banca d'Italia «L'Italia e l'economia mondiale 1861-2011». Ringraziamo Seda Koymen per averci assistito nelle ricerche e Francesco Caselli e gli altri partecipanti ai seminari della Banca d'Italia a Perugia (dicembre 2010) e Roma (ottobre 2011) per i loro preziosi commenti.

BIBLIOGRAFIA

Abadie A., Gardeazabal J. (2003), *The Economic Costs of Conflict: A Case Study of the Basque Country*, in «American Economic Review», 93, 1, pp. 113-132.

Abelshauser W. (2004), *Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945*, C.H. Beck, München.

Abramovitz M. (1956), *Resource and Output Trends in the United States since 1870*, in «American Economic Review», 46, 2, pp. 5-23.

— (1986), *Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind*, in «Journal of Economic History», 46, 2, pp. 385-406.

— (1989), *Thinking about Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

— (1993), *The Search for the Sources of Growth: Area of Ignorance, Old and New*, in «Journal of Economic History», 53, 2, pp. 217-243.

— (1994), *The Origins of the Postwar Catch-Up and Convergence Boom*, in Fagerberg J., Verspagen B., von Tunzelmann N. (a cura di), *The Dynamics of Technology, Trade and Growth*, Edward Elgar, Aldershot, pp. 21-52.

Abramovitz M., David P.A. (2001), *Two Centuries of American Macroeconomic Growth: From Exploitation of Resource Abundance to Knowledge-Driven Development*, Stanford Institute for Economic Policy Research Discussion Papers, 1-5.

Abulafia D. (1977), *The Two Italies: Economic Relations between the Norman Kingdom of Sicily and the Northern Communes*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Accetturo A., Infante L. (2010), *Immigrant Earnings in the Italian Labour Market*, in «Giornale degli economisti e annali di economia», 69, 1, pp. 1-28.

Acemoglu D. (2002), *Directed Technical Change*, in «Review of Economic Studies», 69, pp. 781-810.

Acemoglu D., Johnson S. (2005), *Unbundling Institutions*, in «Journal of Political Economy», 113, 5, pp. 949-995.

Acemoglu D., Johnson S., Kermani A., Kwak J., Mitton T. (2010), *The Value of Political Connections in the United States*, mimeo.

Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A. (2001), *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, in «American Economic Review», 91, 5, pp. 1369-1401.

— (2005a), *Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth*, in Aghion P., Durlauf S.N. (a cura di), *Handbook of Economic Growth*, North-Holland/Elsevier, Amsterdam.

— (2005b), *The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth*, in «American Economic Review», 95, 3, pp. 546-579.

Acemoglu D., Robinson J.A. (2000), *Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality and Growth in Historical Perspectives*, in «Quarterly Journal of Economics», 115, 4, pp. 1167-1199.

Ackley G. (1957), *Some Problems in the Absorption of Unemployed Resources: A Paper Delivered at the Istituto di economia e finanza della Facoltà Giuridica di Roma* (9 febbraio 1957), Giuffrè, Milano.

Ackley G., Ishi H. (1976), *Fiscal, Monetary, and Related Policies*, in Patrick H., Rosovsky H. (a cura di), *Asia's New Giant*, Brookings Institution Press, Washington, DC, pp. 153-247.

Acocella N. (a cura di) (1985), *Le multinazionali italiane*, il Mulino, Bologna.

Aghion P., Howitt P. (2006), *Appropriate Growth Theory: A Unifying Framework*, in «Journal of the European Economic Association», 4, 2-3 maggio, pp. 269-314.

Aghion P., Kharroubi E. (2008), *Cyclical Macro Policy and Industry Growth: The Effect of Counter-cyclical Fiscal Policy: paper presented at the IMF conference «On the causes and consequences of structural reforms»* (Washington, D.C., 28-29 febbraio 2008), in http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2008/strureform/pdf/cyclical.pdf.

A'Hearn B. (1998), *Institutions, Externalities, and Economic Growth in Southern Italy: Evidence from the Cotton Textile Industry*, in

«Economic History Review», 51, 4, pp. 734-762.
— (2000), *Could Southern Italians Cooperate? Banche Popolari in the Mezzogiorno*, in «Journal of Economic History», 60, pp. 67-93.
— (2006), *Remapping Italy's Path to the 19th Century: Anthropometric Signposts*, in «Journal of European Economic History», 35, 2, pp. 349-392.
A'Hearn B., Auria C., Vecchi G. (2011), *Istruzione*, in Vecchi G. (a cura di), *In ricchezza e in povertà. Il benessere degli italiani dall'Unità ad oggi*, il Mulino, Bologna, pp. 159-206.
A'Hearn B., Peracchi F., Vecchi G. (2009), *Height and the Normal Distribution: Evidence from Italian Military Data*, in «Demography», 46, 1, pp. 1-26.
A'Hearn B., Venables A.J. (2011), *Internal Geography and External Trade: Regional Disparities in Italy, 1861-2011*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 12.
Aiyar S., Dalgaard C.J. (2005), *Total Factor Productivity Revisited: A Dual Approach to Development Accounting*, in «IMF Staff Papers», 52, pp. 82-102.
Albareto G. (1999), *Concorrenza e politica bancaria*, in Cotula F. (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta*, III, *Politica bancaria e struttura del sistema finanziario*, Laterza, Roma-Bari, pp. 171-223 (Collana storica della Banca d'Italia).
Alberti M. (2010), *La disoccupazione nelle statistiche ufficiali dell'età giolittiana (1901-1914)*, in «Quaderni Storici», 2, 2, pp. 295-317.
Alcala F., Ciccone A. (2004), *Trade and Productivity*, in «Quarterly Journal of Economics», 119, pp. 613-646.
Alesina A.F., Danninger S., Rostagno M.V. (1999), *Redistribution Through Public Employment: The Case of Italy*, NBER Working Papers, 7387.
Alesina A.F., Drazen A. (1991), *Why Are Stabilizations Delayed?*, in «American Economic Review», 81, 5, pp. 1170-1188.
Almond G.A., Verba S. (1963), *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
Almunia M., Agustín B., Eichengreen B., O'Rourke K.H., Rua G. (2010), *From Great Depression to Great Credit Crisis: Similarities, Differences, and Lessons*, in «Economic Policy», 25, pp. 221-265.
Amatori F. (1990), *Montecatini: un profilo storico*, in Amatori F., Bezza B. (a cura di), *Montecatini 1888-1966. Capitoli di storia di una grande impresa*, il Mulino, Bologna, pp. 19-68.

— (2000), *Beyond State and Market: Italy's Futile Search for a Third Way*, in Toninelli P.A. (a cura di), *The Rise and Fall of State-Owned Enterprise in the Western World*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 128-156.
— (2006), *Entrepreneurship*, in «Imprese e Storia», 34, 2, pp. 233-267.
Amatori F., Brioschi F. (1997), *Le grandi imprese private: famiglie e coalizioni*, in Barca F. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Donzelli, Roma, pp. 117-153.
Amatori F., Colli A. (1999), *Impresa e industria in Italia dall'Unità ad oggi*, Marsilio, Venezia.
— (2011), *Business History: Complexities and Comparisons*, Routledge, London.
Amendola N., Brandolini A., Vecchi G. (2011), *Disuguaglianza*, in Vecchi G. (a cura di), *In ricchezza e in povertà. Il benessere degli italiani dall'Unità ad oggi*, il Mulino, Bologna, pp. 253-269.
Ames E., Carlson J.A. (1968), *Production Index Bias as a Measure of Economic Development*, in «Oxford Economic Papers», n.s., 20, 1, pp. 24-37.
Ames E., Rosenberg N. (1963), *Changing Technological Leadership and Industrial Growth*, in «Economic Journal», 73, 289, pp. 13-31.
Anand S., Sen A.K. (2000), *The Income Component of the Human Development Index*, in «Journal of Human Development», 1, 1, pp. 83-106.
Anderson J., Neary J.P. (2005), *Measuring the Restrictiveness of International Trade Policy*, MIT Press, Cambridge, MA.
Anderson J., van Wincoop E. (2004), *Trade Costs*, in «Journal of Economic Literature», 42, pp. 691-751.
Andreatta B., d'Adda C. (1985), *Effetti reali o nominali della svalutazione? Una riflessione sull'esperienza italiana dopo il primo shock petrolifero*, in «Politica Economica», 1, aprile, pp. 37-51.
Annuaire Statistique (1951), *Ministère des Finances*, Institut National de la Statistique, Paris.
Antonelli C. (1989), *A Failure-Inducement Model of Research and Development Expenditures: Italian Evidence from the Early 1980s*, in «Journal of Economic Behaviour and Organization», 12, 2, pp. 159-180.
— (1999), *The Microdynamics of Technological Change*, Routledge, London.
— (2006), *Diffusion as a Process of Creative Adoption*, in «Journal of Technology Transfer», 31, 2, pp. 211-226.

Antonelli C., Barbiellini Amidei F. (2007), *Innovazione tecnologica e mutamento strutturale dell'industria italiana nel secondo dopoguerra*, in Antonelli C., *et al.* (a cura di), *Innovazione tecnologica e sviluppo industriale nel secondo dopoguerra*, Laterza, Roma-Bari, pp. 3-358 (Collana storica della Banca d'Italia).

— (2009), *Knowledge, Innovation and Localised Technical Change in Italy, 1950-1990*, Università di Torino, Dipartimento di Economia «S. Cognetti de Martiis» – Working Papers Lei & Brick, 13.

— (2011), *The Dynamics of Knowledge Externalities: Localized Technological Change in Italy*, Edward Elgar, Cheltenham.

Antonelli C., Barbiellini Amidei F., Fassio C. (2012), *The Mechanisms of Knowledge Governance: State Owned Enterprises and Italian Economic Growth, 1950-1994*, Università di Torino, Dipartimento di Economia «S. Cognetti de Martiis» – Working Papers Lei & Brick, 10.

Antonelli C., Garofalo G. (1978), *La competitività italiana nel settore delle macchine utensili per la lavorazione dei metalli*, in Alessandrini P., Conti G. (a cura di), *Specializzazione e competitività internazionale dell'Italia*, il Mulino, Bologna, pp. 189-259.

Arcari P.M. (1936), *La variazione dei salari agricoli in Italia dalla fondazione del Regno al 1933*, Tip. I. Failli, Roma (Annali di statistica 36, s. 6).

Arcelli M., Micossi S. (1997), *La politica economica negli anni Ottanta (e nei primi anni Novanta)*, in Arcelli M. (a cura di), *Storia, economia e società in Italia, 1947-1977*, Laterza, Roma-Bari, pp. 263-322.

Archivio Storico FIAT (1993), *L'industria italiana nel mercato mondiale dalla fine dell'800 alla metà del '900*, Atti del seminario (Torino, 3 marzo 1992), FIAT Relazioni esterne e comunicazione, Torino.

Arellano M., Bond S. (1991), *Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations*, in «Review of Economic Studies», 58, pp. 277-297.

Argentin G., Cavalli A. (2010), *Gli insegnanti italiani: come cambia il modo di fare scuola*, il Mulino, Bologna.

Armstrong P., Glyn A., Harrison J. (1991), *Capitalism since 1945*, Basil Blackwell, Oxford.

Arora A., Fosfuri A., Gambardella A. (2008), *Patents and the Market for Technology*, in Maskus K.E. (a cura di), *Intellectual Property, Growth, and Trade*, North-Holland/Elsevier, Amsterdam, pp. 123-156.

Arrow K.J. (1962), *The Economic Implications of Learning by Doing*, in «Review of Economic Studies», 29, 3, pp. 155-173.

Arrow K.J., Boskin M.J. (a cura di) (1988), *The Economics of Public Debt*, St. Martin's Press, New York.

Asso P.F., Biagioli A., Picozza C. (1998), *Ordinamento valutario, politica del cambio e gestione delle riserve (1945-1960)*, in Cotula F. (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta*, II, *Problemi strutturali e politiche economiche*, Laterza, Roma-Bari, pp. 63-257 (Collana storica della Banca d'Italia).

Asso P.F., de Cecco M. (1994), *Storia del Crediop: tra credito speciale e finanza pubblica 1920-1960*, Laterza, Roma-Bari.

Atella V., Francisci S., Vecchi G. (2011), *Salute*, in Vecchi G. (a cura di), *In ricchezza e in povertà. Il benessere degli italiani dall'Unità ad oggi*, il Mulino, Bologna, pp. 73-129.

Athreye S.S., Cantwell J.A. (2007), *Creating Competition? Globalisation and the Emergence of New Technology Producers*, in «Research Policy», 36, 2, pp. 209-226.

Atkinson A.B. (1970), *On the Measurement of Inequality*, in «Journal of Economic Theory», 2, 3, pp. 244-263.

— (1997), *Bringing Income Distribution in from the Cold*, in «The Economic Journal», 107, 441, pp. 297-321.

Atkinson A.B., Piketty T. (a cura di) (2007), *Top Incomes over the 20th Century. A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*, Oxford University Press, Oxford.

— (a cura di) (2010), *Top Incomes. A Global Perspective*, Oxford University Press, Oxford.

Atlante storico elettorale d'Italia (2009), Zanichelli, Bologna.

Ausubel J.H., Grübler A. (1995), *Working Less and Living Longer: Long-Term Trends in Working Time and Time Budgets*, in «Technological Forecasting and Social Change», 50, 3, pp. 195-213.

Avagliano L. (1991), *La mano visibile in Italia. Le vicende della finanziaria IRI (1933-1985)*, Studium, Roma.

Badinger H. (2005), *Growth Effects of Economic Integration: Evidence from the EU Member States*, in «Review of World Economics», 141, 1, pp. 50-78.

Baffi P. (1985), *Via Nazionale e gli economisti stranieri, 1944-1953*, in «Rivista di storia economica», 1, pp. 1-45.

Baffigi A. (2011), *Italian National Accounts, 1861-2011*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 18.

Baffigi A. (2013), *National Accounts, 1861-2011*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy since Unification*, Oxford University Press, New York.

Baffigi A., Battilani P., Felice E., Triglia I., Zamagni V. (2011), *The 1871 Benchmark*, mimeo.
Baffigi A., Brunetti A. (2011), *Nota sulle elaborazioni per la ricostruzione del valore aggiunto dei servizi a prezzi costanti 1911 e 1938 per gli anni 1861-1951*, Banca d'Italia – ISTAT, mimeo.
Bagley C.E., Dick M.R., Pai S.H.Y. (1993), *The Attempted Merger of Continental and Pirelli*, Stanford University Graduate School of Business, Stanford, CA.
Bagnasco A. (1977), *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, il Mulino, Bologna.
Bairati P. (1983), *Valletta*, UTET, Torino.
Bairoch P. (1982), *International Industrialization Levels from 1750 to 1980*, in «Journal of European Economic History», 2, pp. 269-333.
— (1989), *European Trade Policy, 1815-1914*, in Mathias P., Pollard S. (a cura di), *The Cambridge Economic History of Europe*, VIII, *The Industrial Economies: The Development of Economic and Social Policies*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 1-160.
Balassa B. (1964), *The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal*, in «Journal of Political Economy», 72, pp. 584-596.
— (1965), *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, in «Manchester School of Economics and Social Studies», 33, pp. 99-123.
Balassone F., Casadio P. (2011), *Le infrastrutture in Italia: dotazione, programmazione, realizzazione*, Banca d'Italia, Roma (Seminari e convegni, 7).
Balassone F., Francese M., Pace A. (2011), *Public Debt and Economic Growth in Italy*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 11.
Balassone F., Franco D., Momigliano S., Monacelli D. (2002), *Italy: Fiscal Consolidation and Its Legacy*, in Banca d'Italia, *The Impact of Fiscal Policy*, Banca d'Italia, Roma, pp. 779-844.
Balcet G., Evangelista R. (2005), *Global Technology: Innovation Strategies of Foreign Affiliates in Italy*, in «Transnational Corporations», 14, 2, pp. 53-92.
Balconi M. (1991), *La siderurgia italiana (1945-1990). Tra controllo pubblico e incentivi del mercato*, il Mulino, Bologna.
Balducci R. (1979), *Capitale finanziario e struttura industriale*, in Vicarelli F. (a cura di), *Capitale industriale e capitale finanziario: il caso italiano*, il Mulino, Bologna, pp. 357-413.
Baldwin R.E. (2006), *Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocks on the Path to Global Free Trade*, in «The World

Economy», 29, 11, novembre, pp. 1451-1518.
Balletta F. (1978), *Emigrazione italiana, cicli economici e rimesse, 1876-1976*, in Rosoli G. (a cura di), *Un secolo di emigrazione italiana, 1876-1976*, Centro studi emigrazione, Roma, pp. 65-96.
Banca d'Italia (1949), *Adunanza generale ordinaria dei partecipanti. Anno 1948*, Banca d'Italia, Roma.
— (1965), *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti. Considerazioni finali. Anno 1964*, Banca d'Italia, Roma.
— (1975), *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti. Considerazioni finali. Anno 1974*, Banca d'Italia, Roma.
— (1997-2009), *La bilancia dei pagamenti della tecnologia*, Banca d'Italia, Roma.
— (2000), *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti. Considerazioni finali. Anno 1999*, Banca d'Italia, Roma.
— (2010a), *La diffusione dell'ICT nei pagamenti elettronici e nelle attività in rete*, Banca d'Italia, Roma (Tematiche istituzionali).
— (2010b), *Relazione annuale presentata all'Assemblea ordinaria dei partecipanti. Anno 2009*, Banca d'Italia, Roma.
Bandiera O., Guiso L., Prat A., Sadun R. (2010), *Italian Managers: Fidelity or Performance?*, in Boeri T., Merlo A., Prat A. (a cura di), *The Ruling Class*, Oxford University Press, New York.
Bandiera O., Rasul I., Viarengo M. (2013), *The Making of Modern America: Migratory Flows in the Age of Mass Migration*, in «Journal of Development Economics», 102, pp. 23-47.
Banfield E. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, New York.
Barba Navaretti G., Bugamelli M., Schivardi F., Altomonte C., Horgos D., Maggioni D. (2011), *The Global Operations of European Firms: The Second EFIGE Policy Report*, Brussels, Bruegel, pp. 1-72 (Bruegel Blueprint Series 12).
Barba Navaretti G., Venables A.J. (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
Barbero M.I. (1991), *Empresas y empresarios italianos en la Argentina (1900-1930)*, in Ostuni M.R. (a cura di), *Studi sull'emigrazione. Un'analisi comparata*, Fondazione Sella-Electa, Milano, pp. 303-313.
Barbiellini Amidei F., Cantwell J.A., Spadavecchia A. (2011), *Innovation and Foreign Technology in Italy, 1861-2011*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 7.
Barbiellini Amidei F., Goldstein A. (2010), *Italian Investment in the United States. Contributions to a History*, mimeo.

— (2012), *Corporate Europe in the US: Olivetti's Acquisition of Underwood Fifty Years On*, in «Business History», 54, 2, pp. 262-284.
Barbiellini Amidei F., Goldstein A., Spadoni M. (2010), *European Acquisitions in the United States: Re-examining Olivetti-Underwood Fifty Years Later*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 2.
Barbieri G., Rossetti C., Sestito P. (2011), *The Determinants of Teacher Mobility: Evidence Using Italian Teachers' Transfer Applications*, in «Economics of Education Review», 30, pp. 1430-1444.
Barca F. (1997a), *Compromesso senza riforme*, in Id. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Donzelli, Roma, pp. 3-116.
Barca F. (a cura di) (1997b), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Donzelli, Roma.
Barca F., Iwai K., Pagano U., Trento S. (1998), *Postwar Institutional Reform: The Divergence of Italian and Japanese Corporate Governance Models*, Università degli Studi di Siena, Dipartimento di Economia Politica – Working Papers, 234.
— (2001), *Divergence in Corporate Governance Models: The Role of Institutional Shocks*, in Boltho A., Vercelli A., Yoshikawa H. (a cura di), *Comparing Economic Systems: Italy and Japan*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, pp. 15-40.
Barca F., Magnani M. (1989), *L'industria fra capitale e lavoro. Piccole e grandi imprese dall'autunno caldo alla ristrutturazione*, il Mulino, Bologna.
Barca F., Trento S. (1997), *La parabola delle partecipazioni statali: una missione tradita*, in Barca F. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Donzelli, Roma, pp. 185-236.
Barca F., Visco I. (1993), *L'economia italiana nella prospettiva europea: terziario protetto e dinamica dei redditi nominali*, in Micossi S., Visco I. (a cura di), *Inflazione, concorrenza e sviluppo. L'economia italiana e la sfida dell'integrazione europea*, il Mulino, Bologna, pp. 21-91.
Barone G. (1986), *Mezzogiorno e modernizzazione. Elettricità, irrigazione e bonifica nell'Italia contemporanea*, Einaudi, Torino.
Barone G., Cingano F. (2011), *Service Regulation and Growth: Evidence from OECD Countries*, in «Economic Journal», 121, 555, settembre, pp. 931-957.
Barro R.J., Lee J.-W. (2010), *A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010*, NBER Working Papers, 15902.
Barro R.J., Sala-i-Martin X. (1995), *Economic Growth*, McGraw-Hill, New York.

Barucci E., Pierobon F. (2007), *Privatizations in Italy: Planning or Improvisation? Efficiency Gains or Rents?*, in «Review of Economic Conditions in Italy», 3, pp. 341-369.

Barucci P., Pellegrini G., Miotti D. (2011), *I divari territoriali in una prospettiva storica: dall'Unità d'Italia ad oggi*, in Pescosolido G. (a cura di), *Cento anni di attività dell'Associazione Nazionale per gli interessi del Mezzogiorno d'Italia e la questione meridionale oggi*, Rubbettino, Soveria Mannelli, pp. 123-153.

Basevi G., Onofri P. (1997), *Uno sguardo retrospettivo alla politica economica italiana negli anni Settanta*, in Arcelli M. (a cura di), *Storia, economia e società in Italia, 1947-1977*, Laterza, Roma-Bari, pp. 221-292.

Bassanetti A., Torrini R., Zollino F. (2010), *Changing Institutions in the European Market: The Impact on Mark-ups and Rents Allocation*, Banca d'Italia – Temi di discussione, 781.

Bassanini F. (2010), *Vent'anni di riforme del sistema amministrativo italiano*, in http://www.astrid-online.it/Riforma-de1/Studi-e-ri/BASSANINI_Vent-anni-di-riforma-PA_20_02_10.pdf.

Basu K. (1999), *Child Labour: Cause, Consequence, and Cure, with Remarks on International Labour Standards*, in «Journal of Economic Literature», 37, 3, pp. 1083-1119.

Basu S., Fernald J.G. (2002), *Aggregate Productivity and Aggregate Technology*, in «European Economic Review», 46, 6, pp. 963-991.

— (2008), *Information and Communications Technology as a General Purpose Technology: Evidence from US Industry Data*, in «Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Review», pp. 1-15.

Battilani P., Bertagnoni G., Vignini S. (2008), *Un'impresa di cooperatori, artigiani, camionisti. La Cta e il trasporto merci in Italia*, il Mulino, Bologna.

Battilani P., Fauri F. (2008), *Mezzo secolo di economia italiana, 1945-2008*, il Mulino, Bologna.

Battilani P., Felice E., Zamagni V. (2011), *Italy's Services Value Added 1861-1951*, mimeo.

Battilossi S. (1999), *Mercati e concentrazione*, in Amatori F., *et al.* (a cura di), *Storia d'Italia. Annali*, 15, *L'industria*, Einaudi, Torino, pp. 275-345.

— (2009), *Did Governance Fail Universal Banks? Moral Hazard, Risk Taking and Banking Crises in Interwar Italy*, in «Economic History Review», 62, 1, pp. 101-134.

Baumol W.J. (1986), *Productivity Growth, Convergence and Welfare:*

What the Long Run Data Show, in «American Economic Review», 76, pp. 1072-1159.
Bean R. (a cura di) (1989), *International Labour Statistics*, Routledge, London.
Becattini G. (1998), *Piccole imprese italiane, made in Italy e distretti industriali*, in Id. (a cura di), *Distretti industriali e made in Italy*, Bollati Boringhieri, Torino, pp. 107-124.
— (2000), *Dal distretto industriale all'industria locale: svolgimento e difesa di un'idea*, Bollati Boringhieri, Torino.
Bekaert G., Harvey C., Lundblad C., Siegel S. (2007), *Global Growth Opportunities and Market Integration*, in «Journal of Finance», 62, pp. 1081-1137.
Bell B., Machin S., Fasani F. (2010), *Crime and Immigration: Evidence from Large Immigrant Waves*, University College London, Centre for Research and Analysis of Migration – CReAM Discussion Paper Series, 12.
Benfratello L., Razzolini T. (2008), *Firms' Productivity and Internationalisation Choices: Evidence for a Large Sample of Italian Firms*, in Piscitello L., Santangelo G. (a cura di), *Multinationals and Local Competitiveness*, Franco Angeli, Milano, pp. 15-39.
Bennett H., Escolano J., Fabrizio S., Gutierrez E., Ivaschenko I., Lissovolik B., Moreno-Badia M., Schule W., Tokarick S., Xiao Y., Zarnic Z. (2008), *Competitiveness in the Southern Euro Area: France, Greece, Italy, Portugal, and Spain*, IMF Working Papers, 112.
Berg A., Krueger A. (2003), *Trade, Growth and Poverty: A Selective Survey*, in Pleskovic B., Stern N. (a cura di), *The New Reform Agenda*, World Bank, Washington, DC, pp. 47-89.
Berg A., Miao Y. (2010), *The Real Exchange Rate and Growth Revisited: The Washington Consensus Strikes Back?*, IMF Working Papers, 58.
Bernanke B.S., Gertler M.L. (1990), *Financial Fragility and Economic Performance*, in «Quarterly Journal of Economics», 105, pp. 87-114.
Bernard A.B., Eaton J., Jensen J.B., Kortum S. (2003), *Plants and Productivity in International Trade*, in «American Economic Review», 93, 4, pp. 1268-1290.
Bernard A.B., Jensen J.B. (1999), *Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?*, in «Journal of International Economics», 47, 1, pp. 1-25.
— (2004a), *Exporting and Productivity in the USA*, in «Oxford Review of Economic Policy», 20, 3, pp. 343-357.

— (2004b), *Why Some Firms Export*, in «Review of Economics and Statistics», 86, 2, pp. 561-569.
Bernard A.B., Jensen J.B., Schott P.K. (2006), *Survival of the Best Fit: Exposure to Low Wage Countries and the (Uneven) Growth of US Manufacturing Plants*, in «Journal of International Economics», 68, 1, pp. 219-237.
Berta G. (1998), *Mirafiori*, il Mulino, Bologna.
— (2004), *Metamorfosi: l'industria italiana fra declino e trasformazione*, Università Bocconi, Milano.
— (2011), *Fiat-Chrysler e la deriva dell'Italia industriale*, il Mulino, Bologna.
Berta G., Michelsons A. (1989), *Il Caso Olivetti*, in Regini M., Sabel F. (a cura di), *Strategie di riaggiustamento industriale*, il Mulino, Bologna, pp. 133-170.
Bertola G., Sestito P. (2011), *A Comparative Perspective on Italy's Human Capital Accumulation*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 6.
Bertran C., Pons M.A. (2004), *Skilled and Unskilled Wage Differentials and Economic Integration, 1870-1930*, in «European Review of Economic History», 8, 1, pp. 29-60.
Besley T., Persson T. (2009), *The Origins of State Capacity: Property Rights, Taxation and Politics*, in «American Economic Review», 99, 4, pp. 1218-1244.
Bevilacqua P. (1993), *Breve storia dell'Italia meridionale*, Donzelli, Roma.
Bevilacqua P., de Clementi A., Franzina E. (a cura di) (2002), *Storia dell'emigrazione italiana*, 1, *Partenze*, e 2, *Arrivi*, Donzelli, Roma.
Bezza B. (1987), *L'attività multinazionale della Pirelli (1883-1914)*, in «Società e Storia», 10, 35, pp. 53-80.
— (1990), *Una grande impresa chimica fra Stato e mercato*, in Amatori F., Bezza B. (a cura di), *Montecatini 1888-1966. Capitoli di storia di una grande impresa*, il Mulino, Bologna, pp. 205-272.
Biagioli A. (1995), *La posizione finanziaria dell'Italia verso l'estero dal 1945 al 1994: una ricostruzione*, in Ufficio italiano dei cambi, *Studi per il Cinquantenario*, Laterza, Roma-Bari, pp. 113-156.
Bianchi L., Masselli M., Pellegrini G. (2008), *L'efficacia economico-sociale dei Contratti di Programma. I risultati di una ricerca valutativa*, in «Rivista di economia e statistica del territorio», 3, pp. 5-27.
Bianchi M., Bianco M. (2006), *Italian Corporate Governance in the Last 15 Years: From Pyramids to Coalitions?*, ECGI Finance Working Papers, 144.

Bianchi M., Buonanno P., Pinotti P. (2008), *Do Immigrants Cause Crime?*, Banca d'Italia – Temi di discussione, 698.
Bianchi P. (2002), *La rincorsa frenata: l'industria italiana dall'unità nazionale all'unificazione europea*, il Mulino, Bologna.
Bianco M., Bripi F. (2010), *Administrative Burdens on Business Activities: Regional Disparities*, in «Giornale degli economisti e annali di economia», 69, 2, pp. 3-54.
Bianco M., Giacomelli S., Giorgiantonio C., Palumbo G., Szego B. (2007), *La durata eccessiva dei procedimenti civili in Italia: offerta, domanda o rito?*, in «Rivista di Politica Economica», 97, 9-10, pp. 3-54.
Bianco M., Giacomelli S., Rodano G. (2012), *Concorrenza e regolamentazione in Italia*, Banca d'Italia – Questioni di economia e finanza, 123.
Bigazzi D. (1980), *Gli operai della catena di montaggio: la Fiat 1922-1943*, in Sapelli G. (a cura di), *La classe operaia durante il Fascismo*, Feltrinelli, Milano, pp. 895-949.
— (1981), *La Pirelli e la Fiat nel mercato mondiale*, in Cherubini G., *et al.* (a cura di), *Storia della società italiana. L'Italia di Giolitti*, Teti Editore, Milano, pp. 87-143.
— (1986), *Un'impresa italiana sul mercato mondiale. L'attività multinazionale della Fiat fino al 1940*, in «Annali di storia dell'impresa», 2, pp. 209-263.
— (1991), *Esportazione e investimenti esteri. La Fiat sul mercato mondiale fino al 1940*, in Archivio Storico FIAT (a cura di), *Fiat 1899-1930. Storia e Documenti*, Fabbri Editore, Milano, pp. 77-168.
Billari F.C., Graziani R., Melilli E. (2010), *Stochastic Population Forecasts Based on Conditional Expert Opinions*, Università Commerciale Luigi Bocconi – Dondena Working Papers, 33.
Biscaini A.M., Ciocca P. (1979), *Le strutture finanziarie: aspetti quantitativi di lungo periodo 1870-1970*, in Vicarelli F. (a cura di), *Capitale industriale e capitale finanziario: il caso italiano*, il Mulino, Bologna, pp. 61-136.
Black S.E., Lynch L.M. (2001), *How to Compete: The Impact of Workplace Practices and Information Technology on Productivity*, in «Review of Economic and Statistics», 83, 3, pp. 434-445.
— (2004), *What's Driving the New Economy? The Benefits of Workplace Innovation*, in «Economic Journal», 114, 493, pp. 97-116.
Blanchflower D.G., Oswald A.J. (1992), *International Wage Curves*, NBER Working Papers, 4200.

Bloom N., Draca M., van Reenen J. (2011), *Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity*, NBER Working Papers, 16717.

Bloom N., van Reenen J. (2007), *Measuring and Explaining Management Practices across Firms and Countries*, in «Quarterly Journal of Economics», 122, 4, pp. 1351-1408.

— (2008), *Measuring and Explaining Management Practices in Italy*, in «Rivista di Politica Economica», 98, 3-4, pp. 15-56.

Boarini R. (2007), *Towards Better Schools and More Equal Opportunities for Learning in Italy*, OECD Economics Department Working Papers, 727.

Bodo G., Sestito P. (1991), *Le vie dello sviluppo*, il Mulino, Bologna.

Bodo G., Viesti G. (1997), *La grande svolta*, Donzelli, Roma.

Boeri T. (2009), *Immigration to the Land of Redistribution*, Question Discussion Paper Series of the London School of Economics, 5.

Boeri T., Brandolini A. (2004), *The Age of Discontent: Italian Households at the Beginning of the Decade*, in «Giornale degli economisti e annali di economia», 63, 3-4, pp. 449-487.

Bolchini P. (1985), *Pirelli, 1914-1980: strategia aziendale e relazioni industriali nella storia di una multinazionale*, 2, *Il gruppo Pirelli-Dunlop: gli anni più lunghi*, Franco Angeli, Milano.

Boltho A. (1986), *L'economia italiana a confronto: 1973-1985*, in Ente per gli studi monetari, bancari e finanziari Luigi Einaudi (a cura di), *Oltre la crisi. Le prospettive di sviluppo dell'economia italiana e il contributo del sistema finanziario*, il Mulino, Bologna, pp. 99-143.

— (1996), *Convergence, Competitiveness and the Exchange Rate*, in Crafts N., Toniolo G. (a cura di), *Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 107-130.

— (2001a), *Reconstruction after Two World Wars: Why the Differences?*, in «Journal of European Economic History», 30, 2, pp. 429-456.

— (2001b), *Foreign Trade Performance: From Early Similarities to Present Diversity*, in Boltho A., Vercelli A., Yoshikawa H. (a cura di), *Comparing Economic Systems: Italy and Japan*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, pp. 107-134.

— (2010), *Why Do Some Regional Differentials Persist and Others Do Not? Italy and Spain Compared, 1950-2000*, in «Rivista di storia economica», 26, 1, pp. 3-33.

Boltho A., Vercelli A., H. Yoshikawa, (a cura di) (2001), *Comparing Economic Systems: Italy and Japan*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.

Bonelli F. (1975), *Lo sviluppo di una grande impresa in Italia: la Terni dal 1884 al 1962*, Einaudi, Torino.
— (1978), *Il capitalismo italiano. Linee generali d'interpretazione*, in Romano R., Vivanti C. (a cura di), *Storia d'Italia. Annali*, 1, *Dal feudalesimo al capitalismo*, Einaudi, Torino, pp. 1193-1255.
— (1994), *Italian Capitalism: General Interpretative Guidelines*, in Federico G. (a cura di), *The Economic Development of Italy since 1870*, Edward Elgar, Aldershot, pp. 99-142.
Bonnefon Craponne L. (1916), *L'Italie au travail*, Roger, Paris.
— (1991), *L'Italia al lavoro*, Unione Industriale, Torino.
Bordignon M., Monticini A. (2011), *The Importance of the Electoral Rule: Evidence from Italy*, CESifo Working Paper Series, 3347.
Bordo M., Eichengreen B., Klingebiel D., Martinez-Peria M.S. (2001), *Is the Crisis Problem Growing More Severe?*, in «Economic Policy», 16, pp. 51-82.
Bordo M., Rousseau P. (2006), *Legal-Political Factors and the Historical Evolution of the Finance-Growth Nexus*, in «European Review of Economic History», 10, pp. 421-444.
Bordo M.D. (1993), *The Bretton Woods International Monetary System: An Historical Overview*, in Bordo M.D., Eichengreen B. (a cura di), *A Retrospective on the Bretton Woods System*, University of Chicago Press, Chicago, pp. 3-108.
Bordo M.D., James H. (2007), *The Swiss National Bank from 1907-1946: A Happy Childhood or a Troubled Adolescence?*, in Abegg W., Baltensperger E. (a cura di), *The Swiss National Bank 1907-2007*, Swiss National Bank, Zurich, pp. 29-108.
Borghese C. (2010), *Emigrazione e sviluppo dei Paesi di origine: il caso dell'Italia*, mimeo.
Borjas G.J. (1987), *Self-selection and the Earnings of Immigrants*, in «American Economic Review», 77, pp. 531-553.
— (1990), *Friends or Strangers: The Impact of Immigrants on the U.S. Economy*, Basic Books, New York.
— (1999), *Immigration and Welfare Magnets*, in «Journal of Labor Economics», 17, 4, pp. 607-637.
— (2003), *The Labor Demand Curve Is Downward Sloping: Reexamining the Impact of Immigration on the Labor Market*, in «Quarterly Journal of Economics», 118, 4, pp. 1335-1374.
Bosworth B., Collins S.M. (2008), *Accounting for Growth: Comparing China and India*, in «Journal of Economic Perspectives», 22, 1, pp. 45-66.

Bottazzi L., Peri G. (2004), *The Dynamics of R&D and Innovation in the Short and in the Long-Run*, CEPR Discussion Papers, 4479.

Brandolini A. (1999), *The Distribution of Personal Income in Post-War Italy: Source Description, Data Quality, and the Time Pattern of Income Inequality*, in «Giornale degli economisti e annali di economia», 58, 2, pp. 183-239.

Brandolini A., Bugamelli M. (a cura di) (2009), *Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano*, Banca d'Italia – Questioni di economia e finanza, 45.

Brandolini A., Cipollone P., Rosolia A. (2005), *Le condizioni di lavoro degli immigrati in Italia*, in Livi Bacci M. (a cura di), *L'incidenza economica dell'immigrazione*, Giappichelli, Torino, pp. 245-262.

Brandolini A., Smeeding T.M. (2008), *Inequality Patterns in Western Democracies: Cross-Country Differences and Changes over Time*, in Beramendi P., Anderson C.J. (a cura di), *Democracy, Inequality, and Representation*, Russell Sage Foundation, New York, pp. 25-61.

Bratti M., Checchi D., Filippin A. (2007), *Territorial Differences in Italian Students' Mathematical Competencies: Evidence from PISA*, in «Giornale degli economisti e annali di economia», 66, 3, pp. 299-335.

Breinlich H., Tucci A. (2010), *Foreign Market Conditions and Export Performance: Does "Crowdedness" Reduce Exports?*, CEPR Discussion Papers, 7975.

Breitung J. (2000), *The Local Power of Some Unit Root Tests for Panel Data*, in Baltagi B.H. (a cura di), *Nonstationary Panels, Panel Cointegration, and Dynamic Panels*, JAI Press, Amsterdam, pp. 161-178.

Bresnahan T., Brynjolfsson E., Hitt L.M. (2002), *Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labour: Firm-Level Evidence*, in «Quarterly Journal of Economics», 117, 1, pp. 339-376.

Bripi F., Carmignani A., Giordano R. (2011), *La qualità dei servizi pubblici in Italia*, Banca d'Italia – Questioni di economia e finanza, 84.

Broadberry S.N. (1993), *Manufacturing and the Convergence Hypothesis: What the Long-Run Data Show*, in «Journal of Economic History», 53, pp. 772-776.

— (1997a), *Forging Ahead, Falling Behind and Catching Up: A Sectoral Analysis of Anglo-American Productivity Differences, 1870-1990*, in «Research in Economic History», 17, pp. 1-37.

— (1997b), *Anglo-German Productivity Differences 1870-1990: A Sectoral Analysis*, in «European Review of Economic History», 1, pp. 247-267.

— (1998), *How Did the United States and Germany Overtake Britain? A Sectoral Analysis of Comparative Productivity Levels 1870-1990*, in «Journal of Economic History», 58, 2, pp. 375-407.
— (2003), *Relative Per Capita Income Levels in the United Kingdom and the United States since 1870: Reconciling Time-Series Projections and Direct-Benchmark Estimates*, in «Journal of Economic History», 63, pp. 852-863.
— (2005), *Italian GDP during World War I*, in Broadberry S.N., Harrison M. (a cura di), *The Economics of World War I*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 305-309.
— (2006), *Market Services and the Productivity Race, 1850-2000: British Performance in International Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Broadberry S.N., Fukao K., Gupta B., Zammit N. (2012), *How Did Japan Catch-Up on the West? A Sectoral Analysis of Anglo-Japanese Productivity Differences, 1885-2000*, mimeo.
Broadberry S.N., Giordano C., Zollino F. (2011), *A Sectoral Analysis of Italy's Development 1861-2011*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 20.
— (2013), *Productivity*, in Toniolo G. (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy since Unification*, Oxford University Press, New York.
Broadberry S.N., Gupta B. (2010), *The Historical Roots of India's Service-Led Development: A Sectoral Analysis of Anglo-Indian Productivity Differences, 1870-2000*, in «Explorations in Economic History», 47, 3, pp. 264-278.
Broadberry S.N., Irwin D.A. (2006), *Labour Productivity in Britain and America during the Nineteenth Century*, in «Explorations in Economic History», 43, pp. 257-279.
— (2007), *Lost Exceptionalism? Comparative Income and Productivity in Australia and the United Kingdom, 1861-1948*, in «Economic Record», 83, pp. 262-274.
Broadberry S.N., Klein A. (2012), *Aggregate and Per Capita GDP in Europe, 1870-2000: Continental, Regional and National Data with Changing Boundaries*, in «Scandinavian Economic History Review», 60, 1, pp. 79-107.
Brosio G., Marchese C. (1986), *Il potere di spendere*, il Mulino, Bologna.
Brown W.A., Opie R. (1953), *American Foreign Assistance*, Brookings Institution Press, Washington, DC.

Brunello G., Checchi D. (2005), *School Quality and Family Background in Italy*, in «Economics of Education Review», 24, pp. 563-577.
Brunello G., Lupi C., Ordine P. (2001), *Widening Differences in Italian Regional Unemployment*, in «Labour Economics», 8, pp. 103-129.
Brunetti A., Felice E., Vecchi G. (2011), *Reddito*, in Vecchi G. (a cura di), *In ricchezza e in povertà. Il benessere degli italiani dall'Unità ad oggi*, il Mulino, Bologna.
Bruni F., Porta A. (1980), *Il sistema creditizio: efficienza e controlli*, il Mulino, Bologna.
Bruno G. (1995), *Le imprese industriali nel processo di sviluppo (1953-1975)*, in *Storia dell'Italia repubblicana*, II, *La trasformazione dell'Italia: sviluppo e squilibri*, Einaudi, Torino, pp. 353-418.
Brusco S., Paba S. (1997), *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta*, in Barca F. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Donzelli, Roma, pp. 264-333.
Buccirossi P., Ciari L., Duso T., Spagnolo G., Vitale C. (2009), *Competition Policy and Productivity Growth: An Empirical Assessment*, CEPR Discussion Papers, 7470.
Bugamelli M. (2001), *Il modello di specializzazione internazionale dell'area dell'Euro e dei principali Paesi europei: omogeneità e convergenza*, Banca d'Italia – Temi di discussione, 402.
Bugamelli M., Cannari L., Lotti F., Magri S. (2011), *Il gap innovativo del sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi*, Banca d'Italia – Questioni di economia e finanza, 121.
Bugamelli M., Cipollone P., Infante L. (2000), *L'internazionalizzazione delle imprese italiane negli anni novanta*, in «Rivista italiana degli economisti», 5, 3, pp. 349-386.
Bugamelli M., Fabiani S., Sette E. (2011), *The Age of the Dragon: Chinese Competition and the Pricing Behavior of Italian Firms*, mimeo.
Bugamelli M., Pagano P. (2004), *Barriers to Investment in ICT*, in «Applied Economics», 36, 20, pp. 2275-2286.
Bugamelli M., Schivardi F., Zizza R. (2009), *The Euro and Firm Restructuring*, in Alesina A., Giavazzi F. (a cura di), *Europe and the Euro*, Chicago University Press, Chicago.
Buono I. (2011), *Southern Competition, Credit Constraints and Innovation Strategies of Italian Firms*, mimeo.
Bussolati C., Malerba F., Torrisi S. (a cura di) (1996), *L'evoluzione delle industrie ad alta tecnologia in Italia*, il Mulino, Bologna.
Caballero R., Cowan K., Engel E., Micco A. (2004), *Effective Labor*

Regulation and Microeconomic Flexibility, NBER Working Papers, 10744.
Cafagna L. (1973), *The Industrial Revolution in Italy 1830-1914*, in Cipolla C.M. (a cura di), *The Fontana Economic History of Europe*, IV, *The Emergence of Industrial Societies*, Fontana, London, pp. 279-328.
— (1989), *Dualismo e sviluppo nella storia d'Italia*, Marsilio, Venezia.
Cafiero S. (1976), *Sviluppo industriale e questione urbana nel Mezzogiorno*, Giuffrè, Milano.
— (1996), *Questione meridionale e unità nazionale (1861-1995)*, La Nuova Italia Scientifica, Roma.
Caizzi B. (1962), *Camillo e Adriano Olivetti*, UTET, Torino.
Calandra P. (1978), *Storia dell'amministrazione pubblica in Italia*, il Mulino, Bologna.
Calmfors L., Driffill J. (1988), *Bargaining Structure, Corporatism, and Macroeconomic Performance*, in «Economic Policy», 3, 6, aprile, pp. 12-61.
Cameron G., Wallace C. (2002), *Macroeconomic Performance in the Bretton Woods Era and After*, in «Oxford Review of Economic Policy», 18, 4, pp. 479-494.
Cammarano F., Piretti M.S. (1996), *I professionisti in Parlamento (1861-1958)*, in Malatesta M. (a cura di), S*toria d'Italia. Annali*, 10, *I professionisti*, Einaudi, Torino, pp. 521-592.
Cammelli A., Di Francia A. (1996), *Studenti, università, professioni: 1861-1993*, in Malatesta M. (a cura di), *Storia d'Italia. Annali*, 10, *I professionisti*, Einaudi, Torino, pp. 5-80.
Canestri G., Ricuperati G. (1976), *La scuola in Italia dalla legge Casati a oggi*, Loescher, Torino.
Cannari L., Chiri S. (2002), *Le infrastrutture economiche dall'Unità*, in Ciocca P., Toniolo G. (a cura di), *Storia economica d'Italia*, 3, *Industrie, mercati, istituzioni*, 1, *Le strutture dell'economia*, Laterza, Roma-Bari, pp. 225-297.
— (2006), *La bilancia dei pagamenti di parte corrente Nord-Sud 1998-2000*, in Cannari L., Panetta F. (a cura di), *Il sistema finanziario del Mezzogiorno: una visione d'assieme*, Cacucci, Bari, pp. 49-77.
Cannari L., Franco D. (a cura di) (2010), *Il Mezzogiorno e la politica economica dell'Italia*, Banca d'Italia, Roma (Seminari e convegni, 4).
Cannari L., Magnani M., Pellegrini G. (2010), *Critica della ragione meridionale: il Sud e le politiche pubbliche*, Laterza, Roma-Bari.
Cannari L., Nucci F., Sestito P. (2000), *Geographic Labour Mobility and*

the Cost of Housing: Evidence from Italy, in «Applied Economics», 32, 14, pp. 1899-1906.
Cannistraro P.V., Rosoli G. (1979), *Fascist Emigration Policy in the 1920s: An Interpretative Framework*, in «International Migration Review», 13, 4, pp. 673-692.
Cantwell J.A. (1987), *The Reorganisation of European Industries after Integration: Selected Evidence on the Role of Multinational Enterprise Activities*, in «Journal of Common Market Studies», 26, 2, pp. 127-151.
— (1989), *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Basil Blackwell, Oxford.
— (1991), *The Theory of Technological Competence and its Application to International Production*, in McFetridge D.G. (a cura di), *Foreign Investment, Technology and Economic Growth*, University of Calgary Press, Calgary, pp. 33-67.
— (2002), *The US Patent Database, 1950-1995*, cd-rom.
Cantwell J.A., Dunning J.H., Lundan S.M. (2010), *An Evolutionary Approach to Understanding International Business Activity: The Co-evolution of MNES and the Institutional Environment*, in «Journal of International Business Studies», 41, 4, pp. 567-86.
Cantwell J.A., Zhang Y. (2009), *The Co-evolution of International Business Connections and Domestic Technological Capabilities: Lessons from the Japanese Catch-up Experience*, in «Transnational Corporations», 18, 2, pp. 37-68.
Cao-Pinna V. (1965), *Le esportazioni italiane: prospettive al 1970*, Bollati Boringhieri, Torino.
Caponi V. (2008), *Centralized Wage Determination and Regional Unemployment Differences: The Case of Italy*, IZA Discussion Papers, 3592.
Caracciolo A. (a cura di) (1969), *La formazione dell'Italia industriale*, Laterza, Bari.
Caritas Italiana (2009), *La criminalità degli immigrati: dati, interpretazioni e pregiudizi*, in http://www.caritasitaliana.it/materiali/dossier_immigrazione/comunicato_criminalita_immigratI_06102009.pdf.
Caritas Migrantes (2010), *Dossier statistico immigrazione 1991-2010: 20 anni per una cultura dell'altro*, IDOS, Roma.
Carli G. (1996), *Cinquant'anni di vita italiana*, Laterza, Roma-Bari.
Carlin W. (1996), *West German Growth and Institutions, 1945-90*, in Crafts N., Toniolo G. (a cura di), *Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 455-497.

— (2010), *Good Institutions Are Not Enough: Ongoing Challenges of East German Development*, CESifo Working Paper Series, 3204.
Carlsson B., Jacobsson S. (1991), *What Makes the Automation Industry Strategic?*, in «Economics of Innovation and New Technology», 1, 4, pp. 257-269.
Carmignani A., Giacomelli S. (2010), *Too Many Lawyers? Litigation in Italian Civil Courts*, Banca d'Italia – Temi di discussione, 745.
Carpi L. (1887), *L'Italia all'estero*, Centenari, Roma.
Carreras A. (1983), *La producciò industrial espanyola i italiana des de mitjen segle XIX fins a l'actualitat*, PhD dissertation, Universitat Autònoma de Barcelona.
— (1992), *La producción industrial en el muy largo plazo: una comparación entre España e Italia*, in Zamagni V., Prados de la Escosura L. (a cura di), *El desarollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva historica*, Alianza, Madrid, pp. 173-210.
Carreras A., Felice E. (2010), *L'industria italiana dal 1911 al 1938: ricostruzione della serie del valore aggiunto e interpretazioni*, in «Rivista di storia economica», 26, 3, pp. 285-334.
Carreras A., Josephson C. (2010), *Growing at the Production Frontier: European Aggregate Growth, 1870-1914*, in Broadberry S.N., O'Rourke K.H. (a cura di), *The Cambridge Economic History of Modern Europe*, 2, *1870 to the Present*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 30-58.
Casaburi L., Gattai V., Minerva G.A. (2008), *Firms' International Status and Heterogeneity in Performance: Evidence from Italy*, in Lambertini L. (a cura di), *Firms' Objectives and Internal Organization in a Global Economy: Positive and Normative Analysis*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, pp. 151-188.
Casavola P. (1994), *Occupazione e disoccupazione: è cambiato il mercato del lavoro italiano?*, mimeo.
Casella A., Eichengreen B. (1994), *Halting Inflation in Italy and France after the Second World War*, in Bordo M.D., Capie F. (a cura di), *Monetary Regimes in Transition*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 312-345.
Caselli G. (1991), *Health Transition and Cause-Specific Mortality*, in Schofield R., Reher D.S., Bideau A. (a cura di), *The Decline of Mortality in Europe*, Clarendon Press, Oxford, pp. 68-96.
Cassese S. (1977), *Questione amministrativa e questione meridionale*, Giuffrè, Milano.
— (1982), *La lunga durata delle istituzioni finanziarie degli anni Tren-*

ta, in Banco di Roma (a cura di), *Le istituzioni finanziarie degli anni Trenta nell'Europa continentale*, il Mulino, Bologna, pp. 197-218.
— (1983), *Il sistema amministrativo italiano*, il Mulino, Bologna.
— (1992), *Introduzione allo studio della normazione*, in «Rivista trimestrale di diritto pubblico», 2, pp. 307-380.
— (2003), *The Italian Legal System, 1945-1999*, in Friedman L.M., Pérez-Perdomo R. (a cura di), *Legal Culture in the Age of Globalization*, Stanford University Press, Stanford, CA, pp. 220-238.
— (2010), *The Rise of the Administrative State in Europe*, in «Rivista trimestrale di diritto pubblico», 4, pp. 981-1008.
— (2011), *Fare l'Italia per costituirla poi. Le continuità dello Stato*, in «Rivista trimestrale di diritto pubblico», 61, 2, pp. 305-332.
Cassese S., Melis G. (1990), *Lo sviluppo dell'amministrazione italiana (1861-1920)*, in «Rivista trimestrale di diritto pubblico», 40, 2, pp. 333-357.
Castellani A. (2009), *Nuovi saggi di filologia e linguistica italiana e romanza (1976-2004)*, Salerno Editrice, Roma.
Castellani D., Zanfei A. (2007), *Internationalisation, Innovation and Productivity: How Do Firms Differ in Italy?*, in «World Economy», 30, 1, pp. 156-176.
Castellano C. (1968), *Aspetti economici e sociali della crisi della giustizia*, in Castellano C., Pace C., Palomba G. (a cura di), *L'efficienza della giustizia italiana e i suoi effetti economico-sociali*, Laterza, Bari, pp. 3-159.
Castellano C., Pace C., Palomba G. (a cura di) (1968), *L'efficienza della giustizia italiana e i suoi effetti economico-sociali*, Laterza, Bari.
Castronovo V. (1971), *Giovanni Agnelli*, Einaudi, Torino.
— (1975), *La storia economica*, in *Storia d'Italia*, 7, *Dall'unità ad oggi. Da contadini ad operai*, Einaudi, Torino.
— (1995), *Storia economica d'Italia: dall'Ottocento ai giorni nostri*, Einaudi, Torino.
— (2005), *FIAT: una storia del capitalismo italiano*, Rizzoli, Milano.
— (2010), *L'Italia del miracolo economico*, Laterza, Roma-Bari.
Castronovo V. (a cura di) (2012), *Storia dell'IRI*, 1, *Dalle origini al dopoguerra*, Laterza, Roma-Bari.
Castronovo V., Falchero A.M. (2008), *L'avventura di Franco Marinotti. Impresa, finanza e politica nella vita di un capitano d'industria*, Marinotti, Milano.
Cattaneo C. (2002), *Intelligence as a Principle of Public Economy*, Lexington, Lanham, MD (ed. or. 1861, *Del pensiero come principio*

d'economia publica, in «Il Politecnico», X, 58, pp. 402-428).
Causa O., Dantan S., Johansson Å. (2009), *Intergenerational Social Mobility in European OECD Countries*, OECD Economics Department Working Papers, 709.
Cavalieri E. (2009), *Un prestito al centro-sinistra. Gli Stati Uniti e i crediti all'Italia del marzo 1964*, in «Rivista di storia economica», 2, pp. 255-296.
Cazzola F. (1988), *Della corruzione*, il Mulino, Bologna.
Cecchetti S.G., Mohanty M., Zampolli F. (2011), *The Real Effects of Debt*, Bank of International Settlements Working Papers, 352.
Cecchi C. (1975), *Analisi statistica dei procedimenti civili di cognizione in Italia*, Laterza, Roma-Bari.
Cerrito E. (2003), *Depressioni. Caratteri e genesi della depressione di fine XIX secolo, più altre tre (e un'altra ancora)*, in «Studi storici», 44, pp. 927-1005.
Cesarano F., Cifarelli G., Toniolo G. (2012), *Exchange Rate Regimes and Reserve Policy: The Italian Lira 1883-1911*, in «Open Economies Review», 23, 2, pp. 253-275.
Cesarini F. (1982), *Struttura finanziaria, sistema creditizio e allocazione delle risorse in Italia*, il Mulino, Bologna.
Chandler A.D. Jr. (1990), *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
Checchi D. (1997), *L'efficacia del sistema scolastico italiano in prospettiva storica*, in Rossi N. (a cura di), *L'istruzione in Italia: solo un pezzo di carta?*, il Mulino, Bologna, pp. 67-128.
— (2006), *The Economics of Education*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Checherita C., Rother P. (2010), *The Impact of High and Growing Government Debt on Growth: An Empirical Investigation for the Euro Area*, ECB Working Papers, 1237.
Chenery H.B. (1962), *Development Policies for Southern Italy*, in «Quarterly Journal of Economics», 76, pp. 515-547.
Choate M.I. (2008), *Emigrant Nation: The Making of Italy Abroad*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
Ciapanna E., Sabbatini D. (2008), *La banda larga in Italia*, Banca d'Italia – Questioni di economia e finanza, 34.
Ciborra C. (1986), *Le affinità asimmetriche: il caso Olivetti-AT&T.*, Franco Angeli, Milano.
Ciccarelli C., Fenoaltea S. (2009), *La produzione industriale delle regioni d'Italia, 1861-1913: una ricostruzione quantitativa*, 1, *Le industrie*

non manifatturiere, Banca d'Italia, Roma.
— (2010), *Through the Magnifying Glass: Provincial Aspects of Industrial Growth in Post-Unification Italy*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 4.
Cingano F., Pinotti P. (2013), *Politicians at Work: The Private Returns and Social Costs of Political Connections*, in «Journal of European Economic Association» 11, 2, pp. 433-465.
Cingano F., Rosolia A. (2010), *Non sono concorrenti, ma complementari*, in «Libertà civili», 2, pp. 45-56.
Ciocca P. (1976), *L'economia italiana nel contesto internazionale*, in Ciocca P., Toniolo G. (a cura di), *L'economia italiana nel periodo fascista*, il Mulino, Bologna, pp. 19-50.
— (1979), *Gli investimenti delle imprese e le strutture finanziarie*, in Cesarini F., Onado M. (a cura di), *Struttura e stabilità del sistema finanziario*, il Mulino, Bologna, pp. 253-277.
— (1991), *Banca, finanza, mercato: bilancio di un decennio e nuove prospettive*, Einaudi, Torino.
— (2000) *La nuova finanza in Italia. Una difficile metamorfosi (1980-2000)*, Bollati Boringhieri, Torino.
— (2007), *Ricchi per sempre?*, Bollati Boringhieri, Torino.
Ciocca P., Filosa R., Rey G.M. (1973), *Integrazione e sviluppo dell'economia italiana nell'ultimo ventennio: un riesame critico*, Banca d'Italia, Roma (Contributi alla ricerca economica, 3, pp. 57-135).
— (1975), *Integration and Development of the Italian Economy, 1951-1971: A Re-Examination*, in «BNL Quarterly Review», 29, pp. 284-320.
Ciocca P., Toniolo G. (1976), *L'economia italiana nel periodo fascista*, il Mulino, Bologna.
— (1984), *Industry and Finance in Italy, 1918-1940*, in «The Journal of European Economic History», 2, pp. 113-136.
Ciocca P., Toniolo G. (a cura di) (1998-2004), *Storia economica d'Italia*, Laterza, Roma-Bari.
Cipolla C.M. (1971), *Istruzione e sviluppo*, UTET, Torino.
— (2001), *Le avventure della lira*, il Mulino, Bologna.
Cipollone P., Montanaro P., Sestito P. (2012), *Il capitale umano per la crescita economica: possibili percorsi di miglioramento del sistema d'istruzione in Italia*, Banca d'Italia – Questioni di economia e finanza, 122.
Clark C. (1951), *The Conditions of Economic Progress*, 2ª ed., Macmillan, London.

Clementi S. (2002), *Il commercio estero dell'Italia nel 1891, 1911, 1938, e 1951*, in Rey G.M. (a cura di), *I conti economici dell'Italia. Il conto risorse e impieghi (1891, 1911, 1938, 1951)*, Laterza, Roma-Bari, pp. 215-270 (Collana storica della Banca d'Italia).
Cohen D., Soto M. (2007), *Growth and Human Capital: Good Data, Good Results*, in «Journal of Economic Growth», 12, 1, pp. 51-76.
Cohen J. (1972), *The 1927 Revaluation of the Lira: A Study in Political Economy*, in «Economic History Review», 25, pp. 642-654.
— (1988), *Was Fascism a Developmental Dictatorship? Some Evidence to the Contrary*, in «Economic History Review», 41, pp. 95-113.
Cohen J., Federico G. (2001a), *Lo sviluppo economico italiano: 1820-1960*, il Mulino, Bologna.
— (2001b), *The Growth of the Italian Economy 1820-1960*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Coletti F. (1911), *Dell'emigrazione italiana*, in Reale Accademia dei Lincei, *Cinquanta anni di storia italiana*, III, Hoepli, Milano.
Colli A. (2002a), *I volti di Proteo. Storia della piccola impresa in Italia nel Novecento*, Bollati Boringhieri, Torino.
— (2002b), *Il quarto capitalismo. Un profilo italiano*, Marsilio, Venezia.
— (2009), *Investing in a Developing Economy: US and European Direct Investments in Italy (1915-1970). Early Findings and Some Conjectures*, in Bonin H., de Goey F. (a cura di), *American Firms in Europe 1880-1980. Strategy, Identity, Perception and Performance*, Droz, Genève, pp. 129-147.
— (2010), *Foreign Enterprises (1913-72)*, in Colli A., Vasta M. (a cura di), *Forms of Enterprises in 20th Century Italy. Boundaries, Structures and Strategies*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 87-111.
— (2011), *La piccola impresa nello sviluppo economico italiano*, in L. Paolazzi (a cura di), *Libertà e benessere in Italia*, Laterza, Roma-Bari, pp. 169-212.
Collins S.M., Bosworth B. (1996), *Economic Growth in East Asia: Accumulation versus Assimilation*, in «Brooking Papers in Economic Activity», 2, pp. 135-191.
Coltorti F. (1990), *Le fasi dello sviluppo industriale italiano e l'intreccio tra settore privato e impresa pubblica*, in Baldassarri M. (a cura di), *La politica industriale in Italia dal 1945 a oggi*, numero speciale di «Rivista di Politica Economica», 80, 5, pp. 65-131.
Combes P.-P., Lafourcade M., Thisse J.-F., Toutain J.-C. (2011), *The Rise and Fall of Spatial Inequalities in France: A Long-Run Perspective*, in «Explorations in Economic History», 48, pp. 243-271.

Comin D., Hobijn B. (2010), *Technology Diffusion and Postwar Growth*, Harvard Business School Working Papers, 11-27.
Comin D., Hobijn B., Rovito E. (2006), *Five Facts You Need to Know about Technology Diffusion*, NBER Working Papers, 11928.
Cominotti R., Mariotti S. (1992), *Italia multinazionale 1992. Radiografia dell'internazionalizzazione dell'industria italiana*, Etas Libri, Milano.
— (1996), *Italia multinazionale 1996. Tendenze e protagonisti dell'internazionalizzazione*, Franco Angeli, Milano.
Commissariato Generale per l'Emigrazione Italiana (1927), *Annuario Statistico della emigrazione italiana dal 1876 al 1925 con notizie sull'emigrazione negli anni 1869-1875*, Edizione del Commissariato dell'Emigrazione, Roma.
Confalonieri A. (1971), *Credito ordinario e «medio termine»: considerazioni sull'esperienza italiana*, in Cesarini F. (a cura di), *Economia della banca*, il Mulino, Bologna, pp. 175-203.
— (1974), *Banca e industria in Italia, 1894-1906*, 1, *Le premesse. Dall'abolizione del corso forzoso alla caduta del Credito Mobiliare*, Banca Commerciale Italiana, Milano.
— (1980), *Banca e industria in Italia, 1894-1906*, il Mulino, Bologna.
— (1982), *Banca e industria in Italia dalla crisi del 1907 all'agosto 1914*, Banca Commerciale Italiana, Milano.
— (1994), *Banche miste e grande industria in Italia, 1914-1933*, Banca Commerciale Italiana, Milano.
Confalonieri A., Gatti E. (1986), *La politica del debito pubblico in Italia*, 2 voll., Cariplo-Laterza, Milano-Roma-Bari.
Conference Board (2012), *Total Economy Database, January 2012*, in http://www.conference-board.org/data/economydatabase.
Conti E. (1986), *Dal taccuino di un borghese*, il Mulino, Bologna (1ª ed. 1946).
Conti G. (1973), *Progresso tecnico e competitività internazionale nell'esperienza italiana*, in «Moneta e credito», 26, pp. 336-360.
— (1978), *La posizione dell'Italia nella divisione internazionale del lavoro*, in Alessandrini P. (a cura di), *Specializzazione e competitività internazionale dell'Italia*, il Mulino, Bologna, pp. 39-61.
Conti M., Sulis G. (2010), *Human Capital, Employment Protection and Growth in Europe*, Centro Ricerche Economiche Nord Sud – CRENoS Working Papers, 2010/28.
Conway P., de Rosa D., Nicoletti G., Steiner F. (2006), *Regulation, Competition and Productivity Convergence*, OECD Economics Department Working Papers, 509.

Conway P., Nicoletti G. (2006), *Product Market Regulation in the Non-Manufacturing Sectors of OECD Countries: Measurement and Highlights*, OECD Economics Department Working Papers, 530.
Conybeare J. (1985), *Trade Wars: A Comparative Study of Anglo-Hanse, Franco-Italian, and Hawley-Smoot Conflicts*, in «World Politics», 38, pp. 147-172.
Coppa F.J. (1970), *The Italian Tariff and the Conflict between Agriculture and Industry: The Commercial Policy of Liberal Italy, 1860-1922*, in «Journal of Economic History», 30, pp. 742-769.
Coppel J., Dumont J.-C., Visco I. (2000), *Trends in Immigration and Economic Consequences*, OECD Economics Department Working Papers, 284.
Coppini R.P. (2004), *Dizionario biografico degli imprenditori italiani*, Enciclopedia Italiana, Roma.
Corbino E. (1931), *Annali dell'economia italiana*, 1, *1861-1870*, Leonardo da Vinci, Città di Castello.
Corti P., Sanfilippo M. (a cura di) (2009), *Storia d'Italia. Annali*, 24, *Migrazioni*, Einaudi, Torino.
Coulter F.A.E., Cowell F.A., Jenkins S.P. (1992), *Differences in Needs and Assessment of Income Distribution*, in «Bulletin of Economic Research», 44, 2, pp. 77-124.
Cova A., La Francesca S., Moioli A., Bermond C. (a cura di) (2008), *Storia d'Italia. Annali*, 23, *La Banca*, Einaudi, Torino.
Crafts N. (1985), *British Economic Growth during Industrial Revolution*, Oxford University Press, New York.
— (1997a), *The Human Development Index and Changes in the Standards of Living: Some Historical Comparisons*, in «European Review of Economic History», 1, 3, pp. 299-322.
— (1997b), *Some Dimensions of the 'Quality of Life' during the British Industrial Revolution*, in «European Economic History», 50, 4, pp. 617-639.
— (2004), *Regional GDP in Britain, 1871-1911: Some Estimates*, London School of Economics and Political Science, Department of Economic History – Economic History Working Papers, 3/04.
— (2007), *Recent European Economic Growth: Why Can't It Be Like the Golden Age?*, in «National Institute Economic Review», 199, gennaio, pp. 69-81.
— (2011a), *British Relative Economic Decline Revisited*, CEPR Discussion Papers, 8384.
— (2011b), *Western Europe's Growth Prospects: An Historical Perspec-*

tive, Competitive Advantage in the Global Economy – CAGE Online Working Paper Series, 70.
Crafts N., Toniolo G. (1996a), *Postwar Growth: An Overview in Economic Growth*, in Idd. (a cura di), *Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 1-37.
— (2008), *European Economic Growth, 1990-2005: An Overview*, CEPR Discussion Papers, 6863.
— (2010), *Aggregate Growth 1950-2005*, in Broadberry S.N., O'Rourke K.H. (a cura di), *The Cambridge Economic History of Modern Europe*, 2, *1870 to the Present*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 296-332.
Crafts N., Toniolo G. (a cura di) (1996b), *Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Cunningham H., Viazzo P.P. (1996), *Child Labour in Historical Perspective, 1800-1985: Case Studies from Europe, Japan and Colombia*, UNICEF, Firenze.
D'Addio A.C. (2007), *Intergenerational Transmission of Disadvantage: Mobility or Immobility across Generations?*, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, 52.
da Empoli D. (1993), *Public Choice in Italy*, in «Public Choice», 77, 1, pp. 75-83.
D'Alberti M. (1992), *Diritto amministrativo comparato*, il Mulino, Bologna.
Dalton H. (1920), *The Measurement of the Inequality of Incomes*, in «Economic Journal», 30, 119, pp. 348-361.
D'Amico N. (2010), *Storia e storie della scuola italiana*, Zanichelli, Bologna.
D'Amuri F., Ottaviano G.I.P., Peri G. (2010), *The Labor Market Impact of Immigration in Western Germany in 1990s*, in «European Economic Review», 54, 4, pp. 550-570.
Daniele V., Malanima P. (2007), *Il prodotto delle regioni e il divario Nord-Sud in Italia (1861-2004)*, in «Rivista di Politica Economica», 97, 3-4, pp. 1-49.
— (2011a), *Il divario Nord-Sud in Italia, 1861-2011*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
— (2011b), *The Changing Occupational Structure of Italy 1861-2001: A National and Regional Perspective*, Paper prepared within the International Network for the Comparative History of Occupational Structure (INCHOS), coordinamento di Shaw-Taylor L., Saito O.
D'Antone L. (1997), *Straordinarietà e stato ordinario*, in Barca F. (a cura

di), *Storia del capitalismo italiano*, Donzelli, Roma, pp. 579-625.
— (2011a), *L'IRI da ente transitorio a ente permanente*, mimeo.
— (2011b), *Infrastrutture per l'Italia: 1860-2011*, in SVIMEZ, *Nord e Sud a 150 anni dall'Unità d'Italia*, SVIMEZ, Roma (Quaderni SVIMEZ, numero speciale, pp. 639-650).
Danubio M.E., Amicone E., Vargiu R. (2005), *Height and BMI of Italian Immigrants to the USA, 1908-1970*, in «Economics and Human Biology», 3, pp. 33-43.
Da Rin M., Hellman T.F. (2002), *Banks as Catalysts of Industrialization*, in «Journal of Financial Intermediation», 11, 4, pp. 366-397.
Dasgupta P., Weale M. (1992), *On Measuring the Quality of Life*, in «World Development», 20, 1, pp. 119-131.
D'Aurizio L., Ilardi G. (2011), *Occupazione e investimenti nel mezzogiorno: il ruolo delle imprese del Centro Nord*, in *L'integrazione economica tra il Mezzogiorno e il Centro Nord*, Banca d'Italia, Roma (Seminari e convegni, 9).
Daveri F., Faini R. (1998), *Where Do Migrants Go?*, Università Bocconi – IGIER Working Paper Series, 124.
Daveri F., Lecat R., Parisi M.L. (2011), *Service De-regulation, Competition and the Performance of French and Italian Firms*, Banque de France – Working Papers, 346.
David P.A. (1990), *The Dynamo and the Computer: An Historical Perspective on the Modern Productivity Paradox*, in «The American Economic Review», 80, 2, pp. 355-361.
Davis J. (1982), *Palmerston and the Sicilian Sulphur Crisis of 1840: An Episode in the Imperialism of Free Trade*, in «Risorgimento», 1, 2, pp. 5-24.
— (1991), *Technology and Innovation in an Industrial Late-Comer: Italy in the Nineteenth Century*, in Mathias P., Davis J.A. (a cura di), *Innovation and Technology in Europe. From the Eighteenth Centuryto the Present Day*, Basil Blackwell, Oxford, pp. 62-106.
— (1999), *Mutamenti di prospettiva sul cammino dell'Italia verso il XX secolo*, in Ciocca P., Toniolo G. (a cura di), *Storia economica d'Italia*, 1, *Interpretazioni*, Laterza, Roma-Bari.
Deardorff A. (2004), *Local Comparative Advantage: Trade Costs and the Pattern of Trade*, The University of Michigan, Research Seminar in International Economics – Discussion Papers, 500.
Deaton A. (1997), *The Analysis of Household Surveys: A Microeconometric Approach to Development Policy*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.

De Benedictis L. (2005), *Three Decades of Italian Comparative Advantages*, in «World Economy», 28, pp. 1679-1709.

De Bonis R., Farabullini F., Rocchelli M., Salvio A. (2011), *Financial Institutions' Value Added, Liabilities and Assets from 1861 to 2009: New Evidence for Italy*, mimeo.

— (2012), *Nuove serie storiche di banche e altre istituzioni finanziarie dal 1861 al 2011: che cosa ci dicono?*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 26.

de Cecco M. (2004), *Il declino della grande impresa*, in Toniolo G., Visco V. (a cura di), *Il declino economico dell'Italia: cause e rimedi*, Bruno Mondadori, Milano, pp. 189-203.

de Cecco M. (a cura di) (1993), *L'Italia e il sistema finanziario internazionale 1919-1936*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).

de Cecco M., Ferri G. (2001), *Italy's Financial System: Banks and Industrial Investment*, in Boltho A., Vercelli A., Yoshikawa H. (a cura di), *Comparing Economic Systems: Italy and Japan*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, pp. 64-84.

de Cecco M., Giavazzi F. (1993), *Inflation and Stabilization in Italy: 1946-1951*, in Dornbusch R., Nölling W., Layard R. (a cura di), *Postwar Economic Reconstruction and Lessons for the East Today*, MIT Press, Cambridge, MA.

De' Gennaro M. (1934), *I debiti dello Stato nel Regno d'Italia (1861-1932)*, Tipomeccanica, Napoli.

Del Boca D., Pasqua S., Pronzato C. (2004), *Why are Fertility and Women's Employment Rates so Low in Italy? Lessons from France and the U.K.*, IZA Discussion Papers, 1274.

Del Boca D., Venturini A. (2003), *Italian Migration*, IZA Discussion Papers, 938.

Della Torre G. (2000), *Strutture finanziarie e crescita economica in Italia (1861-1981)*, in Conti G., La Francesca S. (a cura di), *Banche e reti di banche nell'Italia postunitaria*, il Mulino, Bologna, pp. 141-182.

— (2010), *In margine alla stima delle spese delle scuole reggimentali di scrittura e lettura tra Regno di Sardegna e Regno d'Italia, 1847-1883*, Università degli Studi di Siena, mimeo.

Della Torre G., Coccia M., De Leonardis V., Schisani M.C. (2008), *Growth of the Italian Financial System after Political Unification, 1861-1914: Financial Deepening and/or Statistical and Methodological Biases?*, in «Rivista di storia economica», 2, pp. 135-173.

Del Monte A., Giannola A. (1978), *Il Mezzogiorno nell'economia italiana*, il Mulino, Bologna.
De Luca G., Moioli A. (2007), *Debito pubblico e mercati finanziari in Italia. Secoli XIII-XX*, Franco Angeli, Milano.
De Mattia R. (1959), *L'unificazione monetaria italiana*, ILTE, Torino.
De Mauro T. (1991), *Storia linguistica dell'Italia unita*, Laterza, Roma-Bari.
— (2010), *La cultura degli italiani*, Laterza, Roma-Bari.
De Nardis S., Traù F. (2005), *Il modello che non c'era: l'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
Denison E.F. (1967), *Why Growth Rates Differ: Postwar Experience in Nine Western Countries*, Brookings Institution Press, Washington, DC.
De Novellis F. (2012), *L'Italia al bivio: declino o rilancio*, in Paolazzi L., Sylos Labini M. (a cura di), *Cambia Italia. Come fare le riforme e tornare a crescere*, Centro Studi Confindustria, Roma, pp. 21-66.
Dente B. (1995), *Per un diverso Stato*, il Mulino, Bologna.
De Robertis G. (2001), *European Economic Integration and Internal Economic Geography: The Case of Italian Manufacturing Industry 1971-91*, in «International Trade Journal», 15, pp. 345-371.
De Rosa L. (1980), *Emigranti, capitali e banche*, Banco di Napoli, Napoli.
Devos G. (1992), *International Cartels in Belgium and the Netherlands during the Interwar Period: The Nitrogen Case*, in Hara T., Kudo A. (a cura di), *International Cartels in Business History*, University of Tokyo Press, Tokyo, pp. 117-133.
Dew-Becker I., Gordon R.J. (2008), *The Role of Labor-Market Changes in the Slowdown of European Productivity Growth*, NBER Working Papers, 13840.
De Witt G. (2005), *Le fabbriche ed il mondo. L'Olivetti industriale nella competizione globale (1950-1990)*, Franco Angeli, Milano.
Diermeier D., Keane M., Merlo A. (2005), *A Political Economy Model of Congressional Careers*, in «American Economic Review», 95, 1, pp. 347-373.
Di Maio M., Tamagni F. (2008), *The Evolution of World Export Sophistication and the Italian Trade Anomaly*, in «Rivista di Politica Economica», 98, pp. 135-174.
Di Nino V., Eichengreen B., Sbracia M. (2012a), *Currency Undervaluation and Italy's Exports: 1862-2009*, Banca d'Italia, mimeo.

— (2012b), *Real Effects of Nominal Exchange Rates: A View from Trade Theory*, Banca d'Italia, mimeo.
— (2012c), *Undervaluation and Growth since 1861*, Banca d'Italia, mimeo.
Direzione Generale della Statistica (1880-1895), *Statistica giudiziaria civile commerciale*, Sinimberghi, Roma.
— (1884-1925), *Annuario statistico italiano*, Tipografia Elzeviriana, Roma.
— (1896-1906), *Statistica giudiziaria civile e commerciale e statistica notarile*, Bertero, Roma.
Dixit A.K. (1977), *Power of Incentives in Private Versus Public Organizations*, in «American Economic Review», 87, 2, pp. 378-382.
Dixit A., Stiglitz J. (1977), *Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity*, in «American Economic Review», 67, pp. 297-308.
Dornbush R., Draghi M. (a cura di) (1990), *Public Debt Management: Theory and History*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Dosi G. (2000), *Innovation, Organization and Economic Dynamics*, Edward Elgar, Cheltenham.
Dosi G., Pavitt K.L.R., Soete L.L.G. (1990), *The Economics of Technical Change and International Trade*, Harvester Wheatsheaf, Hemel Hempstead.
Dronkers J, de Heus M. (2010), *Negative Selectivity of Europe's Guest-Worker Immigration?*, MPRA Papers, 22213, in http://mpra.ub.uni-muenchen.de/40014/1/MPRA_paper_40014.pdf.
Du Q., Wei S.J. (2011), *Sex Ratios and Exchange Rates*, NBER Working Papers, 16788.
Dunning H. (1983), *Changes in the Level and Structure of International Production: The Last One Hundred Years*, in Casson M. (a cura di), *The Growth of International Business*, Unwin Hyman, London, pp. 84-139.
Dunning J.H., Narula R. (1996), *The Investment Development Path Revisited: Some Emerging Issues*, in Idd. (a cura di), *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, Routledge, London, pp. 1-33.
Dustmann C., Fadlon I., Weiss Y. (2010), *Return Migration, Human Capital Accumulation and the Brain Drain*, University College London, Centre for Research and Analysis of Migration – CReAM Discussion Paper Series, 13.
Dustmann C., Frattini T., Halls C. (2009), *Assessing the Fiscal Costs and Benefits of A8 Migration to the UK*, University College London,

Centre for Research and Analysis of Migration – CReAM Discussion Paper Series, 18.
Duval R. (2003), *Retirement Behaviour in OECD Countries: The Impact of Old-Age Pension Schemes and Other Social Transfer Programmes*, in «OECD Economic Studies», 37, 2, pp. 7-50.
Easterly W., Levine R. (2002), *Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development*, NBER Working Papers, 9106.
Eckaus R.S. (1961), *The North-South Differential in Italian Economic Development*, in «Journal of Economic History», 20, 3, pp. 285-317.
Economic Cooperation Administration (1949), *Italy. Country Study. European Recovery Program*, United States Government Printing Office, Washington, DC.
Edwards S. (1989), *Real Exchange Rates, Devaluation, and Adjustment: Exchange Rate Policy in Developing Countries*, MIT Press, Cambridge, MA.
Egebo T., Englander A.S. (1992), *Institutional Commitments and Policy Credibility: A Critical Survey and Empirical Evidence from the ERM*, in «OECD Economic Studies», 18, pp. 45-84.
Eichengreen B. (1992), *Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression: 1919-1939*, Oxford University Press, Oxford.
— (1996), *Institutions and Economic Growth: Europe after World War II*, in Crafts N., Toniolo G. (a cura di), *Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 38-72.
— (2000), *The EMS Crisis in Retrospect*, NBER Working Papers, 8035.
— (2007), *The European Economy since 1945: Coordinated Capitalism and Beyond*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
— (2008a), *The Real Exchange Rate and Economic Growth*, World Bank, Commission on Growth and Development – Working Papers, 4.
— (2008b), *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*, 2ª ed., Princeton University Press, Princeton, NJ.
— (2009), *La nascita dell'economia europea: dalla svolta del 1945 alla sfida dell'innovazione* (trad. it. di L. Fantacci), Il Saggiatore, Milano.
Eichengreen B., Perkins D., Shin K. (2012), *From Miracle to Maturity: The Growth of the Korean Economy*, Fairbank Center for East Asian Studies, Cambridge, MA.
Eichengreen B., Uzan M. (1992), *The Marshall Plan: Economic Effects and Implications for Eastern Europe and the Former USSR*, in «Economic Policy», 14, aprile, pp. 13-75.

Einaudi L. (1900), *Un principe mercante: studio sulla espansione coloniale italiana*, Fratelli Bocca Editori, Torino.
— (2007), *Le politiche dell'immigrazione in Italia dall'Unità a oggi*, Laterza, Roma-Bari.
Ellena V. (1879), *La statistica di alcune industrie italiane*, Tipografia Elzeviriana, Roma.
Elley W.B. (a cura di) (1994), *The IEA Study of Reading Literacy: Achievement and Instruction in Thirty-Two School Systems*, Pergamon Press, Oxford.
Elmendorf D.W., Mankiw G.N. (1999), *Government Debt*, in Taylor J.B., Woodford M. (a cura di), *Handbook of Macroeconomics*, vol. 1C, North-Holland/Elsevier, Amsterdam, pp. 1615-1669.
Enrietti A., Lanzetti R. (2002), *Fiat Auto: le ragioni della crisi e gli effetti a livello locale*, Università degli Studi di Bergamo – Quaderni del Dipartimento di Scienze Economiche «Hyman P. Minsky», 7.
Ercolani P. (1975), *Documentazione statistica di base*, in Fuà G. (a cura di), *Lo sviluppo economico in Italia*, 3, *Studi di settore e documentazione di base*, Franco Angeli, Milano, pp. 388-472.
— (1978), *Documentazione statistica di base*, in Fuà G. (a cura di), *Lo sviluppo economico in Italia*, 3, *Studi di settore e documentazione di base*, 3ª ed., Franco Angeli, Milano, pp. 388-472.
Esposito C. (1968), *L'andamento nel tempo e nello spazio della bontà dei giudizi*, in Castellano C., Pace C., Palomba G. (a cura di), *L'efficienza della giustizia italiana e i suoi effetti economico-sociali*, Laterza, Bari, pp. 197-244.
Estevadeordal A. (1997), *Measuring Protection in the Early Twentieth Century*, in «European Review of Economic History», 1, pp. 89-125.
Esteves R., Khoudour-Castéras D. (2009), *A Fantastic Rain of Gold: European Migrants' Remittances and Balance of Payments Adjustment during the Gold Standard Period*, in «Journal of Economic History», 69, 4, pp. 951-985.
— (2011), *Remittances, Capital Flows and Financial Development during the Mass Migration Period*, in «European Review of Economic History», 15, pp. 443-474.
European Commission (2009), *GDP and Beyond: Measuring Progress in a Changing World*, Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, COM (2009) 433 final, Brussels.
Eurostat (2010), *Education Across the European Union. Statistics and*

Indicators, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg.
Fabiani S., Schivardi F., Trento S. (2005), *ICT Adoption in Italian Manufacturing: Firm-Level Evidence*, in «Industrial and Corporate Change», 14, 2, pp. 225-249.
Fagerberg J. (1987), *A Technology Gap Approach to Why Growth Rates Differ*, in «Research Policy», 16, 2-4, pp. 87-99.
— (1994), *Technology and International Differences in Growth Rates*, in «Journal of Economic Literature», 32, 3, pp. 1147-1175.
Faggio G., Nickell S. (2007), *Patterns of Work across the OECD*, in «Economic Journal», 117, 521, pp. 416-440.
Faini R. (1983), *Cumulative Processes of De-industrialisation in an Open Region. The Case of Southern Italy, 1951-1973*, in «Journal of Development Economics», 12, pp. 277-301.
— (2003), *The Brain Drain: An Unmitigated Blessing?*, Centro Studi Luca d'Agliano – Development Studies Working Papers, 173.
Faini R., Venturini A. (1994a), *Italian Emigration in the Pre-War Period*, in Hatton T.J., Williamson J.G. (a cura di), *Migration and the International Labour Market 1850-1939*, Routledge, London, pp. 72-90.
— (1994b), *Migration and Growth: The Experience of Southern Europe*, CEPR Discussion Papers, 964.
Fauri F. (1996), *The Role of Fiat in the Development of the Italian Car Industry in the 1950's*, in «Business History Review», 70, 2, pp. 167-206.
— (2008), *What Italian Business Disliked about a European Common Market*, in «Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte», 49, 2, pp. 39-52.
— (2010), *Il piano Marshall e l'Italia*, il Mulino, Bologna.
Federici D., Marconi D. (2002), *On Exports and Economic Growth: The Case of Italy*, in «Journal of International Trade and Economic Development», 11, pp. 323-340.
Federico G. (1994a), *Il filo d'oro. L'industria mondiale della seta dalla restaurazione alla grande crisi*, Marsilio, Venezia.
— (1994b), *Una crisi annunciata: la gelsibachicoltura*, in D'Attore P., De Bernardi A. (a cura di), *Studi sull'agricoltura italiana. Società rurale e modernizzazione*, Fondazione Giangiacomo Feltrinelli, Milano, pp. 343-372.
— (1996), *Italy, 1860-1940: A Little-known Success Story*, in «Economic History Review», 49, 4, pp. 764-786.
— (1997), *An Economic History of Silk Industry, 1830-1930*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

— (1998), *Italy's Late and Unprofitable Forays into Empire*, in «Revista de Historia Economica», 16, pp. 377-402.
— (1999), *Harmful or Irrelevant? Italian Industrial Policy, 1945-1973*, in Kikkawa T., Hikino T. (a cura di), *Policies for Competitiveness*, Oxford University Press, Oxford, pp. 309-335.
— (2003a), *Heights, Calories and Welfare: A New Perspective on Italian Industrialization, 1854-1913*, in «Economics & Human Biology», 1, 3, pp. 289-308.
— (2003b), *La struttura industriale (1911-1996)*, in Giannetti R., Vasta M. (a cura di), *L'impresa italiana nel Novecento*, il Mulino, Bologna, pp. 41-88.
— (2003c), *Le nuove stime della produzione agricola italiana, 1860-1910: primi risultati e implicazioni*, in «Rivista di storia economica», 19, 3, pp. 359-381.
— (2006), *Protection and Italian Economic Development: Much Ado about Nothing*, in Dormois J.-P., Lains P. (a cura di), *Classical Trade Protectionism 1815-1914*, Routledge, London, pp. 193-218.
— (2007a), *Ma l'agricoltura meridionale era davvero arretrata?*, in «Rivista di Politica Economica», 97, 3-4, pp. 317-340.
— (2007b), *Market Integration and Market Efficiency: The Case of 19th Century Italy*, in «Explorations in Economic History», 44, pp. 293-316.
— (2010), *When did European Markets Integrate?*, in «European Review of Economic History», 15, pp. 93-126.
Federico G., Malanima P. (2004), *Progress, Decline, Growth: Product and Productivity in Italian Agriculture, 1000-2000*, in «Economic History Review», 57, 3, pp. 437-464.
Federico G., Natoli S., Tattara G., Vasta M. (2011), *Il commercio estero italiano, 1862-1950*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).
Federico G., O'Rourke K.H. (2000a), *A Social Accounting Matrix for Italy*, in «Rivista di storia economica», 16, pp. 3-35.
— (2000b), *Much Ado about Nothing? Italian Trade Policy in the Late Nineteenth Century*, in Pamuk Ş., Williamson J.G. (a cura di), *The Mediterranean Response to Globalisation before 1950*, Routledge, London, pp. 269-296.
Federico G., Tena A. (1998a), *Was Italy a Protectionist Country?*, in «European Review of Economic History», 2, pp. 73-97.
— (1998b), *Did Trade Policy Foster Italian Industrialization? Evidences from Effective Protection Rates 1870-1930*, in «Research in Economic History», 19, pp. 111-130.

Federico G., Toninelli P.A. (2006), *Business Strategies from Unification Up to the 1970s*, in Giannetti R., Vasta M. (a cura di), *Evolution of Italian Enterprises in the 20th Century*, Physica-Verlag, Heidelberg, pp. 191-230.
Federico G., Vasta M. (2010), *Was Industrialization an Escape from the Commodity Lottery? Evidence from Italy, 1861-1939*, in «Explorations in Economic History», 47, pp. 228-243.
Federico G., Wolf N. (2011), *Comparative Advantage in Italy: A Long Run Perspective*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 9.
Federico S. (2008), *Outsourcing versus Integration at Home and Abroad*, mimeo.
— (2010), *Industry Dynamics and Competition from Low-Wage Countries: Evidence from Italy*, mimeo.
Feenstra R., Lipsey R., Deng H., Ma A., Mo H. (2005), *World Trade Flows: 1962-2000*, NBER Working Papers, 11040.
Feinstein C. (1988), *The Rise and Fall of the Williamson Curve. Review of Did British Capitalism Breed Inequality?*, Williamson J.G. (a cura di), in «Journal of Economic History», 48, 3, pp. 699-729.
Felice E. (2005a), *Il valore aggiunto regionale. Una stima per il 1891 e per il 1911 e alcune elaborazioni di lungo periodo (1891-1971)*, in «Rivista di storia economica», 21, 3, pp. 83-124.
— (2005b), *Il reddito delle regioni italiane nel 1938 e nel 1951. Una stima basata sul costo del lavoro*, in «Rivista di storia economica», 21, 1, pp. 3-30.
— (2007a), *Divari regionali e intervento pubblico*, il Mulino, Bologna.
— (2007b), *I divari regionali in Italia sulla base degli indicatori sociali (1871-2001)*, in «Rivista di Politica Economica», 97, 3-4, pp. 359-405.
— (2011), *The Determinants of Italy's Regional Imbalances over the Long Run: Exploring the Contributions of Human and Social Capital*, University of Oxford – Discussion Papers in Economic and Social History, 88.
Fenoaltea S. (1983), *Italy*, in O'Brien P.K. (a cura di), *Railways and the Economic Development of Western Europe*, Macmillan, London, pp. 49-120.
— (1984), *Railway Construction in Italy, 1861-1913*, in «Rivista di storia economica», 1, pp. 26-58.
— (1985), *Le opere pubbliche in Italia. 1861-1913*, in «Rivista di storia economica», 2, 3, pp. 335-370.
— (1987), *Le costruzioni in Italia, 1861-1913*, in «Rivista di storia economica», 4, 1, pp. 1-34.

— (1988), *International Resource Flows and Construction Movements in the Atlantic Economy: The Kuznets Cycle in Italy 1961-1913*, in «Journal of Economic History», 48, 3, pp. 605-637.
— (1993), *Politica doganale, sviluppo industriale, emigrazione: verso una riconsiderazione del dazio sul grano*, in «Rivista di storia economica» 10, 1, pp. 65-77.
— (2002), *Production and Consumption in Post-Unification Italy: New Evidence, New Conjectures*, in «Rivista di storia economica», 3, pp. 251-299.
— (2003), *Peeking Backwards: Regional Aspects of Industrial Growth in Post-Unification Italy*, in «Journal of Economic History», 63, pp. 1059-1102.
— (2005), *Seta, agricoltura e sviluppo economico in Italia*, in «Rivista di storia economica», 21, 3, pp. 117-149.
— (2006), *L'economia italiana dall'Unità alla Grande Guerra*, Laterza, Roma-Bari.
— (2007), *I due fallimenti della storia economica: il periodo post-unitario*, in «Rivista di Politica Economica», 97, 3-4, pp. 341-358.
— (2011a), *On the Structure of Italian Economy (1861-1913)*, in «Rivista di storia economica», 17, 7, pp. 61-72.
— (2011b), *The Reinterpretation of Italian Economic History: From Unification to the Great War*, Cambridge University Press, New York.
Ferenczi I., Wilcox W. (1929), *International Migrations*, National Bureau of Economic Research, New York.
Ferguson T., Voth H.-J. (2008), *Betting on Hitler: The Value of Political Connections in Nazi Germany*, in «Quarterly Journal of Economics», 123, 1, pp. 101-137.
Ferrera M. (1984), *Il welfare state in Italia. Sviluppo e crisi in prospettiva comparata*, il Mulino, Bologna.
Ferri G., Trento S. (1997), *La dirigenza delle grandi banche e delle grandi imprese: ricambio e legami*, in Barca F. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano*, Donzelli, Roma, pp. 405-427.
Ferrie J.P., Mokyr J. (1994), *Emigration and Entrepreneurship in the Nineteenth Century U.S.*, in Giersch H. (a cura di), *Aspects of International Migration*, Springer Verlag, Berlin, pp. 115-138.
Feyrer J. (2009), *Distance, Trade and Income – The 1967 to 1975 Closing of the Suez Canal as a Natural Experiment*, NBER Working Papers, 15557.
Field A.J. (2011), *A Great Leap Forward: 1930s Depression and U.S. Economic Growth*, Yale University Press, New Haven, CT.

Findlay R., O'Rourke K.H. (2007), *Power and Plenty: Trade, War and the World Economy in the Second Millennium*, Oxford University Press, Oxford.

Finicelli A., Liccardi A., Sbracia M. (2005), *A New Indicator of Competitiveness for Italy and the Main Industrial and Emerging Countries*, Banca d'Italia – Supplementi al Bollettino Statistico: Note Metodologiche, 66.

Fisman R. (2001), *Estimating the Value of Political Connections*, in «American Economic Review», 91, 4, pp. 1095-1102.

Fisman R., Love I. (2004a), *Financial Development and Intersectoral Allocation: A New Approach*, in «Journal of Finance», 59, pp. 2785-2807.

— (2004b), *Financial Development and Growth in the Short and the Long Run*, NBER Working Papers, 10236.

Flora P., Kraus F., Pfenning W. (1987), *State, Economy, and Society in Western Europe, 1815-1975*, Campus Verlag, Frankfurt.

Fodor G. (2000), *I prestiti internazionali all'Italia del 1964*, in Cotula F. (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta*, 1, *L'Italia nel contesto internazionale*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).

Foerster R. (1919*)*, *Italian Emigration of our Times*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Fogel R.W., Engerman S.L., Trussell J. (1982), *Exploring the Uses of Data on Height: The Analysis of Long-Term Trends in Nutrition, Labor Welfare, and Labor Productivity*, in «Social Science History», 6, 4, pp. 401-421.

Fohlin C. (1998), *Fiduciary and Firm Liquidity Constraints: The Italian Experience with German-Style Universal Banking*, in «Explorations in Economic History», 35, pp. 83-107.

— (1999), *Capital Mobilization and Utilization in Latecomer Economies: Germany and Italy Compared*, in «European Review of Economic History», 2, pp. 139-174.

— (2007), *Finance Capitalism and Germany's Rise to Industrial Power*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

— (2012), *Mobilizing Money: How the World's Richest Nations Financed Industrial Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Forsyth D.J. (1993), *The Crisis of Liberal Italy: Monetary and Financial Policy, 1914-1922*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Fortis M. (2005), *Le due sfide del made in Italy: globalizzazione ed innovazione*, il Mulino, Bologna.

Fortunato G. (1973), *Il Mezzogiorno e lo Stato italiano*, I, Vallecchi, Firenze.
Francese M., Pace A. (2008), *Italian Public Debt since National Unification: A Reconstruction of the Time Series*, Banca d'Italia – Questioni di economia e finanza, 31.
Franco D. (1993), *L'espansione della spesa pubblica in Italia*, il Mulino, Bologna.
Frankel J., Romer D. (1999), *Does Trade Cause Growth*, in «American Economic Review», 89, pp. 379-399.
Fratianni M., Marchionne F. (2008), *Trade Costs and Provincial Heterogeneity in Italy*, in http://ssrn.com/abstract = 1115519.
Fratianni M., Spinelli F. (2001), *Storia monetaria d'Italia. Lira e politica monetaria dall'Unità all'Unione Europea*, Etas, Milano.
— (2004), *The Strong Lira Policy and Deflation in Italy's Interwar Period*, in Burdekin R.C.K., Siklos P.L. (a cura di), *Deflation: Currentand Historical Perspectives*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 218-240.
Freeman C. (2006), *Is a Great Labor Shortage Coming? Replacement Demand in the Global Economy*, NBER Working Papers, 12541.
Fuà G. (1978-1983), *Lo sviluppo economico in Italia: storia dell'economia italiana negli ultimi cento anni*, Franco Angeli, Milano.
Fuà G. (a cura di) (1978), *Lo sviluppo economico in Italia*, 3, *Studi di settore e documentazione di base*, 3ª ed., Franco Angeli, Milano.
Fuà G., Zacchia C. (a cura di) (1983), *Industrializzazione senza fratture*, il Mulino, Bologna.
— (a cura di) (1984), *Industrializzazione senza fratture*, il Mulino, Bologna (1ª ed. 1983).
Fujita M., Krugman P., Venables A.J. (1999), *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, MIT Press, Cambridge, MA.
Gagliardi L., Percoco M. (2011), *Regional Disparities in Italy over the Long Run: The Role of Human Capital and Trade Policy*, in «Région et développement», 33, pp. 81-105.
Galindo A., Schiantarelli F., Weiss A. (2007), *Does Financial Liberalization Improve the Allocation of Investment? Micro-Evidence from Developing Countries*, in «Journal of Development Economics», 83, 2, pp. 562-587.
Gallaway L.E., Rydén R., Vedder R.K. (1975), *Internal Labor Migration in Sweden, 1967*, in «Swedish Journal of Economics», 75, 3, pp. 257-265.

Garonna P., Gros-Pietro G.M. (2004), *Il modello italiano di competitività*, Il Sole 24 Ore, Milano.
Gavosto A., Venturini A., Villosio C. (1999), *Do Immigrants Compete with Natives?*, in «Labour», 13, 3, pp. 603-622.
Genovesi G. (2010), *Storia della scuola in Italia dal Settecento a oggi*, 2ª ed., Laterza, Roma-Bari (1ª ed. 1998).
Gentile E. (1977), *Storia dell'Italia contemporanea*, 2, *L'età giolittiana: 1899-1914*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.
Gerschenkron A. (1947), *The Soviet Indices of Industrial Production*, in «Review of Economics and Statistics», 34, pp. 217-226.
— (1955), *Notes on the Rate of Industrial Growth in Italy, 1881-1913*, in «Journal of Economic History», 4, pp. 360-375.
— (1962a), *Economic Backwardness in Historical Perspective, a Book of Essays*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
— (1962b), *Notes on the Rate of Industrial Growth in Italy, 1881-1913*, in Id. (a cura di), *Economic Backwardness in Historical Perspective, a Book of Essays*, Harvard University Press, Cambridge, MA, pp. 72-89.
— (1965), *Il problema storico dell'arretratezza economica*, Einaudi, Torino.
Giannetti R. (1991), *Cambiamenti non adattativi dell'organizzazione industriale: L'industria elettromeccanica italiana 1883-1940*, in «Annali di storia dell'impresa», 7, pp. 131-205.
— (1994), *Mutamento tecnico e sviluppo (1880-1980)*, in Ciocca P. (a cura di), *Il progresso economico dell'Italia*, il Mulino, Bologna, pp. 47-80.
— (1998), *Tecnologia e sviluppo economico italiano, 1870-1990*, il Mulino, Bologna.
— (1999), *Il Progresso tecnologico*, in Amatori F., *et al.* (a cura di), *Storia d'Italia. Annali*, 15, *L'industria*, Einaudi, Torino, pp. 387-440.
Giannetti R., Pastorelli S. (2007), *Il sistema nazionale di innovazione negli anni Cinquanta e Sessanta*, in Antonelli C., *et al.* (a cura di), *Innovazione tecnologica e sviluppo industriale nel secondo dopoguerra*, Laterza, Roma-Bari, pp. 595-811 (Collana storica della Banca d'Italia).
Giannetti R., Vasta M. (2006), *L'impresa italiana del Novecento*, il Mulino, Bologna.
Giavazzi F., Spaventa L. (1989), *Italy: The Real Effects of Inflation and Disinflation*, in «Economic Policy», 4, 8, aprile, pp. 133-171.
Giavazzi F., Spaventa L. (a cura di) (1988), *High Public Debt: The Ita-*

lian Experience, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Giffoni F., Gomellini M. (2013), *Brain Gain in the Age of Mass Migration*, mimeo.
Gigliobianco A. (2006), *Via Nazionale. Banca d'Italia e classe dirigente. Cento anni di storia*, Donzelli, Roma.
Gigliobianco A., Giordano C. (2012), *Does Economic Theory Matter in Shaping Banking Regulation? A Case-study of Italy*, in «Accounting, Economics and Law», 2, 1, art. 5, pp. 1-75.
Gigliobianco A., Giordano C., Toniolo G. (2009), *Innovation and Regulation in the Wake of Financial Crises in Italy (1880s-1930s)*, in Gigliobianco A., Toniolo G. (a cura di), *Financial Market Regulation in the Wake of Financial Crises: The Historical Experience*, Banca d'Italia, Roma, pp. 45-73 (Seminari e convegni, 1).
Gilmore O. (2009), *Corporatism and Growth since 1945: Testing the Eichengreen Hypothesis*, University of Warwick, MSc dissertation, mimeo.
Gioberti V. (1845), *Del primato morale e civile degli italiani*, Bonamici & Co., Lausanne.
Giordano C., Zollino F. (2013), *A Historical Reconstruction of Capital and Labour in Italy, 1861-2012*, Banca d'Italia, mimeo.
Giordano F. (2007), *Storia del sistema bancario italiano*, Donzelli, Roma.
Giugliano F. (2011), *Crisis? Which Crisis? New Estimates of Industrial Value Added in Italy during the Great Depression*, mimeo.
— (2012), *Industrial Policy and Productivity Growth in Italy*, University of Oxford, DPhil dissertation, mimeo.
Giuliano P. (2007), *Living Arrangements in Western Europe: Does Cultural Origin Matter?*, in «Journal of the European Economic Association», 5, 5, pp. 927-952.
Giura V. (1973), *La questione degli zolfi siciliani*, Librairie Droz, Genève.
Giusti F. (1965), *Bilanci demografici della popolazione italiana dal 1861 al 1961*, in ISTAT, *Sviluppo della popolazione italiana dal 1861 al 1961*, Istituto centrale di statistica, Roma (Annali di statistica, s. 8, 17).
Goebel M. (2010), *Gauchos, Gringos, and Gallegos: The Assimilation of Italian and Spanish Immigrants in the Making of Modern Uruguay, 1880-1930*, in «Past & Present», 208, pp. 191-229.
Goldin C. (1994), *The Political Economy of Immigration Restriction in the United States, 1890 to 1921*, in Goldin C., Libecap G. (a cura di), *The Regulated Economy: A Historical Approach to Political Economy*, University of Chicago Press, Chicago, pp. 223-258.

Goldin C., Sokoloff K. (1982), *Women, Children, and Industrialization in the Early Republic: Evidence from Manufacturing Censuses*, in «Journal of Economic History», 42, 4, pp. 741-774.
Goldsmith R.W., Zecchini S. (1999), *The National Balance Sheet of Italy (1861-1973)*, in «Rivista di storia economica», 15, 1, pp. 3-20.
Golinelli R. (1998), *La ricostruzione dei dati di contabilità nazionale: metodi e confronti*, mimeo.
Golinelli R., Monterastelli M. (1990), *Un metodo per la ricostruzione di serie storiche compatibili con la nuova contabilità nazionale (1951-1989)*, Prometeia, Bologna (Note di lavoro, 9001).
Golini A. (1978), *Migrazioni interne, distribuzione della popolazione e urbanizzazione in Italia*, in Rosoli G. (a cura di), *Un secolo di emigrazione italiana, 1876-1976*, Centro Studi Emigrazione, Roma, pp. 153-185.
Gomellini M., Ó Gráda C. (2011), *Outward and Inward Migrations in Italy: A Historical Perspective*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 8.
Gomellini M., Pianta M. (2007), *Commercio con l'estero e tecnologia negli anni Cinquanta e Sessanta*, in Antonelli C., *et al.* (a cura di), *Innovazione tecnologica e sviluppo industriale nel secondo dopoguerra*, Laterza, Roma-Bari, pp. 358-594 (Collana storica della Banca d'Italia).
Goodwin J. (1842), *Progress of the Two Sicilies under the Spanish Bourbons, from the Year 1734-35 to the Year 1840*, in «Journal of Royal Statistical Society of London», 5, 2, luglio, pp. 177-207.
Gordon R.J. (2008), *Comparing Welfare in Europe and the United States*, in Eichengreen B., Landesmann M., Stiefel D. (a cura di), *The European Economy in an American Mirror*, Routledge, Abingdon, pp. 15-40.
Gorodnichenko Y., Roland G. (2010), *Culture, Institutions and the Wealth of Nations*, CEPR Discussion Papers, 8013.
— (2011), *Which Dimensions of Culture Matter for Long Run Growth?*, in «American Economic Review», 101, 3, pp. 492-498.
Gradstein M. (2004), *Governance and Growth*, in «Journal of Development Economics», 73, 2, pp. 505-518.
Gramsci A. (2007), *Quaderni del carcere*, Einaudi, Torino.
Graziani A. (1960), *Il commercio estero del Regno delle Due Sicilie dal 1832 al 1858*, Edindustria Editoriale, Roma (Archivio economico dell'unificazione italiana, s. I, 10, 1).
Graziani A. (a cura di) (1972), *L'economia italiana: 1945-1970*, il Mulino, Bologna.

— (a cura di) (1979), *L'economia italiana dal 1945 a oggi*, 2ª ed., il Mulino, Bologna.
Gressani D., Guiso L., Visco I. (1987), *Il rientro dell'inflazione: un'analisi con il modello econometrico della Banca d'Italia*, Banca d'Italia, Roma (Contributi all'analisi economica del Servizio Studi, 3, pp. 125-203).
Griliches Z. (1990), *Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey*, in «Journal of Economic Literature», 28, 4, pp. 1661-1707.
Guarino G., Toniolo G. (1993), *La Banca d'Italia e il sistema bancario 1919-1936*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).
Guerrieri P., Milana C. (1990), *L'Italia e il commercio mondiale*, il Mulino, Bologna.
Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2004), *The Role of Social Capital in Financial Development*, in «American Economic Review», 94, 3, pp. 526-556.
— (2008a), *Long Term Persistence*, NBER Working Papers, 14278.
— (2008b), *Social Capital as Culture, Marshall Lecture at the 2007 EEA Meeting in Budapest*, in «Journal of the European Economic Association», 6, 2-3, pp. 295-320.
— (2010), *Civic Capital as the Missing Link*, in Benhabib J., Bisin A., Jackson M. (a cura di), *Handbook of Social Economics*, North-Holland/Elsevier, Amsterdam, pp. 417-480.
Gupta N., Yuan K. (2009), *On the Growth Effects of Stock Market Liberalizations*, in «Review of Financial Studies», 22, pp. 4715-4752.
Gust C., Marquez J. (2004), *International Comparisons of Productivity Growth: The Role of Information Technology and Regulatory Practices*, in «Labour Economics», 11, febbraio, pp. 33-58.
Gwartney J., Hall J., Lawson R. (2011), *Economic Freedom of the World: 2011 Annual Report*, Fraser Institute, Vancouver.
Hadri K. (2000), *Testing for Stationarity in Heterogeneous Panel Data*, in «Econometrics Journal», 3, pp. 148-161.
Hall B.H., Lotti F., Mairesse J. (2009), *Innovation and Productivity in SMEs: Empirical Evidence for Italy*, in «Small Business Economics», 33, 1, pp. 13-33.
Hall P.A., Soskice D. (2001), *An Introduction to Varieties of Capitalism*, in Idd. (a cura di), *Varieties of Capitalism*, Oxford University Press, Oxford, pp. 1-68.
Hall R.E., Jones C.I. (1999), *Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Workers Than Others?*, in «Quarterly Journal of Economics», 114, 1, pp. 83-116.

Hanushek E.A., Woessmann L. (2009), *Do Better Schools Lead to More Growth: Cognitive Skills, Economic Outcomes, and Causation*, NBER Working Papers, 14633.
Harrigan J., Deng H. (2008), *China's Local Comparative Advantage*, NBER Working Papers, 13963.
Harris J., Schiantarelli F., Siregar M. (1994), *The Effect of Financial Liberalization on the Capital Structure and Investment Decisions of Indonesian Manufacturing Establishments*, in «World Bank Economic Review», 8, 1, pp. 17-47.
Harris R.D.F., Tzavalis E. (1999), *Inference for Unit Roots in Dynamic Panels Where the Time Dimension Is Fixed*, in «Journal of Econometrics», 91, pp. 201-226.
Hatton T.J. (1995), *A Model of U.K. Emigration, 1870-1913*, in «Review of Economics and Statistics», 77, pp. 407-415.
— (2010), *The Cliometrics of International Migration: A Survey*, in «Journal of Economic Survey», 24, pp. 941-969.
Hatton T.J., Bray B.E. (2010), *Long Run Trends in the Heights of European Men, 19th-20th Centuries*, in «Economics & Human Biology», 8, 3, pp. 405-413.
Hatton T.J., Williamson J.G. (1998a), *The Age of Mass Migration: Causes and Economic Impact*, Oxford University Press, New York.
— (1998b), *Segmented Markets, Multiple Destinations: Italian Experience*, in Idd., *The Age of Mass Migration: Causes and Economic Impact,*, Oxford University Press, New York, pp. 95-122.
— (2005), *Global Migration and the World Economy: Two Centuries of Policy and Performance*, MIT Press, Cambridge, MA.
— (2008), *The Impact of Immigration: Comparing Two Global Eras*, in «World Development», 36, 3, pp. 345-361.
Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. (2007), *What You Export Matters*, in «Journal of Economic Growth», 12, pp. 1-25.
Head K., Mayer T. (2006), *Regional Wage and Employment Responses to Market Potential in the EU*, in «Regional Science and Urban Economics», 36, 5, pp. 573-594.
— (2011), *Gravity, Market Potential and Development*, in «Journal of Economic Geography», 11, 2, pp. 281-294.
Heckelman J.C. (2007), *Explaining the Rain: The Rise and Decline of Nations after 25 Years*, in «Southern Journal of Economics», 74, 1, pp. 18-33.
Hennings K.H. (1982), *West Germany*, in Boltho A. (a cura di), *The Eu-*

ropean Economy: Growth and Crisis, Oxford University Press, Oxford, pp. 472-501.
Hertner P. (1984), *Il capitale tedesco in Italia dall'Unità alla prima guerra mondiale: banche miste e sviluppo economico italiano*, il Mulino, Bologna.
— (1986), *Il capitale tedesco nell'industria elettrica italiana fino alla prima guerra mondiale*, in Bezza B. (a cura di), *Energia e sviluppo. L'industria elettrica italiana e la società Edison*, Einaudi, Torino, pp. 211-256.
— (1998), *Free-Standing Companies in Italy, 1883-1912*, in Schroeter H., Wilkins M. (a cura di), *The Free-Standing Company in the World Economy, 1830-1996*, Oxford University Press, Oxford, pp. 151-60.
Heston A., Summers R., Aten B. (2009), *Penn World Table Version 6.3*, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania, in https://pwt.sas.upenn.edu/php_site/pwt_index.php.
Hirschman A.O. (1948a), *Inflation and Deflation in Italy*, in «American Economic Review», 38, 4, pp. 598-606.
— (1948b), *Economic and Financial Conditions in Italy*, in «Review of Foreign Developments», 102, pp. 1-17.
Hoffmann W. (1965), *Das Wachstum der Deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19 Jahrhunderts*, Springer Verlag, Berlin.
Hoj J., Jimenez M., Maher M., Nicoletti G., Wise M. (2007), *Product Market Competition in OECD Countries: Taking Stock and Moving Forward*, OECD Economics Department Working Papers, 575.
Holmstrom B., Milgrom P. (1991), *Multitask Principal-Agent Analysis*, in «The Journal of Law, Economics, and Organization», 7, numero speciale, pp. 24-52.
Holmstrom B., Tirole J. (1991), *Transfer Pricing and Organizational Form*, in «The Journal of Law, Economics, and Organization», 7, 2, pp. 201-228.
Holt D., Smith T.M.F. (1979), *Post Stratification*, in «Journal of the Royal Statistical Society», 142, 1, pp. 33-46.
Horowitz D.L. (1966), *Storia del movimento sindacale in Italia*, 2ª ed., il Mulino, Bologna.
Horrell S., Humphries J. (1995), *Women's Labour Force Participation and the Transition to the Male-Breadwinner Family, 1790-1865*, in «Economic History Review», 48, 1, pp. 89-117.
Hounsell D.A. (1984), *From the American System to Mass Production, 1800-1932*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.

Houthakker H.S., Magee S.P. (1969), *Income and Price Elasticities in World Trade*, in «Review of Economics and Statistics», 51, 2, pp. 111-125.

Howell D.R., Baker D., Glyn A., Schmitt J. (2007), *Are Protective Labor Market Institutions at the Root of Unemployment? A Critical Review of the Evidence*, in «Capitalism and Society», 2, 1, pp. 1-73.

Huberman M. (2004), *Working Hours of the World Unite? New International Evidence of Worktime, 1870-1913*, in «Journal of Economic History», 64, 4, pp. 964-1001.

— (2012), *Odd Couple: International Trade and Labor Standards in History*, Yale University Press, New Haven, CT.

Hummels D.L., Klenow P.J. (2005), *The Variety and Quality of a Nation's Exports*, in «American Economic Review», 95, pp. 704-723.

Huntington S. (1968), *Political Order in Changing Societies*, Yale University Press, New Haven, CT.

«Il Sole 24 Ore» (anni vari).

«Il Taccuino dell'azionista: annuario di documentazione finanziaria, industriale e di borsa» (anni vari), Databank, Milano.

Im K.S., Pesaran M.H., Shin Y. (2003), *Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels*, in «Journal of Econometrics», 115, pp. 53-74.

Immordino G., Pagano M., Polo M. (2011), *Incentives to Innovation and Social Harm: Laissez-Faire, Authorization or Penalties?*, Università Bocconi – IGIER Working Paper Series, 349.

Inklaar R., O'Mahony M., Timmer M.P., van Ark B. (2010), *Economic Growth in Europe: A Comparative Industry Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Inklaar R., Timmer M.P. (2008), *GGDC Productivity Level Database: International Comparisons of Output, Inputs and Productivity at the Industry Level*, University of Groningen, Groningen Growth and Development Centre – GGDC, Research Memorandum GD-104.

International Labour Organization (1996), *Economically Active Population 1950-2010*, Bureau of Statistics International Labour Office, Genève.

International Monetary Fund (1948-2010), *International Financial Statistics*, International Monetary Fund, Washington, DC.

Ipsen C. (1996), *Dictating Demography: The Problem of Population in Fascist Italy*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Irons J., Bivens J. (2010), *Government Debt and Economic Growth. Overreaching Claims of Debt "Thresholds" Suffer from Theoretical and Empirical Flaws*, Economic Policy Institute Briefing Papers, 271.

Irwin D. (1993), *The GATT's Contribution to Economic Recovery in Post-War Western Europe*, NBER Working Papers, 442.
Irwin D., Tervio M. (2002), *Does Trade Raise Income? Evidence from the Twentieth Century*, in «Journal of International Economics», 58, pp. 1-18.
ISTAT (1939-1949), *Censimento industriale e commerciale, 1937-1940. Risultati per classi di industrie*, 3, *Industrie estrattive, metallurgiche e meccaniche*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma.
— (1942-1955), *Statistica giudiziaria civile*, Tip. F. Failli, Roma.
— (1946-1954), *Statistica del commercio con l'estero*, Tip. F. Failli, Roma.
— (1949-1984), *Annuario di statistiche giudiziarie*, Istituto Centrale di Statistica, Roma.
— (1949-2010), *Annuario statistico italiano*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma.
— (1950-1972), *Annuario statistico dell'istruzione italiana*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma.
— (1953), *Commercio con l'estero. Anni 1950-1951*, Tip. F. Failli, Roma.
— (1953-1987), *Statistica annuale del commercio con l'estero*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma.
— (1957), *Indagine statistica sullo sviluppo del reddito nazionale in Italia dal 1861 al 1956*, Istituto centrale di Statistica, Roma (Annali di statistica, s. 8, 9).
— (1973), *Annuario di contabilità nazionale*, Istituto Centrale di Statistica, Roma.
— (1973-1990), *Annuario statistico dell'istruzione*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma.
— (1986), *Sommario di statistiche storiche italiane, 1926-1985*, Istituto Centrale di Statistica, Roma.
— (1987-1998), *Statistiche dell'istruzione universitaria*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma.
— (1989-1998), *Statistiche delle scuole secondarie superiori*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma.
— (2002), *Statistiche dei trasporti, anno 1999*, ISTAT, Roma.
— (2007), *Annuario delle Pubbliche Amministrazioni*, ISTAT, Roma.
— (2009a), *Il valore della moneta in Italia dal 1861 al 2008*, ISTAT, Roma.
— (2009b), *La misura della povertà assoluta*, ISTAT, Roma (Metodi e norme, 39).
— (2010), *Rapporto annuale. La situazione del paese nel 2010*, ISTAT, Roma.

— (2011a), *Conti economici nazionali*, in http://www.istat.it/dati/dataset/20110415_00.
— (2011b), *I Conti nazionali*, in http://www.istat.it/it/archivio/43009.
— (2011c), *L'Italia in 150 anni. Sommario di statistiche storiche 1861-2010*, ISTAT, Roma.
— (2011d), *Struttura e dimensione delle imprese*, Comunicato stampa del 1° giugno 2011, ISTAT, Roma.
— (2011e), *Struttura, performance e nuovi investimenti delle multinazionali italiane all'estero. Anni 2009-2011*, ISTAT, Roma.
— (2012), *Serie storiche. L'archivio della statistica italiana*, in http://serie storiche. istat.it/.
ISTAT, ICE (2000-2009), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, ISTAT, Roma.
Istituto Centrale di Statistica del Regno d'Italia (1926-1944), *Annuario statistico italiano*, Tip. F. Failli, Roma.
Iuzzolino G. (2009), *I divari territoriali di sviluppo in Italia nel confronto internazionale*, in Cannari L. (a cura di), *Mezzogiorno e politiche regionali*, Banca d'Italia, Roma , pp. 427-477 (Seminari e convegni, 2).
Iuzzolino G., Pellegrini G., Viesti G. (2011), *Convergence among Italian Regions, 1861-2011*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 22.
Jacks D.S., Meissner C.M., Novy D. (2011), *Trade Booms, Trade Busts, and Trade Costs*, in «Journal of International Economics», 83, 2, pp. 185-201.
Jaramillo F., Schiantarelli F., Weiss A. (1995), *Capital Market Imperfections before and after Financial Liberalization: An Euler Equation Approach to Panel Data for Ecuadorian Firms*, in «Journal of Development Economics», 51, 2, pp. 367-386.
Jenkins S.P. (2009), *Distributionally Sensitive Inequality Indices and the GB2 Income Distribution*, in «Review of Income and Wealth», 55, 2, pp. 392-398.
Johansson A., Heady C., Arnold J., Brys B., Vartia L. (2008), *Tax and Economic Growth*, OECD Economics Department Working Papers, 620.
Johnson S., Larson W., Papageorgiou C., Subramanian A. (2009), *Is Newer Better? Penn World Table Revisions and Their Impact on Growth Estimates*, NBER Working Papers, 15455.
Jonas P., Sardy H. (1970), *The Gerschenkron Effect: A Re-Examination*, in «Review of Economics and Statistics», 52, 1, pp. 82-86.
Jorgenson D.W. (2001), *Information Technology and the U.S. Economy*,

in «American Economic Review», 91, 1, pp. 1-32.
Jorgenson D.W., Stiroh K. (2000), *Raising the Speed Limit: US Economic Growth in the Information Age*, in «Brooking Papers on Economic Activity», 31, 1, pp. 125-211.
Judt T. (2010), *Postwar: A History of Europe since 1945*, Vintage, London.
Kaldor N. (1957), *A Model of Economic Growth*, in «Economic Journal», 67, 268, pp. 591-624.
— (1958), *Capital Accumulation and Economic Growth*, in Lutz F.A., Hague D.C. (a cura di), *The Theory of Capital*, Macmillan, London, pp. 177-222.
— (1966), *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Kamp A., Pfingsten A., Porath D. (2005), *Do Banks Diversify Loan Portfolios? A Tentative Answer Based on Individual Bank Loan Portfolio*, Deutsche Bundesbank, Research Centre – Discussion Paper Series 2, 3.
Kamps C. (2005), *The Dynamic Effects of Public Capital: VAR Evidence for 22 OECD Countries*, in «International Tax and Public Finance», 12, pp. 533-558.
Kao C. (1999), *Spurious Regression and Residual-Based Tests For Cointegration in Panel Data*, in «Journal of Econometrics», 90, 1, pp. 1-44.
Kaplan B. (2001), *What Makes People Think Like Economists? Evidence on Economic Cognition from the Survey of Americans and Economists on the Economy*, in «Journal of Law and Economics», 44, 2, pp. 395-426.
Kaufmann D., Kraay A. (2002), *Growth without Governance*, The World Bank – Policy Research Working Paper Series, 2928.
Kawagoe T. (1993), *Land Reform in Postwar Japan*, in Teranishi J., Kosai Y. (a cura di), *The Japanese Experience of Economic Reforms*, St. Martin's Press, New York, pp. 178-204.
Keeling D. (2007), *Global Migration and the World Economy: Two Centuries of Policy and Performance*, in http://eh.net/content/keeling-hatton-and-williamson-global-migration-and-world-economy-two-centuries-policy-and-pe.
Kendrick J.W. (1961), *Productivity Trends in the United States*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
Killick J.R. (1997), *The United States and European Reconstruction, 1945-1960*, Keele University Press, Edinburgh.

Kim S. (1995), *Expansion of Markets and the Geographic Distribution of Economic Activities: The Trends in U.S. Regional Manufacturing Structure, 1860-1987*, in «Quarterly Journal of Economics», 110, 4, pp. 881-908.
Kindleberger C.P. (1967), *Europe's Postwar Growth: The Role of Labor Supply*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
— (1996), *World Economic Primacy, 1500-1990*, Oxford University Press, Oxford.
King B., Okey T. (1901), *Italy Today*, Nisbet, London.
King R., Levine R. (1993), *Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right*, in «Quarterly Journal of Economics», 108, pp. 717-737.
Kinsella K., Phillips D.R. (2005), *Global Aging: The Challenge of Success*, in «Population Bulletin», 60, 1, pp. 5-42.
Klapper L., Laeven L., Rajan R. (2006), *Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship*, in «Journal of Financial Economics», 82, 3, pp. 591-629.
Klugman J., Rodríguez F., Choi H.-J. (2011), *The HDI 2010: New Controversies, Old Critiques*, in «Journal of Economic Inequality», 9, 2, pp. 249-288.
Knack S., Keefer P. (1995), *Institutions and Economic Performance. Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Indicators*, in «Economics and Politics», 7, 3, pp. 207-228.
— (1997), *Does Social Capital Have an Economic Pay-Off? A Cross Country Investigation*, in «Quarterly Journal of Economics», 112, 4, pp. 1251-1288.
Kneller R., Bleaney M.F., Gemmell N. (1999), *Fiscal Policy and Growth: Evidence from OECD Countries*, in «Journal of Public Economics», 74, 2, pp. 171-190.
Komlos J. (1998), *Shrinking in a Growing Economy? The Mystery of Physical Stature during the Industrial Revolution*, in «Journal of Economic History», 58, 3, pp. 779-802.
Kosai Y. (1986), *The Era of High-Speed Growth*, University of Tokyo Press, Tokyo.
Kravis I.B., Heston A., Summers R. (1982), *World Product and Income: International Comparisons of Real Gross Product*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
Krueger A. (1998), *Why Trade Liberalization Is Good for Growth*, in «Economic Journal», 108, pp. 1513-1522.
Krugman P.R. (1984), *Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopolies and Economies of*

Scale, in Kierzkowski H. (a cura di), *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford University Press, Oxford, pp. 180-193.
— (1988), *Financing versus Forgiving a Debt Overhang*, in «Journal of Development Economics», 29, pp. 253-268.
— (1989), *Differences in Income Elasticities and Trends in Real Exchange Rates*, in «European Economic Review», 33, 5, pp. 1031-1046.
— (1991), *Increasing Returns and Economic Geography*, in «Journal of Political Economy», 99, 3, pp. 483-499
Kumar M.S., Woo J. (2010), *Public Debt and Growth*, IMF Working Papers, 174.
Kuznets S. (1952), *Long-Term Changes in the National Income of the United States of America since 1870*, in «Review of Income and Wealth», 2, 1, pp. 29-241.
— (1953), *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, NBER, New York.
— (1955), *Economic Growth and Income Inequality*, in «American Economic Review», 45, 1, pp. 1-28.
— (1967a), *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread*, Yale University Press, New Haven, CT.
— (1967b), *Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations: X Level and Structure of Foreign Trade: Long-Term Trends*, in «Economic Development and Cultural Change», 15, pp. 1-135.
— (1974), *Population, Capital and Economic Growth: Selected Essays*, Heinemann, London.
Lacaita C.G. (1973), *Istruzione e sviluppo industriale in Italia 1859-1914*, Giunti Barbera, Firenze.
— (1990), *L'intelligenza produttiva: imprenditori, tecnici e operai nella Società d'incoraggiamento d'arti e mestieri di Milano (1838-1988)*, Electa, Milano.
Lacaita C.G. (a cura di) (2009), *La leva della conoscenza: istruzione e formazione professionale in Lombardia tra Otto e Novecento*, Giampiero Casagrande editore, Lugano-Milano.
Laeven L. (2003), *Does Financial Liberalization Reduce Financing Constraints?*, in «Financial Management», 32, 1, pp. 5-34.
Lafay G. (1992), *The Measurement of Revealed Comparative Advantage*, in Dagenais M.G., Muet P.A. (a cura di), *International Trade Modeling*, Chapman & Hall, London, pp. 209-234.
Lall S. (2000), *The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998*, University of Oxford, Queen Elizabeth House – QEH Working Papers, 44.

La Malfa U. (1962), *Verso una politica di piano*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.
Lamfalussy A. (1963), *Contribution à une théorie de la croissance en économie ouverte*, in «Recherches Èconomiques de Louvain», 29, pp. 715-734.
Lanza A., Quintieri B. (2007), *Eppur si muove: come cambia l'export italiano*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
La Porta R., de Silanes F.L., Shleifer A., Vishny R.W. (1998), *Law and Finance*, in «Journal of Political Economy», 106, 6, pp. 1131-1150.
— (1999), *The Quality of Government*, in «Journal of Law, Economics and Organization», 15, 1, pp. 223-279.
Larcinese V. (2011), *Enfranchisement and Representation: Italy 1909-1913*, London School of Economics, London.
Laursen K. (1998), *Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation*, Copenhagen Business School – DRUID Working Papers, 98-30.
League of Nations (1939), *Review of World Trade 1938*, League of Nations, Genève.
Leamer E.E. (1988), *Measures of Openness*, in Baldwin R.E. (a cura di), *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, MIT Press, Cambridge, MA, pp. 147-204.
Lee R., Miller T. (2000), *Immigration, Social Security, and Broader Fiscal Impacts*, in «American Economic Review», 90, 2, pp. 350-354.
Leff N. (1964), *Economics Development through Bureaucratic Corruption*, in «American Behavioral Scientist», 8, 3, pp. 8-14.
Lehmann S., O'Rourke K.H. (2010), *The Structure of Protection and Growth in the Late Nineteenth Century*, in «Review of Economics and Statistics», 93, pp. 606-616.
Levchenko A. (2008), *International Trade and Institutional Change*, The University of Michigan, Research Seminar in International Economics – Discussion Papers, 579.
Levin A., Lin C.F., Chu C.S.J. (2002), *Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties*, in «Journal of Econometrics», 108, pp. 1-24.
Levine R. (1997), *Financial Development and Growth. Views and Agenda*, in «Journal of Economic Literature», 35, pp. 688-726.
— (2005), *Finance and Growth: Theory and Evidence*, in Aghion P., Durlauf S.N. (a cura di), *Handbook of Economic Growth*, North-Holland/Elsevier, Amsterdam, pp. 865-925.
Lewis A.W. (1954), *Economic Development with Unlimited Supplies of*

Labour, in «Manchester School», 22, pp. 139-191.
— (1981), *The Rate of Growth of World Trade, 1870-1913*, in Grassman S., Lundgberg E. (a cura di), *The World Economic Order. Pastand Prospects*, Macmillan, London, pp. 11-74.
Lex: legislazione italiana. Raccolta cronologia settimanale con richiamo alle leggi attinenti (1909-), UTET, Torino.
Licini S. (1994), *Dall'Elvetica alla Breda. Alle origini di una grande impresa milanese (1846-1918)*, in «Società e Storia», 63, pp. 79-123.
Liepmann H. (1938), *Tariff Levels and the Economic Unity of Europe*, Allen and Unwin, London.
Lindert P.H. (2000), *Three Centuries of Inequality in Britain and America*, in Atkinson A.B., Bourguignon F. (a cura di), *Handbook of Income Distribution*, I, North-Holland/Elsevier, Amsterdam, pp. 167-216.
— (2004), *Growing Public: Social Spending and Economic Growth since the 18th Century*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Lissovolik B. (2008), *Trends in Italy's Non-Price Competitiveness*, IMF Working Papers, 124.
Little R.J.A. (1993), *Post-Stratification: A Modeler's Perspective*, in «Journal of the American Statistical Association», 88, 423, pp. 1001-1012.
Livi Bacci M. (2010), *In cammino. Breve storia delle migrazioni*, il Mulino, Bologna.
Locke R.M. (1995), *Remaking the Italian Economy*, Cornell University Press, Ithaca, NY.
Lupi C., Mantegazza S. (1994), *Ricostruzione delle serie degli investimenti per branca utilizzatrice, per branca proprietaria e calcolo dello stock di capitale*, ISTAT, Roma (Quaderni di ricerca, 14).
Lutz V. (1956), *Alcune caratteristiche dello sviluppo economico in Italia nel quinquennio 1950-1955*, in «Moneta e credito», 36, pp. 221-254.
— (1958), *The Growth Process in a Dual Economic System*, in «BNL Quarterly Review», settembre, pp. 279-324.
— (1962), *Italy. A Study in Economic Development*, Oxford University Press, Oxford.
Luzzato G. (1953), *Il problema della disoccupazione in Italia nei primi settant'anni dell'unità. Commissione parlamentare di inchiesta sulla disoccupazione (1951-1953)*, Archivio storico della Camera dei Deputati, Roma.
— (1963), *L'economia italiana dal 1861 al 1914*, I, Banca Commerciale Italiana, Milano.

Macchiati A., Napolitano G. (2009), *È possibile realizzare le infrastrutture in Italia?*, il Mulino, Bologna.
MacDonald R., Vieira F.V. (2010), *A Panel Data Investigation of Real Exchange Rate Misalignment and Growth*, CESifo Working Paper Series, 3061.
Maddison A. (1991a), *A Revised Estimate of Italian Economic Growth, 1861-1989*, in «BNL Quarterly Review», 177, pp. 225-241.
— (1991b), *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford University Press, Oxford.
— (1995), *Monitoring the World Economy, 1820-1992*, OECD, Paris.
— (2001), *The World Economy: A Millennial Perspective*, OECD, Paris.
— (2003), *The World Economy: Historical Statistics*, OECD, Paris.
— (2009a), *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD*, in http://www.ggdc.net/maddison/.
— (2009b), *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD*, in http://www.ggdc.net/MADDISON/oriindex.htm.
— (2010), *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD*, in http://www.ggdc.net/MADDISON/Historical_Statistics/vertical-file_02-2010.xls.
Maggi S. (2009), *Storia dei trasporti in Italia*, 2ª ed., il Mulino, Bologna.
Magnani M. (1997a), *Alla ricerca di regole nelle relazioni industriali: breve storia di due fallimenti*, in Barca F. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Donzelli, Roma, pp. 500-543.
— (1997b), *La ricchezza finanziaria delle famiglie e la bilancia dei pagamenti di parte corrente Nord-Sud (1970-1992)*, in «Rivista economica del Mezzogiorno», 11, 1, pp. 29-68.
Maier C.S. (1999), *Conti e racconti. Interpretazioni della performance dell'economia italiana dal dopoguerra a oggi*, in Ciocca P., Toniolo G. (a cura di), *Storia economica d'Italia*, 1, *Interpretazioni*, Laterza, Roma-Bari, pp. 261-296.
Maiocchi R. (1980), *Il ruolo della scienza nello sviluppo industriale italiano*, in Micheli G. (a cura di), *Storia d'Italia. Annali*, 3, *Scienza e tecnica della cultura nella società dal Rinascimento ad oggi*, Einaudi, Torino, pp. 865-999.
Malanima P. (2005), *Urbanization and the Italian Economy during the Last Millennium*, in «European Review of Economic History», 9, pp. 97-122.
— (2006), *An Age of Decline. Product and Income in Eighteenth-Nineteenth Century Italy*, in «Rivista di storia economica», 22, 1, pp. 91-134.

— (2007), *Wages, Productivity and Working Time in Italy (1270-1913)*, in «Journal of European Economic History», 36, 1, pp. 127-171.
Malerba F. (1993), *The National System of Innovation: Italy*, in Nelson R.R. (a cura di), *National Innovation Systems. A Comparative Analysis*, Oxford University Press, Oxford, pp. 230-259.
Malerba F., Orsenigo L. (1995), *Technological Innovation and International Competitiveness in Italy*, in Molero J. (a cura di), *Technological Innovation, Multinational Corporations and New International Competitiveness. The Case of Intermediate Countries*, Harwood Academic Publisher, Amsterdam, pp. 175-214.
Malerba F., Torrisi S., Bussolati C. (1996), *L'evoluzione delle industrie ad alta tecnologia in Italia: entrata tempestiva, declino e opportunità di recupero*, il Mulino, Bologna.
Manfredini M., Pozzi L. (2004), *Mortalità infantile e condizione socioeconomica. Una riflessione sull'esperienza italiana fra '800 e '900*, in «Revista de demografía histórica», 22, 2, pp. 127-156.
Marchi A., Marchionatti R. (1992), *Montedison 1966-1989*, Franco Angeli, Milano.
Mariotti S., Mutinelli M. (a cura di) (2010), *Italia multinazionale 2010. Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
Markusen J.R. (1998), *Multinational Firms and the New Trade Theory*, in «Journal of International Economics», 46, pp. 183-203.
Martin J., Mejean I. (2011), *Low-Wage Countries' Competition, Reallocation across Firms and the Quality Content of Exports*, CEPR Discussion Papers, 8231.
Martinez Oliva J.C., Schlitzer G. (2005), *Le battaglie della lira. Moneta, finanza e relazioni internazionali dell'Italia dall'Unità all'euro*, Le Monnier, Firenze.
Martinez-Gallaraga J. (2007), *New Estimates of Regional GDP in Spain, 1860-1930*, Universitat de Barcelona – Documents de Treball de la facultat de ciències econòmiques i empresarials, Collecció d'Economia, 177.
Masera F. (a cura di) (post 1967), *Bilancia dei pagamenti dell'Italia (1947-1967)*, Banca d'Italia, Roma.
Maskus K.E. (2004), *Encouraging International Technology Transfer*, ICTSD/ UNCTAD Issue Papers, 7.
Massulo G. (2001), *Economia delle rimesse*, in Bevilacqua P., de Clementi A., Franzina E. (a cura di), *Storia dell'emigrazione italiana*, 1, *Partenze*, Donzelli, Roma, pp. 161-183.

Mastrobuoni G., Pinotti P. (2011), *Legal Status of Immigrants and Criminal Behavior: Evidence from a Natural Experiment*, Banca d'Italia – Temi di discussione, 813.
Matsuyama K. (1992), *Agricultural Productivity, Comparative Advantage, and Economic Growth*, in «Journal of Economic Theory», 58, pp. 317-334.
Mattarella B.G. (2011), *La trappola delle leggi. Molte, oscure, complicate*, il Mulino, Bologna.
Mattesini F., Quintieri B. (1997), *Italy and the Great Depression: An Analysis of the Italian Economy, 1929-1936*, in «Explorations in Economic History», 34, pp. 265-294.
Mauro L., Pigliaru F. (2011), *Social Capital, Institutions and Growth: Further Lessons from the Italian Regional Divide*, Centro Ricerche Economiche Nord Sud – CRENoS Working Papers, 3.
Mauro P. (1995), *Corruption and Growth*, in «Quarterly Journal of Economics», 110, 3, pp. 681-712.
Mayer T., Ottaviano G.I.P. (2007), *The Happy Few: The Internationalisation of European Firms. New Facts Based on Firm-Level Evidence*, Bruegel Blueprint Series, 3.
Mayo Smith R. (1890), *Emigration and Immigration: A Study in Social Science*, Scribner, New York.
Mazzoleni R. (1999), *Innovation in the Machine Tool Industry: A Historical Perspective on the Dynamics of Comparative Advantage*, in Mowery D.C., Nelson R.R. (a cura di), *Sources of Industrial Leadership: Studies of Seven Industries*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 169-216.
McGuckin R., Spiegelman M., van Ark B. (2005), *The Retail Revolution*, Conference Board, New York.
McKitterick R. (2004), *Atlas of the Medieval World*, Oxford University Press, Oxford.
Melis G. (1996), *Storia dell'amministrazione italiana. 1861-1993*, il Mulino, Bologna.
— (2003), *La storia del diritto amministrativo*, in Cassese S. (a cura di), *Trattato di diritto amministrativo*, 2ª ed., Giuffrè, Milano.
— (2010), *La nascita dell'amministrazione nell'Italia unita*, in «Rivista trimestrale di diritto pubblico», 2, pp. 451-466.
Melitz M.J. (2003), *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, in «Econometrica», 71, 6, pp. 1695-1725.
Melitz M.J., Ottaviano G.I.P. (2008), *Market Size, Trade and Productivi-*

ty, in «Review of Economics Studies», 75, 1, pp. 295-316.
Mendonça S., Pereira T.S., Godinho M.M. (2004), *Trademarks as an Indicator of Innovation and Industrial Change*, in «Research Policy», 33, 9, pp. 1385-1404.
Meschi E., Scervini F. (2010), *A New Dataset on Educational Inequality*, AIAS – GINI Discussion Papers, 3.
Milana C., Nascia L., Zeli A. (2008), *Changes in Multifactor Productivity in Italy from 1998 to 2004: Evidence from Firm-Level Data Using DEA*, EU KLEMS – EU KLEMS Working Paper Series, 33.
Milani G. (2005), *I comuni italiani*, Laterza, Roma-Bari.
Milanovic B., Lindert P.H., Williamson J.G. (2010), *Pre-Industrial Inequality*, in «Economic Journal», 121, 551, pp. 255-272.
Milhaupt C.J., Pistor K. (2008), *Law & Capitalism*, The University of Chicago Press, Chicago.
Mills C.W. (1945), *The American Business Elite: A Collective Portrait*, in «Journal of Economic History», 5 (supplemento), pp. 20-44.
Milward A.S. (1984), *The Reconstruction of Western Europe 1945-51*, Methuen, London.
Minesso M. (1996), *L'ingegnere dall'età napoleonica al fascismo*, in Malatesta M. (a cura di), *Storia d'Italia. Annali*, 10, *I professionisti*, Einaudi, Torino, pp. 259-304.
Ministero delle finanze, *Movimento commerciale del Regno d'Italia*, Botta, Roma.
Ministero di agricoltura, industria e commercio (1888), *Statistica delle società di mutuo soccorso e delle istituzioni cooperative annesse alle medesime*, Tipografia Matastasio, Roma.
Ministero di Grazia e Giustizia e dei Culti (1907-1938), *Statistica giudiziaria civile e commerciale*, Stamperia Reale Domenico Ripamonti, Roma.
Mion G., Zhou L. (2011), *Import Competition from and Outsourcing to China: A Curse or Blessing for Firms?*, mimeo.
Mitchell B.R. (2007), *International Historical Statistics*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
Miurin P., Santini C. (1971), *Un'interpretazione del commercio con l'estero dell'Italia alla luce della teoria del «ciclo del prodotto»*, Banca d'Italia, Roma (Contributi alla ricerca economica, 1, pp. 187-216).
Mocetti S., Porello C. (2010), *La mobilità del lavoro in Italia: nuove evidenze sulle dinamiche migratorie*, Banca d'Italia – Questioni di economia e finanza, 61.
Moehling C., Morrison Piehl A. (2009), *Immigration, Crime, and Incar-*

ceration in Early Twentieth Century America, in «Demography», 46, 4, pp. 739-763.
Monnet E. (2011), *Financing a Planned Economy. Institutions and Credit Allocation in the French Golden Age of Growth (1954-1974)*, mimeo.
Monnier M. (1863), *La camorra: notizie storiche raccolte e documentate*, 3ª ed., G. Barbera editore, Firenze.
Montenegro A. (1985), *La Pirelli fra le due guerre mondiali*, in Anelli P., Bonvini G., Montenegro A. (a cura di), *Pirelli, 1914-1980: Strategia aziendale e relazioni industriali nella storia di una multinazionale*, 1, *Dalla prima guerra mondiale all'autunno caldo*, Franco Angeli, Milano, pp. 19-85.
Monti M., Cesarini F., Scognamiglio C. (1982), *Il sistema creditizio e finanziario italiano. Relazione della commissione di studio istituita dal Ministro del Tesoro*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma.
Morcaldo G., Salvemini G. (1984), *Il debito pubblico: analisi dell'evoluzione nel periodo 1960-83 e prospettive*, in «Rivista di Politica Economica», 11, pp. 1407-1445.
Moretti E. (1999), *Social Networks and Migrations: 1876-1913*, in «International Migration Review», 33, 3, pp. 640-657.
Mori G. (1992), *Storia dell'industria elettrica in Italia. Le origini (1882-1914)*, Laterza, Roma-Bari.
Moroni M. (2002), *Istruzione tecnica e mondo del lavoro in Italia tra Otto e Novecento: alcuni casi regionali*, in Taccolini M., Zaninelli S. (a cura di), *Il lavoro come fattore produttivo e come risorsa nella storia economica italiana*, Vita e Pensiero, Milano, pp. 385-406.
Morrisson C., Murtin F. (2009), *The Century of Education*, in «Journal of Human Capital», 3, 1, pp. 1-42.
Mortara A. (1971), *Gli enti pubblici in Italia*, in «Economia Pubblica», 7, pp. 7-16.
— (1972), *Gli enti pubblici italiani*, Franco Angeli, Milano.
Mosca G. (1939), *The Ruling Class*, McGraw-Hill, New York.
Murrell P., Schmidt M. (2011), *The Coevolution of Culture and Institutions in Seventeenth Century England*, mimeo.
NA150, *Italy's National Accounts. Time series and procedures (online database)*, in http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/pubsto/quastoeco/QSE_18;internal&action = _setlanguage.action?LANGUAGE = en
Nakamura T. (1981), *The Postwar Japanese Economy*, University of Tokyo Press, Tokyo.
Napolitano G. (2011), *Le norme di unificazione economica*, in «Rivista

trimestrale di diritto pubblico», pp. 97 ss.
Napolitano G., Abrescia M. (2009), *Analisi economica del diritto pubblico*, il Mulino, Bologna.
Nardozzi G. (2004), *Miracolo e declino. L'Italia tra concorrenza e protezione*, Laterza, Roma-Bari.
Nardozzi G., Piluso G. (2010), *Il Sistema Finanziario e la Borsa*, in *Tra imprese e istituzioni: 100 anni di Assonime*, II, Laterza, Roma-Bari.
Nehru V., Dhareshwar A. (1993), *A New Database on Physical Capital Stock: Sources, Methodology and Results*, in «Revista de análisis económico», 8, 1, pp. 37-59.
Nelson R.R. (1982a), *What Is "Commercial" and What Is "Public" about Technology, and What Should Be?*, in Rosenberg N., Landau R., Mowery D.C. (a cura di), *Technology and the Wealth of Nations*, Stanford University Press, Stanford, CA, pp. 57-71.
— (1982b), *The Role of Knowledge in R&D Efficiency*, in «Quarterly Journal of Economics», 97, 3, pp. 453-470.
Nelson R.R. (a cura di) (1993), *National Innovation Systems. A Comparative Analysis*, Oxford University Press, Oxford.
Nelson R.R., Sampat B.N. (2001), *Making Sense of Institutions as a Factor Shaping Economic Performance*, in «Journal of Economic Behavior and Organization», 44, 1, pp. 31-54.
Nelson R.R., Winter S.G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
Niceforo A. (1933), *Dati statistici sull'alimentazione della popolazione italiana*, in Bottazzi F., Niceforo A., Quagliarello G. (a cura di), *Documenti per lo studio dell'alimentazione della popolazione italiana nell'ultimo cinquantennio*, Tipografia Jovene, Napoli, pp. 77-267.
Nickell S., Nunziata L., Ochel W. (2005), *Unemployment in the OECD since the 1960s. What Do We Know?*, in «Economic Journal», 115, 1, pp. 1-27.
Nickell W. (2006), *The CEP-OECD Institutions Dataset, 1960-2004*, LSE, Centre for Economic Performance – CEP Discussion Papers, 759.
Nicoletti G., Scarpetta S. (2005), *Regulation and Economic Performance: Product Market Reforms and Productivity in the OECD*, OECD Economics Department Working Papers, 460.
Nijkamp P., Poot J. (2005), *The Last Word on the Wage Curve?*, in «Journal of Economic Surveys», 9, 3, pp. 421-450.
Nitti F.S. (1958), *Scritti sulla questione meridionale*, 2, *Il bilancio dello Stato dal 1862 al 1896-97; Nord e Sud*, Laterza, Bari.

Nordhaus W.D. (1972), *The Recent Productivity Slowdown*, in «Brookings Papers on Economic Activity», 3, pp. 493-545.
— (2001), *Alternative Methods for Measuring Productivity Growth*, NBER Working Papers, 8095.
Nordhaus W.D., Tobin J. (1972), *Is Growth Obsolete?*, in Idd. (a cura di), *Economic Research: Retrospect and Prospect. Economic Growth, Fiftieth Anniversary Colloquium V*, National Bureau of Economic Research, New York, pp. 1-80.
North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
North D.C., Wallis J.J. (1994), *Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History: A Transaction Cost Approach*, in «Journal of Institutional and Theoretical Economics», 150, 4, pp. 609-624.
Nunn N. (2009), *The Importance of History for Economic Development*, in «Annual Review of Economics», 1, 1, pp. 65-92.
O'Brien P.K., Prados de la Escosura L. (1992), *Agricultural Productivity and European Industrialization, 1890-1980*, in «Economic History Review», 45, 3, pp. 514-536.
O'Brien P.K., Toniolo G. (1991), *The Poverty of Italy and the Backwardness of its Agriculture before 1914*, in Campbell B.M.S., Overton M. (a cura di), *Land, Labour and Livestock: Historical Studies in European Agricultural Productivity*, Manchester University Press, Manchester, pp. 385-409.
Obstfeld M., Taylor A.M. (2004), *Global Capital Markets: Integration, Crisis and Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
OECD (1989), *Economies in Transition: Structural Adjustment in OECD Countries*, OECD, Paris.
— (1997), *International Trade by Commodities Statistics: Historical Series 1961-1990, SITC Revision 2*, cd-rom, OECD, Paris.
— (2003), *The Sources of Economic Growth in OECD Countries*, OECD, Paris.
— (2010a), *Education at a Glance*, OECD, Paris.
— (2010b), *OECD Factbook*, OECD, Paris.
— (2010c), *Revenue Statistics 1965-2009*, OECD, Paris.
— (2011a), *International Trade by Commodity Statistics*, OECD, Paris.
— (2011b), *Main Science and Technology Indicators*, OECD, Paris.
— (2011c), *OECD.Stat*, in http://stats.oecd.org.
— (2011d), *Social Expenditure Database*, in http://www.oecd.org/els/soc/socialexpendituredatabasesocx.htm.

OEEC (1951-1958), *Foreign Trade, Statistical Bulletins, Series I, II and III*, OEEC, Paris.
— (1959-1961), *Trade by Commodities, Series I, Export-Import*, OEEC, Paris.
Ohkawa K., Rosovsky H. (1973), *Japanese Economic Growth*, Stanford University Press, Stanford, CA.
Oliner S.D., Sichel D.E. (2000), *The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology the Story?*, in «Journal of Economic Perspectives», 14, 4, pp. 3-22.
Olson M. (1982), *The Rise and Decline of Nations*, Yale University Press, New Haven, CT.
Olson M., Sarna N., Swamy A.V. (2000), *Governance and Growth. A Simple Hypothesis Explaining Cross-Country Differences in Productivity Growth*, in «Public Choice», 102, pp. 341-364.
Oman C. (1984), *New Forms of International Investment in Developing Countries*, OECD Development Centre, Paris.
Onado M. (1982), *Il sistema finanziario italiano*, il Mulino, Bologna.
— (2003), *La lunga rincorsa: la costruzione del sistema finanziario*, in Ciocca P., Toniolo G. (a cura di), *Storia economica d'Italia*, 3, *Industrie, mercati, istituzioni*, 2, *I vincoli e le opportunità*, Laterza, Roma-Bari, pp. 381-454.
Onida F. (1984), *Technological Transfer to Developing Countries by Italian Small and Medium-Sized Enterprises*, UNCTAD, Genève.
— (1994), *La crescita multinazionale dei gruppi italiani di medio-grande dimensione. Rapporto di sintesi*, CESPRI Working Papers, 71.
— (1999), *Quali prospettive per il modello di specializzazione internazionale dell'Italia?*, in «Economia italiana», 20, pp. 573-629.
— (2004), *Se il piccolo non cresce. Piccole e medie imprese italiane in affanno*, il Mulino, Bologna.
Onida F., Malerba F. (a cura di) (1990), *La ricerca scientifica*, SIPI, Roma.
Onida F., Viesti G. (a cura di) (1988), *The Italian Multinationals*, Croom Helm, London.
O'Rourke K.H. (1997), *The European Grain Invasion, 1870-1913*, in «Journal of Economic History», 57, pp. 775-801.
O'Rourke K.H., Williamson J.G. (1999), *Globalization and History: The Evolution of a 19th Century Atlantic Economy*, MIT Press, Cambridge, MA.
Ottaviano G.I.P., Peri G. (2008), *Immigration and National Wages: Clarifying the Theory and the Empirics*, NBER Working Papers, 14188.

Pagano P., Schivardi F. (2003), *Firm Size Distribution and Growth*, in «Scandinavian Journal of Economics», 105, 2, pp. 255-274.
Pagano U., Trento S. (2003), *Continuity and Change in Italian Corporate Governance: The Institutional Stability of One Variety of Capitalism*, in di Matteo M., Piacentini P. (a cura di), *The Italian Economy at the Dawn of the 21st Century*, Ashgate, Aldershot, pp. 177-211.
Pala G., Pala M. (1978), *Lo sviluppo dei trasporti*, in Fuà G. (a cura di), *Lo sviluppo economico in Italia*, 3, *Studi di settore e documentazione di base*, 3ª ed., Franco Angeli, Milano, pp. 345-387.
Paluzie E., Pons J., Silvestre J., Tirado D. (2009), *Migrants and Market Potential in Spain over the Twentieth Century: A Test of New Economic Geography*, in «Spanish Economic Review», 11, pp. 243-265.
Paluzie E., Pons J., Tirado D. (2002), *The Geographical Concentration of Industry across Spanish Regions, 1856-1995*, Universitat de Barcelona – Documents de Treball de la divisió de ciències juridíques econòmiques i socials, Collecció d'Economia.
— (2003), *Industrial Agglomerations and Wage Gradients: The Spanish Economy in the Interwar Period*, Universitat de Barcelona – Documents de Treball de la divisió de ciències juridíques econòmiques i socials, Collecció d'Economia, 103.
Paqué K.-H. (1996), *Why the 1950s and not the 1920s? Olsonian and Non-Olsonian Interpretations of Two Decades of German Economic History*, in Crafts N., Toniolo G. (a cura di), *Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 95-106.
Paradisi M. (1976), *Il commercio estero e la struttura industriale*, in Ciocca P., Toniolo G. (a cura di), *L'economia italiana nel periodo fascista*, il Mulino, Bologna, pp. 271-324.
Pareto V. (1895), *La legge della domanda*, in «Giornale degli economisti e annali di economia», 10, pp. 59-68.
— (1905), *Il costo di produzione dell'uomo e del valore economico degli emigranti*, in «Giornale degli economisti e annali di economia», 2, 31, pp. 322-327.
Parolini C. (1991), *Le imprese ad alta tecnologia*, Franco Angeli, Milano.
Pasinetti L.L. (1981), *Structural Change and Economic Growth: A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Pavan R.J. (1977), *Strategie e strutture delle imprese italiane*, il Mulino, Bologna.
Pavitt K. (1984), *Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxo-*

nomy and a Theory, in «Research Policy», 13, pp. 343-373.
— (1999), *Technology, Management and Systems of Innovation*, Edward Elgar, Cheltenham.
Pavitt K., Soete L. (1982), *International Differences in Economic Growth and the International Location of Innovation*, in Giersch H. (a cura di), *Emerging Technologies*, Mohr, Tübingen, pp. 105-133.
Pedone A. (1967), *Il bilancio dello Stato e lo sviluppo economico italiano: 1861-1963*, in «Rassegna economica», 31, 2, pp. 285-341.
Pedroni P. (1999), *Critical Values for Cointegration Tests in Heterogeneous Panels with Multiple Regressors*, in «Oxford Bulletin of Economics and Statistics», 61, pp. 653-670.
Pellegrini G. (1991), *Integrazione e crescita dei servizi negli anni ottanta: l'altra faccia della ristrutturazione*, in «Rivista di Politica Economica», 81, 4, pp. 3-22.
Peneder M. (2003), *Industry Classifications: Aim, Scope and Techniques*, in «Journal of Industry, Competition, and Trade», 3, pp. 109-129.
Penrose E.T. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, Oxford.
Peri G. (2012), *The Effect of Immigration on Productivity: Evidence from U.S. States*, in «Review of Economics and Statistics», 94, 1, febbraio, pp. 348-358.
Peri G., Requena F. (2010), *The Trade Creation Effect of Immigrants: Evidence from the Remarkable Case of Spain*, in «Canadian Journal of Economics», 49, pp. 1433-1459.
Persson T., Tabellini G. (2005), *The Economic Effects of Constitutions*, MIT Press, Cambridge, MA.
Pesaran M.H., Shin Y., Smith R.P. (1997), *Pooled Estimation of Long-run Relationships in Dynamic Heterogeneous Panels*, University of Cambridge, Dep. of Applied Economics – DAE Working Paper Amalgamated Series, 9721.
Pesaran M.H., Shin Y., Smith R.P. (1999), *Pooled Mean Group Estimation of Dynamic Heterogeneous Panels*, in «Journal of the American Statistical Association», 94, pp. 621-634.
Pescosolido G. (1998), *Unità nazionale e sviluppo economico*, Laterza, Roma-Bari.
Petretto A. (2008), *La riforma della Pubblica amministrazione secondo un approccio Industrial Organization*, in «Mercato Concorrenza Regole», 10, 1, aprile, pp. 87-116.
Pfingsten A., Rudolph K. (2002), *German Banks' Loan Portfolio Composition: Market-orientation vs. Specialisation?*, Westfälische Wil-

helms-Universität Münster, Institut für Kreditwesen – Diskussionsbeitrag, 02-02.
Picci L. (2002), *Le opere pubbliche dall'Unità d'Italia: l'informazione statistica*, in «Rivista di Politica Economica», maggio-giugno, pp. 29-82.
Picozzi L. (2012), *La ricostruzione del conto delle risorse e degli impieghi per l'anno 1970*, in Rey G.M., *et al.* (a cura di), *Una revisione dei conti nazionali dell'Italia (1951-1970)*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 27.
Pierucci C.M., Ulizzi A. (1973), *Evoluzione delle tariffe doganali italiane dei prodotti manufatti nel quadro della integrazione economica europea*, Banca d'Italia, Roma (Contributi alla ricerca economica, 3, pp. 269-283).
Piore M.J., Sabel C.F. (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York.
Pirelli A. (1946), *La Pirelli: vita di una azienda industriale*, Industrie, Milano.
Pistoresi B., Rinaldi A. (2010), *Exports, Growth, and Causality: New Evidence on Italy, 1863-2004*, Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia – Materiali di discussione, 633.
— (2012), *Exports, Imports and Growth. New Evidence on Italy: 1863-2004*, in «Explorations in Economic History», 49, pp. 241-254.
Plebano A. (1900), *Storia della finanza italiana nei primi quarant'anni dall'unificazione*, CEDAM, Padova.
Pontarollo E. (1980), *Le politiche di ristrutturazione industriale in Italia dal 1961 al 1977*, in «L'Industria», 3, pp. 369-394
Pontolillo V. (1980), *Il sistema del credito speciale in Italia*, il Mulino, Bologna.
Posner M., Woolf S. (1967), *Italian Public Enterprise*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Pozzobon M. (1982), *L'industria padana dell'acciaio nel primo trentennio del Novecento*, in Bonelli F. (a cura di), *Acciaio per l'industrializzazione*, Einaudi, Torino, pp. 159-214.
Prados de la Escosura L. (2000), *International Comparisons of Real Product, 1820-1990*, in «Explorations in Economic History», 37, pp. 1-41.
— (2004), *El progreso económico de España (1850-2000)*, Fundación BBVA, Bilbao.
— (2010), *Improving Human Development: A Long-Run View*, in «Journal of Economic Surveys», 24, 5, pp. 841-894.

Prados de la Escosura L., Rosés J.R. (2009), *The Sources of Long-Run Growth in Spain, 1850-2000*, in «Journal of Economic History», 69, 4, pp. 1063-1091.
Primiceri E. (2010), *Il Consiglio Superiore dell'Emigrazione: dalla Grande Guerra al regime fascista, 1915-1927*, Pensa multimedia, Lecce.
Putnam R. (1993), *La tradizione civica nelle regioni italiane* (trad. it. di N. Messora), Mondadori, Milano.
— (1994), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
— (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York.
Quinn D.P. (2003), *Capital Account Liberalization and Financial Globalization 1890-1999: A Synoptic View*, in «International Journal of Finance and Economics», 8, 3, luglio, pp. 189-204.
Quinn D.P., Toyoda A.M. (2008), *Does Capital Account Liberalization Lead to Economic Growth?*, in «Review of Financial Studies», 21, 3, maggio, pp. 1403-1449.
Quinn D.P., Voth H.-J. (2008), *A Century of Global Equity Market Correlations*, in «American Economic Review», 98, pp. 535-540.
Raccolta ufficiale delle Leggi e dei Decreti del Regno d'Italia (1861-1946), editori vari, Torino-Firenze-Roma.
Raccolta ufficiale delle Leggi e dei Decreti della Repubblica italiana (1946-1986), Istituto poligrafico e Zecca dello Stato, Roma.
Raccolta ufficiale degli Atti normativi della Repubblica italiana (1987-2004), Istituto poligrafico e Zecca dello Stato, Roma.
Rae D., Sollie M. (2007), *Globalisation and the European Union: Which Countries Are Best Placed to Cope?*, OECD Economics Department Working Papers, 586.
Ragioneria Generale dello Stato (1993), *Dipendenti delle amministrazioni statali*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma.
— (2011), *La spesa dello Stato dall'Unità d'Italia. Anni 1862-2009*, Ministero dell'economia e delle finanze, Roma.
Rajan R., Zingales L. (1998), *Financial Dependence and Growth*, in «American Economic Review», 88, pp. 559-586.
— (2004), *Financial Systems, Industrial Structure, and Growth*, in «Oxford Review of Economic Policy», 17, pp. 467-482.
Ránki G. (1983), *Economy and Foreign Policy: The Struggle of the Great Powers for Hegemony in the Danube Valley 1919-1939*, East European Monographs, Boulder, CO.
Rao B.B. (2010), *Time-Series Econometrics of Growth-Models: A Guide*

for the Applied Economist, in «Applied Economics», 42, pp. 73-86.
Rauch J.E. (1995), *Bureaucracy, Infrastructure and Economic Growth: Evidence from US Cities during the Progressive Era*, in «American Economic Review», 85, 4, pp. 968-979.
Ravallion M. (2012), *Mashup Indices of Development*, in «World Bank Research Observer», 27, 1, pp. 1-32.
Redding S., Venables A.J. (2004), *Economic Geography and International Inequality*, in «Journal of International Economics», 62, pp. 53-82.
Reher D.S. (1998), *Family Ties in Western Europe: Persistent Contrasts*, in «Population and Development Review», 24, 2, pp. 203-234.
Reinhart C.M., Rogoff K.S. (2010), *Growth in a Time of Debt*, in «American Economic Review: Papers & Proceedings», 100, pp. 573-578.
Repaci F.A. (1962), *La finanza pubblica italiana nel secolo 1861-1960*, Zanichelli, Bologna.
Rey G.M. (1982), *Italy*, in Boltho A. (a cura di), *The European Economy Growth and Crisis*, Oxford University Press, Oxford, pp. 502-527.
Rey G.M. (a cura di) (1991), *I conti economici dell'Italia. Una sintesi delle fonti ufficiali 1890-1970*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).
— (a cura di) (1992), *I conti economici dell'Italia. Una stima del valore aggiunto per il 1911*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).
— (a cura di) (2000), *I conti economici dell'Italia. Il valore aggiunto per gli anni 1891, 1938, 1951*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).
— (a cura di) (2002a), *I conti economici dell'Italia. Il conto risorse e impieghi 1891, 1911, 1938, 1951*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).
— (a cura di) (2002b), *Novità e conferme nell'analisi dello sviluppo economico italiano*, in Id. (a cura di), *I conti economici dell'Italia. Il conto risorse e impieghi (1891, 1911, 1938, 1951)*, Laterza, Roma-Bari, pp. V-LXV (Collana storica della Banca d'Italia).
Rey G.M., Picozzi L., Piselli P., Clementi S. (2012), *Una revisione dei conti nazionali dell'Italia (1951-1970)*, Banca d'Italia – Quaderni di Storia economica, 27.
Reynolds S. (1997), *Kingdoms and Communities in Western Europe 900-1300,* 2ª ed., Clarendon Press, Oxford.
Rhode P., Toniolo G. (a cura di) (2006), *The Global Economy in the 1990s. A Long-Run Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Richards E. (2008), *Destination Australia*, UNSW Press, Sydney.
Roccas M. (1977), *Problemi relativi alla impostazione di una politica commerciale a medio termine per l'Italia*, in Carli G. (a cura di), *Sviluppo economico e struttura finanziaria in Italia*, il Mulino, Bologna, pp. 407-463.
Rodriguez F., Rodrik D. (2001), *Trade Policy and Economic Growth: A Sceptic's Guide to Cross-National Evidence*, in Bernanke B., Rogoff K. (a cura di), *NBER Macroeconomics Annual 2000*, MIT Press, Cambridge, MA, pp. 261-324.
Rodrik D. (2002), *Trade Policy Reform as Institutional Reform*, in Hoekman B.M., English P., Mattoo A. (a cura di), *Development, Trade, and the WTO: A Handbook*, World Bank, Washington, DC, pp. 3-10.
— (2008), *The Real Exchange Rate and Economic Growth*, in «Brookings Papers on Economic Activity», 39, 2, pp. 365-412.
Rodrik D., Grossman G., Norman V. (1995), *Getting Interventions Right: How South Korea and Taiwan Grew Rich*, in «Economic Policy», 10, 20, pp. 55-107.
Rogowski R. (1989), *Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
Roland G. (2004), *Understanding Institutional Change: Fast-Moving and Slow-Moving Institutions*, in «Studies in Comparative International Development», 38, 4, pp. 109-131.
Romano R. (1992), *L'industria cotoniera lombarda dall'Unità al 1914*, Banca Commerciale Italiana, Milano.
Romeo R. (1959), *Risorgimento e capitalismo*, Laterza, Bari.
— (1988), *Breve storia della grande industria in Italia 1861-1961*, Il Saggiatore, Milano.
Rosenberg N. (1963), *Technical Change in the Machine Tool Industry: 1840-1910*, in «Journal of Economic History», 23, 4, pp. 414-443.
— (1976), *Perspectives on Technology*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
— (1982), *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
— (1994), *Exploring the Black Box: Technology, Economics and History*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Rosenberg N., Mowery D.C. (1998), *Paths of Innovation: Technological Change in 20th Century America*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Rosoli G. (a cura di) (1978), *Un secolo di emigrazione italiana: 1876-1976*, Centro Studi Emigrazione, Roma.
Rosoli G., Ostuni A.M. (1978), *Saggio di bibliografia statistica dell'emigrazione italiana*, in Rosoli G. (a cura di), *Un secolo di emigrazione italiana: 1876-1976*, Centro Studi Emigrazione, Roma, pp. 273-317.
Rossi M., Vecchi G. (2011), *La vulnerabilità economica delle famiglie italiane*, in «Rivista di Politica Economica», 100, 7-9, pp. 167-181.
Rossi N., Sorgato A., Toniolo G. (1993), *I Conti economici italiani: una ricostruzione statistica, 1890-1990*, in «Rivista di storia economica», 10, 1, pp. 1-47.
Rossi N., Toniolo G. (1996), *Italy*, in Crafts N., Toniolo G. (a cura di), *Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 427-454.
Rossi N., Toniolo G., Vecchi G. (2001), *Is the Kuznets Curve Still Alive? Evidence from Italian Household Budgets, 1881-1961*, in «Journal of Economic History», 61, 4, pp. 904-925.
Rossi S. (1998), *La politica economica italiana*, Laterza, Roma-Bari.
Rossi S. (a cura di) (2003), *La nuova economia. I fatti dietro il mito*, il Mulino, Bologna.
Rossi Doria M. (1957), *Dieci anni di politica agraria nel Mezzogiorno*, Laterza, Bari.
— (1982), *Scritti sul Mezzogiorno*, Einaudi, Torino.
Roubini N., Sala-i-Martin X. (1995), *A Growth Model of Inflation, Tax Evasion and Financial Repression*, in «Journal of Monetary Economics», 35, pp. 275-301.
Rousseau P. (2003), *Historical Perspectives on Financial Development and Economic Growth*, in «Federal Reserve Bank of St. Louis Review», 85, 4, pp. 81-106.
Rousseau P., Sylla R. (2005), *Emerging Financial Markets and Early US Growth*, in «Explorations in Economic History», 42, pp. 1-26.
Roverato G. (1986), *Una casa industriale. I Marzotto*, Franco Angeli, Milano.
Rowthorn R. (2008), *The Fiscal Impact of Immigration on the Advanced Economies*, in «Oxford Review of Economic Policy», 24, 3, pp. 560-580.
— (2009), *Winners and Losers of Migration in the European Context: Economic Aspects*, in Fassmann H., Haller M., Lane D. (a cura di), *Migration and Mobility in Europe: Trends, Patterns and Control*, Edward Elgar, Aldershot, pp. 15-30.
Sabel C.F. (1982), *Work and Politics: The Division of Labour in Industry*,

Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Sachs J., Warner A. (2001), *Natural Resources and Economic Development. The Curse of Natural Resources*, in «European Economic Review», 45, pp. 827-838.
Sáiz P. (2005), *Investigación y desarrollo: Patentes*, in Carreras A., Tafunell X. (a cura di), *Estadísticas históricas de España*, 2, *Siglos XIX-XX*, Fundación BBVA, Madrid, pp. 835-872.
Salvati M. (1984), *Economia e politica in Italia dal dopoguerra a oggi*, Garzanti, Milano.
— (2000), *Occasioni mancate. Economia e politica in Italia dagli anni '60 a oggi*, Laterza, Roma-Bari.
Salvatore D. (1977), *An Econometric Analysis of Internal Migration in Italy*, in «Journal of Regional Science», 17, 3, pp. 395-408.
Salvemini G., Zamagni V. (1993), *Finanza pubblica e indebitamento tra le due guerre mondiali: il finanziamento del settore statale*, in Cotula F. (a cura di), *Ricerche per la storia della Banca d'Italia. Problemi di finanza pubblica tra le due guerre, 1919-1939*, Laterza, Roma-Bari, pp. 139-283 (Collana storica della Banca d'Italia).
Samuelson P.A. (1964), *Theoretical Notes on Trade Problems*, in «Review of Economics and Statistics», 46, pp. 145-164.
Sanna Randaccio F. (1985), *L'evoluzione nel tempo dell'investimento diretto italiano: 1900-1981*, in Acocella N. (a cura di), *Le multinazionali italiane*, il Mulino, Bologna, pp. 25-50.
Santoro M. (1996), *Le trasformazioni in campo giuridico. Avvocati, procuratori e notai dall'Unità alla Repubblica*, in Malatesta M. (a cura di), *Storia d'Italia. Annali*, 10, *I professionisti*, Einaudi, Torino, pp. 79-146.
Saviotti P. (1990), *Il ruolo della ricerca e della tecnologia nello sviluppo della Montecatini*, in Amatori F., Bezza B. (a cura di), *Montecatini 1888-1966. Capitoli di storia di una grande impresa*, il Mulino, Bologna, pp. 357-412.
Scalfari E., Turani G. (1974), *Razza padrona*, Feltrinelli, Milano.
Scherer F.M. (1999), *New Perspectives on Economic Growth and Technological Innovation*, Brookings Institution Press, Washington, DC.
Schiantarelli F., Atiyas I., Caprio G., Harris J., Weiss A. (1996), *Credit Where It Is Due? A Review of the Macro and Micro Evidence on the Real Effects of Financial Reforms*, in Caprio G., Atiyas I., Hanson J.H. (a cura di), *Financial Reform: Theory and Experience*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 64-84.
Schivardi F., Torrini F. (2011), *Structural Change and Human Capital in*

the Italian Productive System, in «Giornale degli economisti e annali di economia», 69, 3, pp. 119-167.
Schivardi F., Viviano E. (2011), *Entry Barriers in Retail Trade*, in «Economic Journal», 121, 551, marzo, pp. 145-170.
Schram A. (1997), *Railways and the Formation of the Italian State*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Schultze M.S. (2007), *Regional Income Dispersion and Market Potential in the Late Nineteenth Century Hapsburg Empire*, London School of Economics and Political Science, Department of Economic History – Economic History Working Papers, 106.
Schumpeter J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
— (1947), *The Creative Response in Economic History*, in «Journal of Economic History», 7, 2, pp. 149-159.
Schwab K. (a cura di) (2011), *The Global Competitiveness Report 2011-12*, World Economic Forum, Genève.
Scott I.O. (1952), *The Gerschenkron Hypothesis of Index Number Bias*, in «Review of Economics and Statistics», 34, 4, pp. 386-387.
Scott W.G. (1960), *Gli investimenti esteri in Italia. Analisi delle partecipazioni private straniere in società italiane con particolare riferimento agli investimenti diretti (1946-1958)*, Feltrinelli, Milano.
Scotto Di Luzio A. (2007), *La scuola degli italiani*, il Mulino, Bologna.
Segreto L. (2004), *Giacinto Motta. Un ingegnere alla testa del capitalismo industriale italiano*, Laterza, Roma-Bari.
Sen A.K. (1976), *Real National Income*, in «Review of Economic Studies», 43, 1, pp. 19-39.
Sereni E. (1971), *Il capitalismo nelle campagne (1860-1900)*, Einaudi, Torino.
Servén L. (1997), *Uncertainty, Instability, and Irreversible Investment: Theory, Evidence, and Lessons from Africa*, World Bank Policy Research Working Papers, 1722.
Shah Mohammed S.I., Williamson J.G. (2004), *Freight Rates and Productivity Gains in British Tramp Shipping 1869-1950*, in «Explorations in Economic History», 41, pp. 172-203.
Shapiro C., Stiglitz J.E. (1984), *Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device*, in «American Economic Review», 74, pp. 433-444.
Shleifer A. (2010), *Efficient Regulation*, NBER Working Papers, 15651.
Sicca L., Izzo F. (1995), *La gestione dei processi di turnaround. Un caso esemplare: la Pirelli SpA*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.

Signorini F.L., Visco I. (1997), *L'economia italiana*, il Mulino, Bologna.
Sinigaglia O. (1946), *Alcune note sulla siderurgia italiana*, Tipografia del Senato, Roma.
Smith A. (1975), *La ricchezza delle Nazioni*, UTET, Torino.
— (2009), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Digireads.com Publishing, Boston (trad. it. 1975).
SNIA Viscosa (1970), *Mezzo Secolo di SNIA Viscosa*, Pan, Milano.
Société des Nations – Service d'Études Économiques (1939), *Annuaire statistiques de la Société des Nations 1938-1939*, Société des Nations, Genève.
Solow R.M. (1957), *Technical Change and the Aggregate Production Function*, in «Review of Economics and Statistics», 39, agosto, pp. 312-320.
Sombart W. (1896), *La politica commerciale dell'Italia, dall'unificazione del Regno*, in Vighi A. (a cura di), *Biblioteca dell'economista*, I, s. 4ª, UTET, Torino, pp. 245-320.
Somogyi S. (1959), *Cento anni di bilanci familiari in Italia (1857-1956)*, in «Annali dell'Istituto Giangiacomo Feltrinelli», 2, Feltrinelli, Milano, pp. 121-263.
Sori E. (1979), *L'emigrazione italiana dall'Unità alla seconda guerra mondiale*, il Mulino, Bologna.
— (2009), *Mercati e rimesse: il ruolo dell'emigrazione nell'economia italiana*, in Corti P., Sanfilippo M. (a cura di), *Storia d'Italia. Annali*, 24, *Migrazioni*, Einaudi, Torino, pp. 249-283.
Soria L. (1979), *Informatica: un'occasione perduta*, Einaudi, Torino.
Soskice D. (1990), *Wage Determination: The Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries*, in «Oxford Review of Economic Policy», 6, 4, pp. 36-61.
Spadoni M. (2000), *Le fibre tessili artificiali in Italia dai primi del Novecento alla seconda guerra mondiale*, Ph.D. dissertation, Università degli Studi di Pisa.
— (2003), *Il gruppo SNIA dal 1917 al 1951*, Giappichelli, Torino.
Spaventa L., Ackley G. (1962), *Emigrazione e industrializzazione nel Mezzogiorno*, in «Moneta e credito», 58, pp. 135-143.
Spaventa L., Pasinetti L.L. (1960), *Verso il superamento della modellistica aggregata nella teoria dello sviluppo economico*, in «Rivista di Politica Economica», 9-10, pp. 1749-1781.
Spesso R. (1953), *L'utilizzazione delle forze di lavoro minorile in Italia*, in Commissione parlamentare di inchiesta sulla disoccupazione, *La disoccupazione in Italia. Atti della commissione*, 4.5, *Studi speciali*,

Camera dei Deputati, Roma, pp. 153-200.
Spinelli F. (1989), *Dimensione, composizione, quotazioni e costo del debito pubblico interno dal 1861 al 1985. Con una appendice sul debito estero*, in Id. (a cura di), *Per la storia monetaria dell'Italia*, Giappichelli, Torino, pp. 301-355.
Spinelli F., Fratianni M. (1991), *Storia monetaria d'Italia. L'evoluzione del sistema monetario e bancario*, Mondadori, Milano.
St. Aubyn M. (2007), *Modernizing Public Administration and Economic Growth*, Technical University of Lisbon, Lisbon.
Staderini A., Vadalà E. (2009), *Bilancio pubblico e flussi redistributivi interregionali*, in Cannari L., Franco D. (a cura di), *Il Mezzogiorno e la politica economica dell'Italia*, Banca d'Italia, Roma, pp. 157-167 (Seminari e convegni, 4).
Staffolani S., Valentini E. (2010), *Does Immigration Raise Blue and White Collar Wages of Natives? The Case of Italy*, in «Labour», 24, 3, pp. 295-310.
Stapleford T.A. (2009), *The Cost of Living in America. A Political History of Economic Statistics, 1880-2000*, Cambridge University Press, New York.
Stark O., Helmenstein C., Prskawetz A. (1997), *A Brain Gain with a Brain Drain*, in «Economic Letters», 55, pp. 227-234.
Steckel R.H. (2008), *Biological Measures of the Standard of Living*, in «Journal of Economic Perspectives», 22, 1, pp. 129-152.
Stiglitz J.E., Sen A.K., Fitoussi J.-P. (2009), *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, in http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr.
Stiroh K.J. (2001), *What Drives Productivity Growth?*, in «Economic Policy Review», 7, 1, pp. 37-59.
— (2002), *Information Technology and the U.S. Productivity Revival: What Do the Industry Data Say?*, in «American Economic Review», 92, 5, pp. 1559-1576.
Stock J.H., Watson M.W. (2005), *Understanding Changes in International Business Cycle Dynamics*, in «Journal of the European Economic Association», 3, 5, settembre, pp. 968-1006.
Stringher B. (1911), *Gli scambi con l'estero*, in Accademia dei Lincei (a cura di), *Cinquanta anni di storia italiana*, Hoepli, Milano, pp. 1-183.
SVIMEZ (1961), *Un secolo di statistiche italiane Nord e Sud 1861-1961*, Giuffrè, Roma.
— (2011), *150 anni di statistiche italiane: Nord e Sud 1861-2011*, il Mulino, Bologna.

Sylos Labini P. (1956), *Oligopolio e progresso tecnico*, Giuffrè, Milano.
Tabellini G. (2008), *The Scope of Cooperation: Values and Incentives*, in «Quarterly Journal of Economics», 123, 3, pp. 905-950.
— (2010), *Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe*, in «Journal of the European Economic Association», 8, 4, pp. 677-716.
Tarantelli E. (1981), *Se l'inflazione non cala paghino le imprese*, in «La Repubblica», 8 aprile, ora in Id. (1995), *La forza delle idee*, Laterza, Roma-Bari.
Taruffo M. (1980), *La giustizia civile in Italia dal '700 a oggi*, il Mulino, Bologna.
Tattara G. (2003), *Paper Money but a Gold Debt: Italy on the Gold Standard*, in «Explorations in Economic History», 40, 2, pp. 122-142.
Taylor A.M. (1997), *Peopling the Pampa: On the Impact of Mass Migration to the River Plate, 1870-1914*, in «Explorations in Economic History», 34, pp. 100-132.
Taylor A.M., Taylor M.P. (2004), *The Purchasing Power Parity Debate*, in «Journal of Economic Perspectives», 18, 4, pp. 135-158.
Taylor A.M., Williamson J.G. (1997), *Convergence in the Age of Mass Migration*, in «European Review of Economic History», 1, pp. 27-63.
Temin P. (2002), *The Golden Age of European Growth Reconsidered*, in «European Review of Economic History», 6, 1, aprile, pp. 3-22.
Tena A. (2007), *New Series of the Spanish Foreign Sector, 1850-2000*, Universidad Carlos III de Madrid, Working Papers in Economic History, 14.
Teranishi J., Kosai Y. (1993a), *Introduction: Economic Reform and Stabilization in Postwar Japan*, in Idd. (a cura di), *The Japanese Experience of Economic Reforms*, St. Martin's Press, New York, pp. 1-27.
Teranishi J., Kosai Y. (a cura di) (1993b), *The Japanese Experience of Economic Reforms*, St. Martin's Press, New York.
The Patent Office Society (1964), *Historical Patent Statistics 1791-1961*, in «Journal of Patent Office Society», 46, 2, pp. 83-171.
Thorndike R.L. (1973), *Reading Comprehension Education in Fifteen Countries: An Empirical Study*, Almquist & Wiksell, Stockholm.
Timmer A.S., Williamson J.G. (1998), *Immigration Policy Prior to the Thirties: Labor Markets, Policy Interaction, and Globalization Backlash*, in «Population and Development Review», 24, 4, pp. 739-771.
Timmer M.P., Inklaar R., O'Mahony M., van Ark B. (2010), *Economic*

Growth in Europe: A Comparative Industry Perspective, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Timmer M.P., van Ark B. (2005), *Does Information and Communication Technology Drive EU-US Productivity Differentials?*, in «Oxford Economic Papers», 57, 4, ottobre, pp. 693-716.
Timmer M.P., Ypma G., van Ark B. (2007), *PPPs for Industry Output: A New Dataset for International Comparisons*, University of Groningen, Groningen Growth and Development Centre, Working Papers, GD-82.
Tiratsoo N. (2000), *The United States Technical Assistance Programme in Japan, 1955-62*, in «Business History», 42, pp. 117-136.
Tizzano A. (1965), *Mortalità generale*, in ISTAT, *Sviluppo della popolazione italiana dal 1861 al 1961*, Istituto centrale di statistica, Roma (Annali di statistica, s. 8, 17, pp. 441-465).
Todaro M.P. (1969), *A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries*, in «American Economic Review», 59, pp. 138-148.
Toninelli P.A. (2009), *Between Agnelli and Mussolini: Ford's Unsuccessful Attempt to Penetrate the Italian Automobile Market in the Interwar Period*, in «Enterprise & Society», 10, 2, pp. 335-377.
Toniolo G. (1977a), *Cento anni di economia portuale a Venezia*, Co.S.E.S. Informazioni, Venezia, pp. 33-73.
— (1977b), *Effective Protection and Industrial Growth: The Case of Italian Engineering*, in «Journal of European Economic History», 6, pp. 659-673.
— (1978), *Crisi economica e smobilizzo pubblico delle banche miste (1930-1934)*, in Id. (a cura di), *Industria e banca nella grande crisi. 1929-1934*, Etas Libri, Milano, pp. 284-352.
— (1980), *L'economia dell'Italia fascista*, Laterza, Roma-Bari.
— (1988), *Storia economica dell'Italia liberale. 1850-1918*, il Mulino, Bologna.
— (1990), *An Economic History of Liberal Italy, 1850-1918*, Routledge, London.
— (1993), *Il profilo economico*, in Guarino G., Toniolo G. (a cura di), *La Banca d'Italia e il sistema bancario 1919-1936*, Laterza, Roma-Bari, pp. 5-101 (Collana storica della Banca d'Italia).
— (1995), *Italian Banking, 1919-1936*, in Feinstein C. (a cura di), *Banking, Currency and Finance in Europe between the Wars*, Clarendon Press, Oxford, pp. 296-314.
— (1998), *Europe's Golden Age, 1950-73: Speculations from a Long-Run*

Perspective, in «Economic History Review», 51, 2, pp. 252-267.
— (2003), *La storia economica dell'Italia liberale: una rivoluzione in atto*, in «Rivista di storia economica», 3, pp. 247-264.
— (2004), *L'Italia verso il declino economico*, in Toniolo G., Visco V. (a cura di), *Il declino economico dell'Italia. Cause e rimedi*, Bruno Mondadori, Milano, pp. 7-29.
— (2007), *Review of Stefano Fenoaltea, L'economia italiana dall'Unità alla Grande Guerra (Roma-Bari, Laterza, 2006)*, in «Journal of Modern Italian Studies», 12, 1, pp. 130-132.
Toniolo G., Conte L., Vecchi G. (2003), *Monetary Union, Institutions and Financial Market Integration: Italy 1862-1905*, in «Explorations in Economic History», 40, pp. 443-461.
Toniolo G., Salsano F. (2011), *Da Quota 90 allo SME*, GLF Editori-Laterza, Roma-Bari.
Toniolo G., Vecchi G. (2007), *Italian Children at Work, 1881-1961*, in «Giornale degli economisti e annali di economia», 66, 3, pp. 410-427.
— (2010), *Nel secolo breve il lungo balzo del benessere degli italiani*, in Paolazzi L. (a cura di), *Libertà e benessere: l'Italia al futuro*, Editore S.I.P.I. SpA, Roma, pp. 15-60.
Torchia L. (a cura di) (2009), *Il sistema amministrativo italiano*, il Mulino, Bologna.
Toutain J.C. (1997), *La croissance française 1789-1990. Nouvelles estimations*, Grenoble Presses Univ. de Grenoble, Grenoble (Économies et sociétés; Sèrie Histoire économique quantitative).
Toynbee A. (1965), *Hannibal's Legacy: The Hannibalic Wars' Effects on Roman Life*, Oxford University Press, Oxford.
Transatlantic Trends (2010), in http://trends.gmfus.org/immigration/doc/ TTI2010_English_Key.pdf.
Traù F. (a cura di) (1999), *La «questione dimensionale» nell'industria italiana*, il Mulino, Bologna.
Trento A. (2002), *In Brasile*, in Bevilacqua P., de Clementi A., Franzina E. (a cura di), *Storia dell'emigrazione italiana*, 2, *Arrivi*, Donzelli, Roma, pp. 3-23.
Trento S., Warglien M. (2003), *Tecnologie digitali e cambiamento organizzativo*, in Rossi S. (a cura di), *La nuova economia. I fatti dietro il mito*, il Mulino, Bologna, pp. 151-175.
Treves A. (1976), *Le migrazioni interne nell'Italia fascista*, Einaudi, Torino.
Trigilia C., Burroni L. (2009), *Italy: Rise, Decline and Restructuring of*

a Regionalized Capitalism, in «Economy and Society», 38, pp. 630-653.
Triplett J.E., Bosworth B.P. (2004), *Productivity in US Service Sector. New Sources of Economic Growth*, Brookings Institution Press, Washington, DC.
Tsuru S. (1976), *The Mainsprings of Japanese Growth: A Turning Point?*, Atlantic Institute, Paris.
Tuttle C. (1998), *A Revival of the Pessimist View*, in «Research in Economic History», 18, pp. 53-82.
Tyszynski H. (1951), *World Trade in Manufactured Commodities, 1899-1950*, in «Manchester School of Economic and Social Studies», 19, pp. 272-304.
Ufficio Italiano dei Cambi (1995), *Ufficio Italiano dei Cambi. Cinquant'anni di storia*, Laterza, Roma-Bari.
— (1996), *Bilancia tecnologica dei pagamenti*, Centro Stampa, Roma.
UNCTAD (1991-2009), *World Investment Report 2009*, United Nations, New York.
— (2010), *World Investment Report. Investing in a Low-carbon Economy*, United Nations, Genève.
— (2011), *World Investment Report. Non-equity Modes of International Production and Development*, United Nations, Genève.
UNIDO (2002), *International Yearbook of Industrial Statistics*, UNIDO, Wien.
— (2009), *International Yearbook of Industrial Statistics*, UNIDO, Wien.
United Nations (1958), *Yearbook of International Trade Statistics*, United Nations, New York.
— (1962), *United Nations International Trade Statistics, 1900-1960*, United Nations, New York.
— (1965), *The Growth of World Industry, 1938-1961*, United Nations, New York.
— (1976), *Yearbook of International Trade Statistics*, United Nations, New York.
United Nations Development Program (1990), *Human Development Report 1990*, Oxford University Press, Oxford.
— (2010), *Human Development Report 2010. 20th Anniversary Edition. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
— (2011), *Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.

University of California Berkeley, Max Planck Institute for Demographic Research (2012), *Human Mortality Database*, in http://www.mortality. org/.
U.S. Bureau of the Census (1960), *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957*, Government Printing Office, Washington, D.C.
U.S. Congress (1911), *Report of the [Dillingham] Immigration Commission*, Government Printing Office, Washington, DC.
U.S. Department of Commerce (1948-1952), *Statistical Abstract of the United States, 1948-1953*, Government Printing Office, Washington, D.C.
Usher A.P. (1954), *A History of Mechanical Inventions*, 2ª ed., Harvard University Press, Cambridge, MA.
Usher D. (1973), *An Imputation to the Measure of Economic Growth for Changes in Life Expectancy*, in Moss M. (a cura di), *The Measurement of Economic and Social Performance*, National Bureau of Economic Research, New York, pp. 193-226 (Studies in Income and Wealth).
USPTO (2001), *Utility Patents in the TAF Database. PATSIC file*, cd-rom, USPTO, Alexandria.
— (2009), *Patenting Trends in the United States (1963-2008)*, USPTO, Alexandria.
Valli V. (1977), *L'economia e la politica economica italiana (1945-1979)*, Etas Libri, Milano.
van Ark B. (1996), *Sectoral Growth Accounting and Structural Change in Postwar Europe*, in van Ark B., Crafts N. (a cura di), *Quantitative Aspects of Post-War European Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 84-164.
van Ark B., Hao J.X., Corrado C., Hulten C. (2009), *Measuring Intangible Capital and Its Contribution to Economic Growth in Europe*, in «EIB Papers», 14, 1, dicembre, pp. 63-93.
Vasta M. (1990), *Innovazioni e sviluppo economico: l'uso dei brevetti nell'analisi del settore elettrotecnico italiano nel periodo 1895-1914*, in «Rivista di storia economica», n.s., 7, 1, pp. 47-74.
— (1999a), *Innovazione tecnologica e capitale umano in Italia (1880-1914): le traiettorie della seconda rivoluzione industriale*, il Mulino, Bologna.
— (1999b), *Capitale umano e ricerca scientifica e tecnologica*, in Amatori F., *et al.* (a cura di), *Storia d'Italia. Annali*, 15, *L'industria*, Einaudi, Torino, pp. 1041-1124.

— (2010), *Italian Export Capacity in the Long-Term Perspective (1861-2009): A Tortuous Path to Stay in Place*, in «Journal of Modern Italian Studies», 15, pp. 133-56.
Vecchi G. (1994), *I bilanci familiari in Italia: 1860-1960*, in «Rivista di storia economica», 11, 1, pp. 9-95.
— (2003), *Il benessere dell'Italia liberale (1861-1913)*, in Ciocca P., Toniolo G. (a cura di), *Storia economica d'Italia*, 3, *Industrie, mercati, istituzioni*, 1, *Le strutture dell'economia*, Laterza, Roma-Bari, pp. 71-98.
— (2011), *In ricchezza e in povertà. Il benessere degli italiani dall'Unità ad oggi*, il Mulino, Bologna.
Vecchi G., Coppola M. (2006), *Nutrition and Growth in Italy, 1861-1911. What Macroeconomic Data Hide*, in «Explorations in Economic History», 43, pp. 438-464.
Venables A.J. (1996), *Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries*, in «International Economic Review», 37, pp. 341-359.
Venturini A. (2004), *Postwar Migration in Southern Europe, 1950-2000: An Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
Venturini A., Villosio C. (2002), *Are Immigrants Competing with Natives in the Italian Labour Market? The Employment Effect*, IZA Discussion Papers, 467, in http://ftp.iza.org/dp467.pdf.
— (2006), *Labour Market Effects of Immigration into Italy: An Empirical Analysis*, in «International Labour Review», 145, 1-2, pp. 91-118.
— (2008), *Labour-Market Assimilation of Foreign Workers in Italy*, in «Oxford Review of Economic Policy», 24, 3, pp. 517-541.
Verspagen B. (1996), *Technology Indicators and Economic Growth in the European Area: Some Empirical Evidence*, in van Ark B., Crafts N. (a cura di), *Quantitative Aspects of Post-War European Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 215-243.
Viesti G. (1988), *International Strategies of Italian Multinationals*, in Onida F., Viesti G. (a cura di), *The Italian Multinationals*, Croom Helm, New York, pp. 75-110.
— (2009), *Mezzogiorno a tradimento. Il Nord, il Sud e la politica che non c'è*, Laterza, Roma-Bari.
Visco I. (2004), *La crescita economica in Europa: ritardi e opportunità*, in «L'Industria», 25, 2, pp. 289-316.
Vitale P. (1977), *L'ordinamento del credito fra due crisi (1929/1973)*, il Mulino, Bologna.

Vöchting F. (1951), *Die Italienische Südfrage*, Duncker &Humblot, Berlin.
Volpato G. (1993), *L'internazionalizzazione dell'industria automobilistica italiana*, in Archivio Storico FIAT, *L'industria italiana nel mercato mondiale dalla fine dell'800 alla metà del '900*, Atti del seminario (Torino, 3 marzo 1992), FIAT relazioni esterne e comunicazione, Torino, pp. 157-218.
— (1999), *Il processo di internazionalizzazione della Fiat in campo automobilistico (1899-1999)*, in Annibaldi C., Berta G. (a cura di), *Grande impresa e sviluppo italiano. Studi per i cento anni della Fiat*, il Mulino, Bologna, pp. 343-381.
Ward M.H., Devereux J. (2003), *Measuring British Decline: Direct versus Long-Span Income Measures*, in «Journal of Economic History», 63, pp. 826-851.
— (2004), *Relative UK/US Output Reconsidered: A Reply to Professor Broadberry*, in «Journal of Economic History», 64, pp. 879-891.
Warglien M. (1985), *Nota sull'investimento industriale in macchinari e altre attrezzature meccaniche: Italia 1881-1913*, in «Rivista di storia economica», 2, 1, febbraio, pp. 126-146.
Webster R.A. (1978), *La tecnocrazia italiana e i sistemi industriali verticali: il caso dell'Ansaldo (1914-1922)*, in «Storia contemporanea», 9, 2, pp. 205-239.
Weitzman M.L. (1996), *Hybridizing Growth Theory*, in «American Economic Review», 86, 2, pp. 207-212.
— (1998), *Recombinant Growth*, in «Quarterly Journal of Economics», 113, 2, pp. 331-360.
West P.J. (1984), *Foreign Investment and Technology Transfer: The Tire Industry in Latin America*, JAI Press, Greenwich, CT.
Westerlund J. (2007), *Testing for Error Correction in Panel Data*, in «Oxford Bulletin of Economics and Statistics», 69, 6, pp. 709-748.
Wilkins M. (1989), *The History of Foreign Investment in the United States, 1914-1945*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
— (1992), *The Neglected Intangible Asset: The Influence of the Trademark on the Rise of the Modern Corporation*, in «Business History», 34, 1, pp. 66-95.
Williamson J.G. (1965), *Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of the Patterns*, in «Economic Development and Cultural Change», 13, 1, pp. 3-45.
— (1981), *Urban Disamenities, Dark Satanic Mills, and the British Stan-*

dard of Living Debate, in «Journal of Economic History», 41, 1, pp. 75-83.
— (1985), *Did British Capitalism Breed Inequality?*, Allen & Unwin, Winchester.
— (1995), *The Evolution of Global Labor Markets since 1830: Background Evidence and Hypotheses*, in «Explorations in Economic History», 32, pp. 141-196.
— (1996), *Globalization, Convergence and History*, in «Journal of Economic History», 56, 2, pp. 277-306.
— (2004), *The Inaugural Noel Butlin Lecture: World Factor Migrations and Demographic Transitions*, in «Australian Economic History Review», 44, 2, pp. 118-141.
— (2011a), *Industrial Catching-Up in the Poor Periphery 1870-1975*, NBER Working Papers, 16809.
— (2011b), *Inequality and Schooling Response to Globalization Forces: Lessons from History*, NBER Working Papers, 12553.
Williamson J.G., Lindert P.H. (1980), *American Inequality: A Macroeconomic History*, Academic Press, New York.
Williamson O.E. (2000), *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, in «Journal of Economic Literature», 38, 3, pp. 595-613.
WIPO (1983), *100 Years Protection of Industrial Property: Statistics, Synoptic Tables on Patents, Trademarks, Designs, Utility Models, and Plant Varieties, 1883-1982*, WIPO, Genève.
Woessmann L. (2007), *International Evidence on School Competition, Autonomy and Accountability: A Review*, in «Peabody Journal of Education», 82, 2-3, pp. 473-497.
Woessmann L., Lüdemann E., Schütz G., West M.R. (2007), *School Accountability, Autonomy, Choice, and the Level of Student Achievement: International Evidence from PISA 2003*, OECD Education Working Papers, 13.
Wölfl A., Wanner I., Kozluk T., Nicoletti G. (2009), *Ten Years of Product Market Reform in OECD Countries: Insights from a Revised PMR Indicator*, OECD Economics Department Working Papers, 695.
Woo J. (2009), *Why Do More Polarized Countries Run More Pro-cyclical Fiscal Policy*, in «Review of Economics and Statistics», 91, 4, pp. 850-870.
Woods D. (1998), *The Crisis (Collapse) of Italy's Public Enterprise System: A Revised Property Rights Perspective*, in «Journal of Modern Italian Studies», 3, 1, pp. 22-41.

World Bank (2012a), *Doing Business*, The World Bank, Washington, DC , in http://www.doingbusiness.org/data.
— (2012b), *Worldwide Governance Indicators*, The World Bank, Washington, DC, in http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp.
— (anni vari), *Governance Matters Indicators*, The World Bank, Washington, DC.
World Economic Forum (anni vari), *Global Competitiveness Report*, *2008- 2009, 2009-2010, 2010-2011*, in http://www.weforum.org/issues/ global-competitiveness.
World Health Organization (2012), *Global Health Observatory Data Repository: Life Expectancy*, in http://apps.who.int/ghodata/?vid=710.
World Trade Organization (2001), *International Trade Statistics*, WTO Publications, Genève.
— (2008), *International Trade Statistics*, WTO Publications, Genève.
Wurgler J. (2000), *Financial Markets and the Allocation of Capital*, in «Journal of Financial Economics», 58, pp. 187-214.
Yamamura K. (1982), *Success that Soured: Administrative Guidance and Cartels in Japan*, in Yamamura K. (a cura di), *Policy and Trade Issues of the Japanese Economy*, University of Tokyo Press, Tokyo, pp. 77-112.
Yanikkawa H. (2003), *Trade Openness and Economic Growth: A Cross-Country Empirical Investigation*, in «Journal of Development Economics», 72, pp. 57-89.
Yates P. (1959), *Forty Years of Foreign Trade*, G. Allen and Unwin, London.
Zaghini A. (2003), *Trade Advantages and Specialization Dynamics in Acceding Countries*, ECB Working Papers, 249.
Zamagni V. (1975), *La dinamica dei salari nel settore industriale, 1921-1939*, in «Quaderni storici», 29-30, pp. 530-549.
— (1978a), *Industrializzazione e squilibri regionali*, il Mulino, Bologna.
— (1978b), *Istruzione e sviluppo economico: il caso italiano. 1861-1913*, in Toniolo G. (a cura di), *L'economia italiana 1861-1940*, Laterza, Roma-Bari, pp. 137-178.
— (1983), *Ferrovie e integrazione del mercato nazionale nell'Italia postunitaria*, in *Studi in onore di Gino Barbieri: problemi e metodi di storia ed economia*, 3, IPEM, Pisa, pp. 1635-1649.
— (1987), *A Century of Change: Trends in the Composition of the Italian Labour Force, 1881-1981*, in «Historical Social Research», 44, pp. 36-97.

— (1990), *L'industria chimica in Italia dalle origini agli anni '50*, in Amatori F., Bezza B. (a cura di), *Montecatini 1888-1966. Capitoli di storia di una grande impresa*, il Mulino, Bologna, pp. 69-148.
— (1993a), *Dalla periferia al centro. La seconda rinascita economica dell'Italia 1861-1990*, il Mulino, Bologna.
— (1993b), *The Economic History of Italy 1860-1990*, Oxford University Press, Oxford.
— (1994), *Una ricostruzione dell'andamento mensile dei salari industriali e dell'occupazione, 1919-39*, in *Ricerche per la storia della Banca d'Italia. Il mercato del credito e la Borsa. I sistemi di compensazione. Statistiche storiche: salari industriali e occupazione*, Laterza, Roma-Bari, pp. 349-378 (Collana storica della Banca d'Italia).
— (1996), *Istruzione tecnica e cultura industriale nell'Italia post-unitaria: la dimensione locale*, in Società italiana degli storici dell'economia (a cura di), *Innovazione e sviluppo. Tecnologia e organizzazione fra teoria economica e ricerca storica*, Monduzzi, Bologna, pp. 624-635.
— (1998), *Il debito pubblico italiano 1861-1946: ricostruzione della serie storica*, in «Rivista di storia economica», 14, 3, pp. 207-242.
— (1999), *Una rettifica*, in «Rivista di storia economica», 15, 3, pp. 339-342.
— (2002a), *L'offerta di istruzione in Italia 1861-1981: un fattore guida dello sviluppo o un ostacolo?*, in Gilli G., Lupo M., Zilli I. (a cura di), *Scuola e società. Le istituzioni scolastiche in Italia dall'età moderna al futuro*, ESI, Napoli, pp. 143-182.
— (2002b), *La Grande Guerra come elemento di rottura della crescita equilibrata dell'economia italiana*, in Garcìa Sanz F. (a cura di), *España e Italia en la Europa contemporánea: desde finales de siglo XIX a las dictaduras*, CSIC, Madrid, pp. 323-334.
— (2003), *Dalla periferia al centro. La seconda rinascita economica dell'Italia 1861-1990*, il Mulino, Bologna (1ª ed. 1993).
— (2007), *Introduzione alla storia economica d'Italia*, il Mulino, Bologna.
— (2009), *Finmeccanica: competenze che vengono da lontano*, il Mulino, Bologna.
— (2010), *L'industria chimica italiana e l'IMI*, il Mulino, Bologna.
Zingales L. (2003), *Commentary on «More on Finance and Growth: More Finance, More Growth?»*, in «Federal Reserve Bank of St. Louis Review», 85, 4, pp. 47-52.

ABBREVIAZIONI E SIGLE

2SLS	Two-stage least squares (Minimi quadrati a due stadi)
ABB	Asea Brown Boveri
AEG	Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft
AGIP	Azienda Generale Italiana Petroli
AMD	Accesso al mercato domestico
ARDL	Autoregressive distributed lag (Autoregressivo a ritardi distribuiti)
ASL	Azienda Sanitaria Locale
AT&T	American Telephone and Telegraph Incorporated
BASF	Badische Anilin- und Soda Fabrik
BCI (o COMIT)	Banca Commerciale Italiana
BMW	Bayerische Motoren Werke
BP	British Petroleum
BPT	Bilancia dei pagamenti della tecnologia
CEE	Comunità Economica Europea
CEMSA	Costruzioni Elettro Meccaniche di Saronno
CGS	Centimetro Grammo Secondo
CI	Censimento industriale
CIR	Compagnie Industriali Riunite
CMC	Cooperativa Muratori e Cementisti
COMIT (o BCI)	Banca Commerciale Italiana
CP	Censimento della popolazione
CREDIOP	Consorzio di Credito per le Opere Pubbliche
CRENoS	Centro Ricerche Economiche Nord Sud
DRS Technologies	Diagnostic-Retrieval Systems Technologies
ECA	Economic Cooperation Administration

EDF	Électricité de France
EFIM	Ente Partecipazioni e Finanziamento Industrie Manifatturiere
EGAM	Ente Gestione Attività Minerarie
ELFI	Elettroforniture Italia
ENEL	Ente Nazionale per l'Energia Elettrica
ENI	Ente Nazionale Idrocarburi
EPO	European Patent Office (Ufficio Europeo dei Brevetti)
EPS	Earnings Per Share (Utili per azione)
ERP	European Recovery Program
EU KLEMS	European Union capital (K), labour (L), energy (E), materials (M) and service inputs (S)
F&A	Fusioni e acquisizioni
FE	Fixed effects (Effetti fissi)
FIAT	Fabbrica Italiana Automobili Torino
GATT	General Agrement on Tariffs and Trade (Accordo generale sulle tariffe e il commercio)
GD-Coesia	Ghirardi Dall'Olio - Coesia
GE	General Electric
GEPI	Società per le Gestioni e Partecipazioni Industriali
GFT	Gruppo Finanziario Tessile
GIM	Generale Industrie Metallurgiche
GK	Geary-Khamis
GLS	Generalized least squares (Minimi quadrati generalizzati)
GMF	German Marshall Fund
GMM	Generalized method of moments (Metodo generalizzato dei momenti)
HDI	Human development index (Indice di sviluppo umano)
IBM	International Business Machines Corporation
ICE	Istituto Nazionale per il Commercio Estero
ICI	Imperial Chemical Industries
ICIPU	Istituto di Credito per le Imprese di Pubblica Utilità
ICT	Information and communication technology (Tecnologie dell'informazione e della comunicazione)
IDE	Investimenti diretti esteri
IG Farben	Interessen-Gemeinschaft Farbenindustrie AG
IGG	Italia Germania Giappone
IMA	Industria Macchine Automatiche

IMI	Istituto Mobiliare Italiano
INA	Istituto Nazionale delle Assicurazioni
INAIL	Istituto Nazionale per l'Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro
IPC	Indice dei prezzi al consumo
IPI	Indice dei prezzi all'ingrosso
IPUMS	Integrated Public Use Microdata Series
IRI	Istituto per la Ricostruzione Industriale
ISTAT	Istituto Nazionale di Statistica
London SE	London Stock Exchange
MAPEI	Materiali Ausiliari Per l'Edilizia e l'Industria
NBER	National Bureau of Economic Research
OCSE	Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo
OEEC	Organisation for European Economic Co-operation (Organizzazione Europea di Cooperazione Economica)
OLS	Ordinary least squares (Minimi quadrati ordinari)
ONU	Organizzazione delle Nazioni Unite
PA	Pubblica amministrazione
PE	Price/Earnings (Rapporto prezzo-utili)
PIL	Prodotto Interno Lordo
PIRLS	Progress in International Reading Literacy Study
PISA	Programme for International Student Assessment
PMI	Piccole e medie imprese
PNL	Prodotto Nazionale Lordo
PNN	Prodotto Nazionale Netto
PPA	Parità del potere di acquisto
PTF	Produttività totale dei fattori
PWT	Penn World Table
RAI	Radiotelevisione Italiana
RCA	Revealed competitive advantage (Vantaggio comparato rivelato)
R&S	Ricerca e sviluppo
SACMI	Società Anonima Cooperativa Meccanici Imola
SADE	Società Adriatica di Elettricità
SADiBa	Scuola di Automazione per Dirigenti Bancari
SAIPEM	Società Azionaria Italiana Perforazioni e Montaggi
SEC	Sistema Europeo dei Conti nazionali e regionali
SGS	Società Generale Semiconduttori
SIC	Standard industrial classification

SIFIM	Servizi di Intermediazione Finanziaria Indirettamente Misurati
SILM	Società Italiana Lavorazioni Meccaniche
SIMCA	Société Industrielle de Mécanique et de Carrosserie Automobile
SIP	Società Idroelettrica Piemonte
SITC	Standard International Trade Code
SME	Sistema Monetario Europeo
SNAM	Società Nazionale Metanodotti
SNIA	Società di Navigazione Italo-Americana
SNIACE	Sociedad Nacional de Industrias Aplicaciones Celulosa Española
SOFINDIT	Società Finanziaria Industriale Italiana
STET	Società Torinese per l'Esercizio Telefonico
SVIMEZ	Associazione per lo Sviluppo dell'Industria nel Mezzogiorno
TCR	Tasso di cambio reale
TIM	Telecom Italia Mobile
TIMSS	Trends in International Mathematics and Science Study
UAMI	Ufficio per l'Armonizzazione del Mercato Interno
UE	Unione Europea
UK	United Kingdom
ULA	Unità di lavoro standard
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Conferenza delle Nazioni Unite sul commercio e lo sviluppo)
UNDP	United Nations Development Programme (Programma delle Nazioni Unite per lo sviluppo)
UNRAE	Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri
USA	United States of America
USTPO	United States Patent and Trademark Office (Ufficio statunitense dei brevetti e dei marchi di fabbrica)
VA	Valore aggiunto
WIPO	World Intellectual Property Organization (Organizzazione mondiale della proprietà intellettuale)
WTO	World Trade Organization (Organizzazione mondiale del commercio)

Summary

ITALY AND THE WORLD ECONOMY SINCE UNIFICATION

The book provides a «new economic history» of Italy that brings together the contributions of internationally renowned economists and economic historians to the research project promoted by the Bank of Italy to celebrate the 150th anniversary of the country's unification. Most of the chapters are the result of the cooperation between Italian and foreign scholars. The book offers insights for the interpretation of both past and present features of the Italian economy. By giving a comprehensive view of the successes and failures of Italian firms and workers and of the public action taken in response to the challenges of the international economic cycle, the book draws up the reasons of the current unsatisfactory response of the Italian economy to the «second globalization». The historical perspective is essential for an understanding of today's weaknesses, such as the North-South gap, the low level of human capital, the fragile innovation system and the inefficiency of the public administration. The last twenty years of stagnation have ancient roots; the recent economic shocks have aggravated unresolved problems.

The aim of the «Historical Series of the Bank of Italy» is to make documents, statistics, analyses and monographic studies available to researchers in order to obtain a new economic history of modern Italy.

INDICI

INDICE ANALITICO

Abramovitz, Moses, 15, 106, 155, 276, 527, 532
Abulafia, David, 203
Accordi internazionali, 14,18, 25, 29, 30, 54, 57-58, 60-61, 89, 98, *158*, 172, 188-189, 458, 543, 700, 804, 859
  Vedi anche: Sistema monetario, Unione Economica e Monetaria, Unione Europea
Ackley, Gardner, 154, 203, 207, 212
Agnelli, Giovanni, 196, 662, 664-665
Agricoltura
  cambiamento strutturale, 105, 172, 229, 236, 257-259, 271-275, 280, 461, 464, 555, 560, 703, 850, 861
  grano, 20, 27, 58-59, *60*, 61-62, 65, 67, *68*, 69-71, 85, 804, 826, 843
  produttività, 8, 15, 105, 258, 265-272, 273n, 276, 281, 283, 287, 305-306, 310, 505, 807
  riforma agraria, 16, 151-152, 209, 807
  Vedi anche: Occupazione, Protezionismo, Urbanizzazione
Ansaldo, 23, 83, 531, 621, 624, 627, 635, 661
Autarchia, 27-28, 30, 81-82, 454, 502, 522, 532, 804, 846
Autunno caldo, 35, 111, 114, 119, 159, 165, 180, 505, 582, 592, 624n, 816
Banca
  Banca Commerciale Italiana (Comit), 74, 84n, 590, 685
  Banca Generale, 74, 80
  Credito Italiano, 74, 80n, 82-83, 651n, 685, 794n
  Credito Mobiliare, 74, 79-80, 681
  Vedi anche: Istituti di emissione, Sistema bancario
Barriere commerciali, 14, 18, 20, 25, 27, 57-72, 79, 99, 157, 158, 193, 265, 308, 369, 428, 522, 584, 587-590, 596, 626, 664, 700, 797, 839-843, 846-848, 850, 858-859
  Vedi anche: Commercio estero, Politica commerciale, Protezionismo.
Bassanini, Franco, 780
Beneduce, Alberto, 666
Benessere *vedi*: Condizioni di vita, Politica sociale e welfare, Povertà, Sviluppo economico
Bilancia dei pagamenti, 50, 112, 123n, 203, 268, 380, 399, 491n, 551, 858n
  e rimesse, 24, 88, 196, 389, 398-401, 404-405, 407, 499, 635, 670, 796, 826, 846, 849-850, 858
  Vedi anche: Commercio estero, Politica valutaria
Bocciardo, Arturo, 664
Bonnefon Craponne, Louis, 194-197, 212
Boom economico *vedi*: Miracolo economico

Borboni, 12, 188-191, 431-433, 448
Breda, Vincenzo Stefano, 79, 194, 621, 662, 663n
Bretton Woods *vedi*: Sistema monetario
Brevetti, 7, 106, 525, 528-551, 565-575, 584n, 597-598, 644
Vedi anche: Competitività, Innovazione, Tecnologia
Brunetta, Renato, 781-782
Burocrazia, 19, 50, 134n, 735, 739, 741, 746-747, 752-755, 779, 781
e politica, 741, 753-755, 781
indicatore Doing Business, 134, 143, *145*, 740-741
Vedi anche: Sistema amministrativo.

Capitale, 15-16, 80, 182, 292-308, 623, 634, 743, 817-818, 845
accumulazione di capitale, 30, 186-187, 201, 208, 296, 304, 404, 676, 722, 725, 732, 815
afflusso di capitali, 14, *75*, 92, 496, 849, 858
azionario, 83, 170, 595-596, 601, 604, 608, 617, 661, 681
beni capitale, 253, 372, 467n, 549, 561, 848n
estero, 14, 21, 75, 80, 210, 496, 529, 532, 641, 794
intangibile, 49, 103, 130
scarsità di capitale, 12, 46-47, 53-54, 58, 72-73, 77-78, 86, 88, 90, 666
tecniche ad alta intensità di capitale, 32, 70, 159, 205-206, 298, 484, 532, 674
Vedi anche: Capitale sociale, Capitale umano, Capitalismo, IDE, Investimenti, Mercato
Capitale sociale, 7, 44, 47, 370, 423-426, 430-435, 444, 765, 781, 791
cooperazione, 111, 155-157, 183, 211, 424-431, 791, 794n
e partecipazione elettorale, 425, 427, 433-434, 436, 439, 441, 443, 445-446
tradizioni civiche, 425, 427-428
Vedi anche: Corruzione, Democrazia, Elezioni
Capitale umano, 7, 20, 29, 31, 44-47, 51, 106, 118, 140, 170, 343-344, 348, 362, 367-374, 439n, 485, 555, 684, 722n, 735, 791
competenze, 47, 135, 137n, 344, 357, 363-367, 372-373, 385, 388, 397, 401, 526-528, 531, 543, 554-555, 568, 571-573, 577, 609, 627, 638, 641, 747-748, 811, 826
differenze regionali, 10, 12, 19, 31, 33, 46, 134-135, 152, 159, 178, 180, 183, 202, 204, 294, 332, 345, 358-361, 364, 369, 372-373, 427, 433, 438, 444-446, 538, 570, 574, 639, 644, 648, 666, 760, 787, 791, 794-804, 806n, 813, 817-818, 822, 825, 827, 830
e migrazioni, 33, 62, 89, 160, 178, 267, 275, 295, 360-361, 380-420, 504-505, 528, 583, 794-796, 806-807, 811, 815, 863
indice di Sviluppo Umano, 331-335, 804n, 812, *822*
ingegneri, 32, 47, 106, 196, 528, 531, 555, 577, 756-757, 845
tecnici, 530, 552-556, 568, 573, 576-578, 663, 756, 818
Vedi anche: ICT, Innovazione, Istruzione
Capitalismo, 78, 130, 157, 197, 619, 627-628, 662-666, 668, 736
capitalismo di Stato, 79, 84
capitalismo regionale, 122, 141
quarto capitalismo, 619, 628, 668
Vedi anche: Distretti industriali
Carbone, 61, 69, 78, 81, 193, 202, 226, 253, 265, 462, 530, 532, 589, 791, 826, 841, 845, 850n, 854
Vedi anche: Energia
Cassa per il Mezzogiorno *vedi*: Divario regionale
Cassese, Sabino, 674, 737-739, 745-748, 752, 757, 773, 775n, 776, 778-779, 783
Catch-up (catching-up), 7-8, 12-13, 32, 40, 47, 86, 93, 97-98, 102, 105, 111-118, 128, 138, 140, 154-155, 161, 258-259, 283, 286, 305, 334, 362, 366, 373, 526, 528, 532, 535, 538-541, 549, 553-556, 561, 573-577, 640, 650, 739, 850

Vedi anche: Convergenza, Crescita, Sviluppo economico
Cavour, Camillo Benso Conte di, 55-57, 188, 192
CEE *vedi*: Comunità Economica Europea
Chiovenda, Giuseppe, 771
Cobden, Richard, 187, 453
Colonialismo, 90, 473, 477, 482
e commercio, 85, *87*, 188, 464, 466, 469, 473, 477, 482, 849n
Commercio estero, 14, 25, 30, 33, 101, 137, 153, 158, 163, 179n, 186-187, 193, 308, 368-369, 404, 454-461, 470, 489-490, 493-497, 501, 506-507, 528, 645, 647, 804, 825-826, 839-841, 852, 859, 861, 864, 866
bilancia commerciale, 453, 457, 459, 462, 467, 483, 549, 561, 600, 635, 641, 814
con le colonie, 85, *87*, 464, 466, 469, 473, 477, 482, 849n
esportazioni e importazioni, 8, 14, 17, 20, 24-33, 36, 40-45, 57-68, 85, 87, 98, 101, 106, 110, 137, 153-155, 158, 159, 165, 167, 169, 179-180, 183, 185, 188, 193, 199-203, 225, 249, 252, 276, 280-281, 369, 453-470, 471, 473-485, 487-489, 493, 496, 503, 510-522, 526-538, 549, 552, 561-576, 581-593, 596, 599-601, 619-620, 623, 627, 642-646, 663, 749, 795, 799, 804-805, 813-819, 826-827, 838, 842n, 844-852, 857-860, 866
Vedi anche: Autarchia, Barriere commerciali, Bilancia dei pagamenti, Politica commerciale, Protezionismo, Tecnologia, Trasporti
Competitività, 77, 113, 125, 129, 139, 168, 178, 183, 194, 455, 458, 461, 483, 487-490, 493, 496, 501-507, 512, 564, 601-602, 624, 633, 643, 645, 647, 807, 810n, 815-817, 820, 822
e costo del lavoro, 181, 263, 604, 807n, *809*, 816
e inflazione, 113, 125, 503, 506
vantaggio comparato, 102, 137, 158, 371, 373, 454, 469-475, 483-484, 646, 840, 847, 849, 860-861
Vedi anche: Concorrenza, Crescita, Innovazione, Politica valutaria, Produttività, Tassi di cambio, Tecnologia
Comuni italiani, 211, 332, 359, 428-429, 746-747, 798, 810, 812n
Comunità Economica Europea (CEE), IX, 99, 700, 857, 859-860
Vedi anche: Integrazione europea
Concorrenza, 44, 49, 54, 81, 98, 103, 108, 113, 118, 129, 133-135, 138, 141, 150, 157-158, 163, 172, 199, 207, 269n, 292, 295, 346, 418, 569, 598, 624-625, 632, 634, 647, 679n, 751, 805, 838, 863
concorrenza internazionale, IX, 27, 30-35, 45, 51, 54, 59, 107-108, 119, 125, 137, 142, 167, 170, 269n, 455, 458, 483, 485, 489, 538, 560, 584n, 594-595, 599-604, 609, 663, 670, 682, 701, 843, 860
leggi antitrust, 113-114, 129, 157, 670, 685
nel settore bancario, 16, 21-22, 27-28, 44, 51, 73-74, 77-85, 92-93, 108, 111-112, 133-134, 140, 148, 170, 194, 199, 201, 204, 209, 243, 267, 399, 612, 617, 624-625, 666, 670, 673-686, 689-690, 709-710, 714, 748, 794n, 805, 845
vantaggio comparato, 102, 137, 158, 371, 373, 454, 469-470, 472-473, 483-484, 646, 840, 847, 849, 860-861
Vedi anche: Imprese, Liberalizzazione, Monopoli, Politica commerciale, Politica industriale, Privatizzazione, Protezionismo
Condizioni di vita, *6*, 7, 10, 12, 15, 22-23, 29, 88, 117, 160, 173, 176, 181, 183, 268, 313-341, 356, 370-371, 375, 380-381, 392, 397, 400, 410, 418, 421, 484, 526, 718, 789-800, 804n, 812, 820-821, 866
aspettativa di vita, 5, 6, 319, 789, 800, 807, 822
indice di Sviluppo Umano, 314, 331-335, 804, 812, 822
invecchiamento della popolazione,

174, 316, 321, 418
lavoro minorile, 11, 22, 25, 318-319, 321, 340, 800
mortalità infantile, *6*, 9, 11, 22, 48, 328-329, 339-340, 741, 782n, 789
povertà, 5-6, 22, 25, 33, 48, 340-341, 392
Vedi anche: Ineguaglianza, Istruzione, Politica sociale e welfare, Povertà, Sviluppo economico
Consumo, 5, 25, 32-33, 70, 154, 159, 164, 215, 225, 230, 232, 236, 239, 249, 252, 254, 266, 309, 313, 330, 398, 438, 441, 492, 496, 502, 506, 512, 563, 578, 616, 620, 623, 628, 640, 662, 669, 690, 700, 807, 817, 843, 850
privato, 215, 230, 232, 236, 239, 252, 807, 850
Vedi anche: Condizioni di vita, Contabilità nazionale, Prezzi, Risparmio
Contabilità nazionale, 7, 177, 215-219, 221-222, 227, 229, 238, 241, 247, 249, 258-259, 271, 314-315, 304, 320, 726
Vedi anche: Consumo, Crescita, Investimenti, Prezzi, Risparmio
Convergenza, VIII, 7-13, 16, 20, 23-28, 31, 34-35, 37-41, 43-46, 86, 90-95, 98, 105-106, 114, 117, 138, 141, 177-178, 183, 306, 329, 334, 339-340, 343, 355, 359, 360-361, 369, 380, 396, 403, 406, 446, 455, 474, 489, 527, 640, 667, 669, 709, 787, 806-807, 811-818, 843, 864
Vedi anche: Crescita, Divario regionale, Sviluppo economico
Cooperazione internazionale, 29, 34, 45-49, 98, 100-103, 123, 133, 135, 137, 147-149, 154, 161, 167, 171-174, 183, 198, 201-202, 316, 333-335, 354, 457, 467, 469, 476, 478, 480-482, 499, 525, 552, 557, 575, 599n, 601, 608, 618, 643, 718, 741, 858
Vedi anche: Accordi internazionali, Piano Marshall
Corbino, Epicarmo, 199, 501
Corea, *87*, 149, 202, 333, 528, 540
Corruzione, 49, 50, 79, 136, 161, 181-182, 739-741, 750, 775-776, 781
Vedi anche: Sistema amministrativo, Sistema giudiziario
Credito Italiano (Credit) *vedi*: Banca
Credito Mobiliare *vedi*: Banca
Crescita
decollo industriale, 16, 194, 208, 233, 540, 700, 728, 788
e debito pubblico, 42-43, 124, 506, 711-715, 717-721, 723, 730n
ed esportazioni, 17, 20, 24, 27, 32, 36, 98, 101, 110, 137, 153-154, 158, 165, 167, 169, 179-180, 183, 188, 193, 225, 280-281, 453-485, 487, 489, 493, 496, 510-522, 536, 538, 549, 561-566, 576, 645-646, 826-827, 842, 846-852, 857, 859-860, 866
e innovazione, IX, 7, 14, 33, 47, 90, 97, 106, 113-114, 119, 135-138, 142, 292, 525-529, 534-535, 538, 546, 548, 552, 557-578, 592, 594, 598, 606, 633, 641, 644-648, 659, 662-663, 669, 676, 718, 755, 845
e sottovalutazione del cambio, 42-43, 48, 110, 488-523
opportunità di crescita, 41, 103, 272, 675, 685, 703, 708-709
ritardo economico, 8-9, 12-13, 33, 35, 45, 47, 77-80, 155, 157, 183, 195, 266, 275, 283, 304, 334, 338, 527, 638, 640, 642, 792, 795, 797
Vedi anche: Catch-up, Convergenza, Età giolittiana, Innovazione, Miracolo economico, Stagnazione, Sviluppo economico, Teoria economica
Crisi petrolifere, 34, 36, 102, 114-115, 123-127, 147, 149, 153, 161, 165, 211, 261, 297, 305, 340, 582, 596, 600, 602, 625, 687, 701

De Gasperi, Alcide, 109, 198, 503
Debito pubblico, 12, 30, 74-75, 122-123, 133, 162, 198-199, 341, 495, 499, 701, 753, 797-798
e crescita, 42-43, 124, 506, 711-723, 730n
rapporto debito/PIL, 24, 27, 36-37, 42-43, 103, 126, 129, 139, 497, 502,

505, 712, 717-722, 732
titoli del debito pubblico e rendita, 24, 37, 75-77, 84, 124, 126, 162, 294, 725
Vedi anche: Politica del bilancio pubblico
Deflazione, 77, 82, 93, 138, 162n, 167, 183, 198-200, 202, 251, 308, 502, 587, 590, 663, 680-681, 690n
e sistema aureo, 72-75, 77, 82, 85
Vedi anche: Fascismo, Inflazione, Politica valutaria, Prezzi
Democrazia, IX, 26, 124, 150, 172, 200, 348, 357, 423-427, 432-448, 719
Vedi anche: Elezioni, Politica
Destra storica, 79, 187, 208-209, 727
Disoccupazione, 39, 112, 116, 171, 179-180, 202, 319, 405, 504, 814-815
divari regionali, 178n, 198, 200, 202, 207, 765, 809, *811*
e migrazioni, 88, 378, 405-406n, 413, 416-417
Vedi anche: Lavoro, Occupazione, Relazioni industriali
Distretti industriali, VIII, 106, 119, 168, 194, 211, 372-373, 572, 620, 628, 643, 668, 819, 864
capitalismo regionale, 122, 141
piccole e medie imprese, VIII, 35, 42, 46, 106, 119, 122, 124, 130, 137, 141, 165-168, 184, 205-206, 211, 371, 536, 541, 546, 572, 574, 611, 614, 619, 622, 625, 627, 633-647, 650, 668-670, 674, 679, 689, 809, 816, 818
Vedi anche: Imprese, Industria, Made in Italy
Divario regionale
capitale sociale e partecipazione elettorale, 425, 427, *433*, 435, 439, 443
capitale umano e istruzione, 12, 19, 46-47, 134-135, 199, 332, 345, 352, 354, 358, 361, 369, 373, 413, 420, 433, 438, 555, 756-758, 777, 791, 813
Cassa per il Mezzogiorno, 109, 127, 204, 749, 811-812
convergenza, 177-178, 787, 806-814
crimine, 49, 180-181, 380, 385, 410, 417-421, 775, 782, 791, 864
differenze reddituali, IX, 5, 12-13, 23, 109, 127, 176-181, 323-325, 340-341, 400, 421, 788-807, 813-814, 820-821, 828-829, 856, 866
persistenza, IX, 10, 12, 137, 139, 173, 176, 190, 204, 239, 308, 359, 361, 423, 430, 436, 495
Vedi anche: Migrazioni, Occupazione, Produttività

Einaudi, Luigi, 88, 108, 198-199, 381n, 410, 454, 503
Elezioni, 144, 150, 175, 198, 200, 357, 423-427, 432-448, 719
Vedi anche: Capitale sociale, Partiti, Politica
Élite, 46, 51, 80, 150, 187, 195, 198, 205, 344-350, 424-427, 431, 434-435, 438-439, 442-447, 454, 679, 747, 749, 753-754
ENEL (Ente Nazionale per l'Energia Elettrica), 617, 621-622, 700
Energia
elettrica, 83, 265, 467, 475, 532, 534, 541-543, 556, 560, 571-572, 584, 586, 598, 601, 622-623, 635, 664-665, 668, 681, 690, 693-700, 743, 854
fonti di energia, 34, 36, 61, 69, 78-81, 98, 102, 114-115, 123-127, 133, 147, 149, 153, 161, 165, 193, 202-203, 211, 226, 253, 261, 265, 280, 305, 340, 370, 462, 530, 532, 534, 542, 582, 589, 596, 600, 602, 615, 622-628, 632, 634, 639, 693-701, 749, 791, 812, 826, 841, 845, 850, 854, 860
idroelettrica, 23, 26, 81, 84, 196, 369, 531, 638, 791, 799, 854
nucleare, 559, 622, 640-641
ENI (Ente Nazionale Idrocarburi), 108, 111, 203, 610, 616n, 617, 621-622, 624n, 627, 667, 700-701, 863
Età giolittiana, 23, 26, 39, 233-236, 326, 521, 797
Europa, IX, 5-9, 12-15, 26-35, 38, 42, 46, 58-61, 67, 69, 77, 82, 85-86, 89, 92-93, 99, 101-118, 123, 128, 130, 133, 137-138, 140, 143, 148-150, 154,

156, 160, 168-173, 178, 185-187, 191, 203, 257, 276, 287, 306, 331, 333, 335, 343, 361-363, 366-368, 372, 375-377, 380, 386, 390-391, 416-417, 428, 453, 468-469, 477-482, 487, 501, 522, 528, 533-534, 538, 540, 550, 570, 574, 584, 588, 593, 599, 602, 607, 609, 611, 619, 622, 624, 626, 635, 638, 648, 663, 722n, 738, 751, 791, 796, 821, 827, 840, 843, 850, 857, 866n

Falck (impresa), 23, 636
Falck, Giorgio Enrico, 663
Fascismo, 50, 84, 89-90, 198, 209-210, 327, 331, 361, 376, 378, 390, 392n, 552, 555, 571, 801-802, 863
  elezioni, 425-426, 435, 443
  e sistema amministrativo, 349-350, 748, 754, 758, 768, 771
  politiche economiche, 27, 81-84, 150-151, 339, 454, 502n, 587, 590, 638, 663, 665n, 802, 804, 826, 846
  rivalutazione della lira, 27, 77, 82, 502, 587, 590, 850
  Vedi anche: Autarchia, Grande depressione, IRI, Mussolini
Fauser, Giacomo, 532, 591, 597
Ferrovie, 9, 18-19, 55, 57, 209, 252n, 265, 529-531, 621, 634-635, 743, 747, 753, 756, 791, 797, 799, 804n, 812, 821, 842-843, 850
FIAT, 23, 33, 197, 585, 587-588, 595, 599-603, 616-619, 624n, 625-627, 635, 638, 663-667, 700
Finmeccanica, 616n, 621, 624, 627
Francia, 9, 13-14, 17, 20-22, 26, 37-38, 42, 45, 56-60, 63, 66-69, 73, 76-77, 85-89, 92, 104, 107, 112, 116, 119-122, 131-132, 136-139, 145, 150, 167, 174, 188, 191, 193, 195, 265, 316, 321, 326-329, 331-332, 361, 378, 390, 455, 457-461, 464, 468, 474, 476, 479-481, 501, 512, 522, 533-538, 544-546, 549-550, 554, 568, 574, 584, 587-588, 603, 612, 622-623, 634, 643, 646, 648-650, 658, 661, 727, 746, 752, 754, 757, 765-766, 769, 778, 790, 795, 825, 827, 843, 846, 850, 857, 860, 865-866

Garibaldi, Giuseppe, 5, 432
Gentile, Giovanni, 26, 90, 349-552, 555
Germania, 9, 12-13, 17, 28, 31, 34, 37-38, 42, 50, 59-60, 63, 66-67, 69, 72, 78, 83, 86-87, 90, 92, 99, 104, 106-108, 112, 116, 119-122, 131-132, 136-137, 139, 145, 147-183, 210, 257, 259, 276-281, 283, 285, 287, 289, 299-302, 305, 309, 316, 321, 326-332, 372, 390, 455-462, 464, 468, 474, 476, 479-481, 501, 512, 528-533, 535-536, 538, 540-541, 546-550, 552, 554, 563, 568, 587, 603, 612, 623, 634, 640-644, 646-650, 658, 661, 663, 674, 727, 746, 752, 766, 778, 790, 804, 827, 843, 857, 860
Gerschenkron, Alexander, 8, 16, 61, 78, 194, 197-198, 201, 208-210, 233, 234n, 276, 338, 521, 527, 673, 794n
Giannini, Massimo S., 778
Giappone, *9*, *13*, *17*, 29, 31, 38, 50, *87*, *101-102*, 147-151, 152n, 153-154, 155n, *156*, 157-168, 170, *171*, 173-174, 176, *177*, 178, 180-183, 257-259, 276-287, *290*, 299, *300*, 301, 305, 329 -334, *335*, 363, 469, 528, 532, 538, 540, 552, 555, 563n, 592, 624
Gini, indice di *vedi*: Ineguaglianza
Giolitti, Giovanni, 22, 265, 432, 728
Giustizia *vedi*: Sistema giudiziario
Globalizzazione, 14, 20, 23-26, 38, 41, 45-47, 53-55, 91, 97-100, 137, 143, 167-168, 172, 339, 550, 564, 573-574, 578, 583, 631-635, 638-643, 647, 650
Gobbato, Ugo, 665
Governance, 54-55, 136, 351, 602, 627, 678-679, 735
  corporate governance, 86, 108, 112-113, 134, 142
  indicatori di governance, 134, 161, 739-741
Grande Depressione, 27-28, 39, 50, 77, 82, 86, 90-93, 99, 237-239, 243,

258, 266-267, 275, 301, 319, 340, 376, 457-458, 490, 502-503, 522, 638, 664, 748, 802
Grano *vedi*: agricoltura
Gualino, Riccardo, 589, 663
Guerra
Prima guerra mondiale, 26, 50, 60, 62, 66, 73, 75-76, 80-81, 89, 149, 152, 195, 230, 238, 242, 261, 266, 275, 304, 315, 320, 326, 338-339, 360-361, 376, 390, 412, 443, 454, 462, 464, 468, 472-473, 477-478, 482, 502, 521, 529, 531, 582-588, 632, 635, 638-639, 644, 656-657, 663-664, 673, 711-715, 719, 726, 727n, 733, 743, 748, 792, 795, 797, 800, 802, 826, 848-852, 858
Seconda guerra mondiale, IX, 7, 27, 29, 37, 53, 93, 97, 99, 101, 109, 122, 129, 134, 181, 197, 229, 239, 258, 261, 266-267, 270-271, 280-282, 296, 298, 301, 304-307, 320, 322, 327, 331, 334, 340, 359, 370, 377, 378, 385, 390, 392, 404-405, 427, 444, 454, 464, 469, 473-474, 489, 497-500, 503, 512-513, 532, 535, 538, 540, 543, 546-547, 550, 553, 555, 560-561, 567, 575, 577, 582, 587, 592, 598, 602, 639-640, 650, 667, 669, 675, 680, 713, 715, 728, 743, 745, 749, 760, 762-763, 767, 769, 771, 805, 852, 857, 859, 863-864
Vedi anche: Ricostruzione

Hamilton, Alexander, 188
Hirschman, Albert, 199-200

ICT (Information and Communications Technology), 103-104, 132-133, 142, 259, 286, 372, 467, 542-544, 559, 566, 595, 608, 616, 623, 632, 639-642, 645, 656-657, 670, 686, 689, 701, 779
e capitale umano, 46-49, 129-130, 372, 641, 645
e dimensione delle imprese, 129-130, 633, 643-645, 648, 670, 678
Vedi anche: Innovazione, Tecnologia
IDE (Investimenti diretti esteri), 32, 528-536, 549-551, 561, 567-573, 575-578, 582, 588, 593, 596, 612-613, 618, 623-624, 627
Vedi anche: Innovazione, Investimenti, Tecnologia
Immobili, 21, 73, 260n, 295, 612, 617, 662n, 680, 695, 699, 861
Imprese
dimensione delle imprese, 129-130, 137, 633, 643-659, 670, 678
familiari, 620, 667, 669
imprenditorialità, 41, 45, 79, 111, 122, 124, 140, 175, 196, 200, 205-206, 352, 386, 425, 434, 589, 631, 633-635, 641, 659-670, 700, 775, 811, 813, 816
internazionalizzazione, 55, 527, 565, 582-584, 588, 592-594, 599-602, 606-612, 633, 644, 646, 669
multinazionali, 7, 171, 527, 534, 550, 565, 570-577, 581-583, 592, 597, 601, 603, 607, 610-616, 619-628, 641, 662-663, 669-701
profitti, 36, 112, 114, 122, 124, 154, 165, 205, 295, 378, 434, 592, 638, 642, 646, 664, 669, 838, 867
pubbliche, VIII, 28, 30, 32, 35, 44, 48, 83-86, 91, 108-114, 127, 143, 150, 172, 199, 201-203, 208, 559, 595, 616, 623, 666, 681, 701, 738, 749, 776, 805, 812, 863
Vedi anche: Competitività, Concorrenza, Distretti industriali, Liberalizzazione, Monopoli, Nazionalizzazione, Privatizzazione
Industria
cambiamento strutturale, 105, 172, 229, 236, 257-259, 271-275, 280, 461, 464, 555, 560, 703, 850, 861
manifatturiera, 8, 21, 101, 110, 130, 139, 186, 226, 253, 258, 260, 265, 268, 279-285, 290, 301-303, 309, 370, 532, 556, 568, 571-573, 581-583, 587-588, 611-614, 617, 623, 626, 634, 647-651, 656, 700, 793-794, 808, 810, 819, 838-845, 856, 861-862
modello fordista, 32, 103, 110, 118, 140, 665

processo di industrializzazione, 54, 266, 325, 330, 343, 473, 649, 673, 674n, 787, 802, 841
produzione di massa, 287, 534, 548, 632, 635, 639, 700
specializzazione flessibile, 36, 42, 103, 118-122, 141, 165-166, 563, 607, 611, 628, 816-819
Vedi anche: Competitività, Concorrenza, Distretti industriali, Imprese, Politica industriale, Rivoluzione industriale, Settori industriali
Ineguaglianza
distribuzione dei redditi, 5-7, 28, 33, 36, 152, 194, 322-327, 339-341, 389
indice di Gini, 5, *6*, 322-327, 338, 862
Vedi anche: Condizioni di vita, Povertà, Sviluppo economico
Inflazione, 30, 35-37, 77, 103, 112-113, 123-125, 138-141, 149, 153-156, 162-163, 166, 198-202, 268, 341, 399, 472, 496-497, 502-506, 600, 625, 715
Vedi anche: Competitività, Deflazione, Politica monetaria, Prezzi
Infrastrutture *vedi*: Ferrovie, Investimenti, IRI, Trasporti
Innovazione, IX, 7, 14, 28, 33, 47, 54, 61, 90, 97, 106, 113-114, 119, 124, 132, 135-138, 142, 170, 234, 292, 301, 353-354, 404, 424, 525-578, 592, 594, 598, 600, 606, 631, 633, 641, 644-648, 657-663, 669, 676, 687, 718, 755, 771, 777, 845
e capitale umano, 49, 106, 555, 564, 573, 577
e dimensione delle imprese, 129-130, 633, 643-645, 648, 670, 678
marchi, 544-547, 551, 575, 591, 601-602
ricerca e sviluppo (R&S), 36, 42, 44, 48, 98, 106, 170, 467, 525, 534, 551-552, 557-578, 599-600, 609, 644-647, 669, 742
trasferimento di tecnologia, 42, 91, 526, 529, 533, 549, 571, 574-575, 611
Vedi anche: Brevetti, Crescita, Tecnologia
Integrazione europea, IX, 29, 41, 51, 99, 104, 107, 110, 137, 547, 639, 813, 827, 849, 862
euro, 6, 39, 44, 94, 137-140, 183, 298, 400, 409, 411, 455, 490, 492-496, 500, 506-507, 511-523, 612, 614, 617-626, 647, 669, 718, 821
mercato unico, VIII, 16, 19-20, 45, 172, 611, 626
Vedi anche: Comunità Economica Europea, Politica commerciale, Sistema monetario, Unione Economica e Monetaria, Unione Europea, Unione Europea dei Pagamenti
Investimenti
IDE (Investimenti diretti esteri), 32, 528-536, 549-551, 561, 567-578, 582, 588, 593, 596, 612-613, 618, 623-624, 627
in macchinari, 249, 531, 547, 548, 560, 568, 575, 577, 635
investimenti intangibili, 26, 49, 129-130, 133, 142, 170, 249, 254-534, 559, 567, 578
Vedi anche: Crescita, Ferrovie, IDE, Risparmio
IRI (Istituto per la Ricostruzione Industriale), 28-32, 44, 83-86, 91, 108-112, 127, 150, 199, 201-203, 595, 616, 623, 666, 681, 701, 748-749, 805, 812
Istituti di emissione, 21-22, 36, 73-74, 198, 522, 680, 682
Banca d'Italia, VII, VIII, X, 22, 30, 37, 51, 74-77, 81, 83, 92n, 95, 108, 123-124, 138, 162, 199, 203-204, 215, 219-221, 243, 311, 323-324, 341, 421, 456, 493n, 501-505, 512, 523, 551, 578-579, 601, 623n, 642, 647-648, 656-657, 675, 680-686, 691-692, 712n, 733, 783, 822, 847, 868
Banca Nazionale nel Regno, 680
Banca Romana, 21, 74, 680
Banco di Napoli, 88, 399
Vedi anche: Sistema bancario, Politica monetaria, Politica valutaria
Istruzione, VIII, 18-20, 31-32, 35, 46-51, 78, 88, 98, 117, 134-135, 137n, 143, 155, 156, 207, 268, 294n, 314, 319, 331-339, 343-374, 383-385, 389,

397, 410-413, 414, 415, 418, 420n, 425, 527, 534, 553-556, 572-573, 576-577, 634, 647, 738, 741-742, 745, 749, 758, 776, 782n, 791, 797-800, 812, 821-822
alfabetizzazione, 5, *6*, 9, 20, 22, 46, 332-333, 337, 344, 357-358, 369, 371, 385-389, 392, 438-441, 791, 800, 807
competenze e performance degli studenti, 135, 363, *364*, 366
insegnanti, 135, 349, 353-355, 363, 366, 374
liceo, 346-353, 359
primaria, 19, 31, 156, 306, 332-333, 338, 344-347, 349, 351, 353, 357-358, 365, 370, 529, 728, 730n, 731, 757, 791, 798
secondaria, 35, 48, 135, 333, 338, 346-353, 358-359, 365, 370-371, 374, 554-556, 572, 576, 647, 757, 782n
tecnica, 78, 108, 133, 294, 347-353, 359, 372, 542, 554-556, 572-573, 576-577, 606, 612-615, 623, 634, 753, 756, 768
terziaria, 32, 35, 44, 47, 135, 144, 197, 209, 333, 338, 346-348, 350-353, 371, 384, 412, 552-556, 568, 571, 576, 588, 619, 622, 647, 739n
Vedi anche: Capitale Umano, Innovazione, Legislazione

Lavoro
flessibilità, 44, 46, 98, 137, 183
lavoro minorile, 11, 22, 25, 318-321, 340, 800
offerta di lavoro, 34, 110-115, 154, 179, 205, 401, 413, 815n
ore lavorate, 29, 39, 129, 262, 270, 271, 318-321
salari, 25, *40*, 62, 70, 88, 110, 112, 118, 123, 125, 142, 151, 156, 163, 168, 178-181, 194, 200-209, 268, 292-299, 357, 388, 390, 393-397, 401-403, 410, 413, 416, 420, 488, 495, 504-507, 625, 642, 646-647, 664-665, 755-756, 807, 816, 827, 840, 856-857, 863-864, 867
sciopero, 89, 111, 159-160, 165, 172, *173*, 180, 352, 443, 445, 449, 582, 668
Vedi anche: Autunno caldo, Disoccupazione, Legislazione, Occupazione, Produttività, Relazioni industriali
Legislazione
leggi antitrust, 113-114, 129, 157, 670, 685
leggi e riforme bancarie, 20, 22, 74, 83, 91, 129, 624-625, 680, 683-685, 748
leggi e riforme della pubblica amministrazione, 735-738, 741, 746-759, 766-781
leggi e riforme dell'istruzione, 332, 346-350, 369, 798
leggi sul lavoro, 114, 181, 771, 816
Liberalizzazione, 30, 99-101, 107, 110, 140, 152, 157, 166, 172, 458, 496-497, 547, 674-675, 679, 685, 687, 696, 700, 709-710, 751, 780, 859, 866n
degli scambi, 101, 107, 110, 140
finanziaria, 166, 675, 687
Vedi anche: Concorrenza, Politica industriale, Privatizzazione
List, Friederich, 188
Lombardo-Veneto, 17, 346
Lutz, Friederich, 204
Lutz, Vera, 194, 198, 204-207

Macchinari, 200, 202, 225, 227, 240, 249-253, 293, 467n, 475, 489, 518n, 520, 525, 530-531, 542, 543, 549, 560-568, 575-578, 589, 616n, 623, 628, 635, 661, 668, 690, 693, 694, 698, 701, 805, 848, 854, 860
importazione, 24, 531-534, 547-549, 567-586,
produzione, 533, 547n, 560, 561, 844n
Vedi anche: Industria, Innovazione, Tecnologia
Made in Italy, 88, 371-374, 483, 544, 565-566, 628
Vedi anche: Distretti industriali, Imprese, Industria
Marshall *vedi*: Piano Marshall

Menichella, Donato, 108, 199, 204
Mercato,
mercato del lavoro, 35, 39, 44, 46, 49, 117, 127, 137, 159, 163, 167, 171-172, 180, 319, 321, 352, 380, 386, 416, 418, 809, 815-816, 864
mercato estero, 585-589, 600, 608, 611, 646, 725n, 825-827, 839, 844, 857, 861
mercato finanziario, 19, 33, 73, 77, 80, 82, 86, 163, 170, 423, 676, 687-689, 714n
borsa e corsi azionari, 19-20, 24-25, 28, 37, 75-77, 81-85, 112, 126, 134, 142, 150, 161-162, 180, 182, 198, 206, 294, 399, 425, 559, 589, 594-597, 601-604, 607-610, 615, 625, 634, 651, 665, 667, 675, 687-689, 696, 725, 727, 743, 754, 773, 811-812, 857, 863
titoli di Stato, 24, 37, 75-77, 84, 126, 162, 294, 725n
mercato interno, 17, 25, 30-32, 40, 44, 66, 98, 110, 369, 547, 569, 585, 599, 619, 638-640, 663-665, 684, 810, 814, 817, 825-832, 837-841, 846-850, 853-854, 857
regolazione dei mercati, 31, 113-114, 118, 129-130, 133, 157, 159, 670, 685
unificazione del mercato nel Regno d'Italia, 18, 50, 751, 753, 810
Vedi anche: Concorrenza, Integrazione europea, Liberalizzazione, Monopoli, Nazionalizzazione, Politica commerciale, Politica industriale, Privatizzazione
Mezzogiorno, 10, 24, 109, 127, 176, 178, 182-183, 204, 339, 361, 624, 627, 749, 787, 797-822
Vedi anche: Convergenza, Divario regionale
Migrazioni, 8, 24-25, 33, 62, 87-90, 160, 178, 180, 182, 206, 258, 267, 275, 295, 357, 360-361, 375-421, 504-505, 528, 536, 583, 794-796, 802-815, 820, 857, 863
immigrazione in Italia, 412, 416-417, 421
migrazione campagna-città, 115, 261, 267, 273, 280, 809
rimesse degli emigrati, 24, 88, 196, 389, 398-401, 404-405, *407*, 499, 635, 670, 796, 826, 846, 849-850, 858
Miracolo economico, 31-35, 48, 54, 86, 91, 102-106, 109-118, 127, 135, 140-142, 147-154, 159, 161, 170, 180, 196-197, 202, 230, 258, 267, 275, 296, 302, 305-307, 316, 326, 336, 370-371, 378, 458, 464, 474, 478, 482, 484, 521, 534, 538, 540, 551-553, 557, 561, 566, 572, 575, 582, 589, 592, 639, 650, 667, 669, 693, 713, 749, 806, 813-814, 861
Vedi anche: Crescita, Piano Marshall
Monopoli, 113, 150-151, 157, 172, 188-191, 205-206, 269n, 308, 470, 532, 570, 591, 617, 622, 638, 662, 664, 680-681, 685, 804, 813, 838, 845n
Vedi anche: Concorrenza, Imprese, Liberalizzazione
Montecatini, 532, 588, 591-592, 596-598, 599n, 627, 638-639, 663-664, 700
Montedison, 596, 599, 603, 608-610, 624n, 627, 700
Mussolini, Benito, 27-29, 77, 83-84, 89-90, 502, 590, 663, 850

Napoleone III, 72-73, 193, 346, 431
Natta, Giulio, 597
Nazionalizzazione, 85, 113, 150, 598, 623, 668, 690n, 693, 747, 756
Vedi anche: Privatizzazione, Politica industriale
Nitti, Francesco Saverio, 12, 196, 666, 799, 804

Occupazione, 277-282
divari Nord-Sud, 176-179, 205-207, 323, 811, 814, 815n, 819-820, 832-833, 837, 844-845, 853-854, 861-866
in agricoltura, 105, 160, 260, 280, 282, 310, 323, 505, 811, 833, 861
nei servizi, 118, 260-261, 264, 282, 323

nell'industria, 32, 35, 62, 130n, 165, *166*, 179, 260, 280-281, 323, 448, 505, 556, 612, 622, 640-642, 650-651, 657-659, 749, 819, 832, 837, 843-854, 861-864
unità di lavoro standard (ULA), 260-264, 268, 271, 277, 294, 310
Vedi anche: Disoccupazione, Lavoro, Relazioni industriali.
Olivetti, 351, 588, 593-595, 601, 603, 606-608, 616n, 626-627, 641, 651, 657, 667

Palmerston, Henry John Temple, Viscount, 188-191, 194
Parità del potere d'acquisto (PPA), 259, 308-309, 490-492, 503, 507
Partiti, 25, 31, 50, 107-109, 112, 114, 124, 126, 141-144, 423, 426, 434, 442-453, 448, 625, 627
Vedi anche: Elezioni, Politica
Pasinetti, Luigi, 207, 527
Piano Marshall, 29-30, 106-109, 198-202, 532-533, 549, 551, 575, 667, 805
Vedi anche: Politica industriale, Ricostruzione
Pirelli, Alberto e Piero, 662
Pirelli (impresa), 23, 532, 583-585, 595, 603-605, 616-617, 626-627, 635, 665
PMI (piccole e medie imprese) *vedi*: Distretti industriali
Politica, VII, IX, 3, 22, 24, 35, 41, 50-51, 78-81, 97-98, 106-109, 115, 123-129, 133, 138-143, 210, 348-349, 357, 412, 420, 429-432, 443, 446-447, 662, 680, 684, 748-756, 775, 778-781
coalizioni distributive, 35, 50, 142, 150-151, 172
dittatura, 27, 50, 802
Vedi anche: Democrazia, Elezioni, Fascismo, Partiti
Politica bancaria *vedi*: Sistema bancario
Politica commerciale, 14-15, 20, 30, 57-72, 85, 110, 133, 158, 172, 187, 192, 458, 700, 846, 858
guerra commerciale con la Francia, 20, 60, 193, 468, 477, 846
liberalizzazione degli scambi, 14, 15, 20, 30, 57-59, 68, 71-72, 101, 107, 110, 140, 157, 187, 458, 496, 700, 846, 859, 866
Vedi anche: Bilancia dei pagamenti, Barriere commerciali, Commercio estero, Integrazione europea, Politica industriale, Politica valutaria, Protezionismo
Politica del bilancio pubblico
avanzo, 48, 85, 122-123, 126, 138, 154, 162, 166, 623, 728, 730n, 731-733
deficit, 24, 27, 36-37, 73, 82, 84, 126, 154, 268, 399-400, 470, 495, 497, 499, 506, 565, 635, 641, 730n, 731, 815, 849, 858
imposte e tasse, 18, 43, 58, 65, 66, 68, 84, 117-123, 127, 180-181, 193, 201, 209, 432, 678, 688, 717, 730n, 731, 798, 851, 864
spesa pubblica, 12, 20-24, 27, 30, 36-37, 42-43, 48, 74-77, 84-85, 103, 109, 118, 122-129, 133, 135, 139-140, 162, 180, 198-199, 341, 344, 355-356, 363, 495-499, 502, 505-506, 525, 557, 559, 617, 644, 647, 701, 711-733, 738, 743, 746, 753, 776, 797-798, 812, 821, 850, 867
Vedi anche: Debito pubblico
Politica fiscale *vedi*: Politica del bilancio pubblico
Politica industriale, 54, 77-82, 91, 103, 181-182, 485, 701, 799
imprese pubbliche, VIII, 28, 30, 32, 35, 44, 48, 83-86, 91, 108-114, 127, 143, 150, 172, 199-203, 208, 559n, 595n, 616n, 623, 666, 681, 701, 738, 749, 776, 805, 812-813
programmazione economica, 109, 113-114, 150, 193, 746, 819
Vedi anche: Competitività, Concorrenza, Distretti industriali, Nazionalizzazione, Innovazione, Protezionismo
Politica monetaria, 24, 72-77, 98, 100, 112, 123n, 125, 141, 154, 163, 488, 495, 502-503, 506, 522
corso forzoso, 73, 501
repressione finanziaria, 678, 682, 709-710

Vedi anche: Deflazione, Inflazione, Istituti di emissione, Politica valutaria, Tassi di interesse, Unione Economica e Monetaria
Politica sociale e welfare, *6*, 7, 10, 12, 15, 22-23, 29, 43, 88-89, 113-114, 117, 122, 127, 152, 159-160, 170, 173, 183, 211, 313-314, 318-341, 381, 392, 400-401, 417-418, 484, 718, 738, 749, 772, 800, 804n, 812
pensioni, 33, 117, 152, 162, 175, 319, 321, 728, 749-750, 759n, 821
sanità, 401, 738, 745, 746n, 782, 812, 821
Vedi anche: Condizioni di vita, Disoccupazione, Istruzione, Povertà, Sviluppo economico
Politica valutaria
riserve, 12, 30, 61, 82, 202, 218, 265, 682
rivalutazione/svalutazione della lira, 27, 72-74, 123, 129, 199-200, 490, 587, 590, 850
Vedi anche: Bilancia dei pagamenti, Politica monetaria, Sistema monetario, Tassi di cambio, Unione Economica e Monetaria
Popolazione, 8, 15-16, *17*, 88, 90-91, 127-128, 185, 272, 410, 412, 499, 722n, 804-807, 814, 820, 826, 828-832, 835, 838, 841-843, 845
in età lavorativa, 47, 393-395, 405
invecchiamento, 174-175, 316, 321, 410, 418
Vedi anche: Condizioni di vita, Urbanizzazione
Povertà, 5-7, 10, 12, 15, 22-25, 29, 33, 47-48, 57, 88, 117, 173, 183, 313-314, 318-341, 381, 392 e n, 400, 418, 484, 718, 800, 812
Vedi anche: Condizioni di vita, Ineguaglianza, Politica sociale e welfare, Sviluppo economico
Prestiti, 21, 74, 76-77, 86, 206, 533, 608, 625, 677-685, 690, 702, 705-708, 710, 714-715, 722n
Prezzi
deflatori, 162, 215, 221-229, 233-236, 241-247, 251-255
prezzi al consumo, 154, 163, 492n, 493, 502, 506, 508-509, 512-517, 690n
Vedi anche: Deflazione, Inflazione
Privatizzazione, 44, 103, 129, 133-134, 298, 625-626, 666, 674, 685, 701, 710, 751, 779
Vedi anche: Concorrenza, Liberalizzazione, Nazionalizzazione, Monopoli, Politiche di bilancio
Processi *vedi*: Sistema giudiziario
Produttività
del capitale, 267, 269, 686, 710
della pubblica amministrazione, 742, 769-770, 779
del lavoro, 8, 23, 31, 34, 38-41, 49, 105, *107*, 110n, 116, 128-129, 133, 258-270, 282-291, 296-298, 302-310, 363, 386, 416, 496-498, 504-507, 641, 644, 718
divari regionali, 787-788, 794, 806-807, 813-818, 820, 866
e innovazione, 46, 49, 97, 128, 527, 563-564, 570-571, 576, 578, 631, 633, 641, 644, 647-648, 669
PTF (Produttività Totale dei Fattori), 15, 32, 38-40, 49, 105, 115, 118, *132*, 133, 259, 295-305, 374
settoriale, 23, 133, 229n, 259-263, 267-268, 272-274, 282, *288*, 309, 489
Vedi anche: Competitività, Crescita, Innovazione
Produzione industriale, 23, 26-28, 31, 199, 218-219, 239, 473, 477, 482, 555, 805, 816, 849
Programmazione *vedi*: Politica industriale
Protezionismo, 14, 20, 28, 58-72, 99, 187-193, 210, 265, 369, 455, 522, 587, 635, 638, 794, 802, 827, 846-8, 853, 859
Vedi anche: Autarchia, Barriere commerciali, Concorrenza, Politica commerciale, Politica industriale
PTF *vedi*: Produttività
Pubblica amministrazione *vedi*: Sistema amministrativo
Putnam, Robert, 194, 211, 424-425, 429-430, 444, 447

Reddito, IX, 5-13, 15, 21-23, 25, 28, 31, 33, 36, 55, 92, 93n, 95, 97, 105, 109, 112-114, 123-127, 137, 152, 157, 163, 167, 173-183, 189, 194, 258, 276, 309, 313-317, 321-341, 362, 368n, 369-371, 384, 386-394, 399-400, 411, 416-417, 432-433, 483, 492-493, 511, 592, 634, 640, 675, 684, 711, 719-724, 739-740, 750, 757n, 788-789, 794, 801-802, 806, 810, 812, 815, 818-821, 822, 826, 828-830, 846, 850, 852, 859, 865-866
distribuzione dei redditi, 5-7, 28, 33, 36, 152, 194, 322-327, 339, 341, 389
divari regionali, IX, 5, 12-13, 23, 109, 127, 176, 180-181, 324-325, 340-341, 400, 788, *790*, 794, 801-802, 806, 821, 828-829, 856, 866
Vedi anche: Crescita, Ineguaglianza, Povertà, Sviluppo economico
Regno delle Due Sicilie, 10, 188, 634, 798
Vedi anche: Borboni
Regno di Sardegna, 17, 19, 57, 431
Regno d'Italia, 5, 10, 14, 16, 54, 56, 187, 346, 432, 552, 554, 713, 727-728, 774, 793n
Regno Unito, 9, 13-15, 17, 26, 32, 34, 37-38, 41, 59-60, 63, 66, 68, 78, 87, 99, 104, 107-108, 112, 116, 119-121, 131-132, 136-137, 145, 257-259, 272, 276-310, 316, 321, 325-333, 417, 419, 468, 479, 481, 512, 535, 547, 549, 552, 612, 646, 648-650, 746, 751, 755, 778, 790
Relazioni industriali, 111, 113, 182-183, 592, 625, 816
corporativismo, 111, 239, 350, 634, 662, 668
sciopero, 89, 111, 159-160, 165, 172, *173*, 180, 352, 443, 445, 449, 582, 668
sindacato, 25, 41, 111-115, 124, 126, 148, 152, 156, 157n, 163, 172, 173, 181-183, 196, 205-208, 268, 351, 443, 445, 448, 505, 625, 747-748, 864
Vedi anche: Autunno caldo, Lavoro
Ricardo, David, 187
Ricostruzione, 28-32, 34, 44, 50, 83-86, 91, 105, 108, 109n, 111-112, 127, 147-153, 181, 198-203, 222, 225, 315, 595, 599, 616, 623, 666, 681, 701, 748-749, 805, 812
Vedi anche: Guerra, IRI, Piano Marshall
Riforma agraria *vedi*: Agricoltura
Rimesse degli emigrati *vedi*: Migrazioni
Risorgimento, 14, 23, 192, 197, 431-432
Risparmio, 12, 154, 162, 180, 198, 399-400, 592, 625, 676, 680-683, 718, 730, 851
depositi, 83, 400, 529, 625, 680, 682
privato, 148, 154, 718
rimesse degli emigrati, 24, 88, 196, 389, 398-401, 404-405, *407*, 499, 635, 670, 796, 826, 846, 849-850, 858
Vedi anche: Consumo, Debito pubblico, Immobili, Sistema bancario
Rivoluzione industriale, VIII, 14, 16-17, 23, 25, 77, 185, 233-234, 257, 369, 583, 631-640, 650-651, 656-660, 670
Romeo, Rosario, 16, 194, 197-198, 208-210, 665n, 804-805

Salari *vedi*: Lavoro
Savoia (Casa regnante), 432
Scuola *vedi*: Istruzione
Servizi
alla persona, 260n, 264, 268-270, 281n, 303, 307
cambiamento strutturale, 105, 172, 229, 236, 257-259, 271275, 280, 311n, 461, 464, 555, 560, 703, 850, 861
produttività dei servizi, 15, 46, 117, 128, 258, 263-270, *275-276*, 282-283, 286, 306-307
servizi pubblici, 24, 40, 143-144, 308n, 739-743, 747, 750, 753, 758, 779, 822
Vedi anche: Concorrenza, Occupazione, Sistema bancario, Trasporti
Settori industriali
cantieristica, 23, 26, 32, 69-70, 628,

635, 640, 666, 844n
chimica, 26, 32, 61, 69-70, 86, 114, 226, 253, 465, 467, 473, 518-520, 529-532, 534, 541-544, 559, 566, 570, 572, 588-591, 595-601, 609-610, 616, 622-623, 628, 632, 634-642, 649-650, 652, 654, 656, 658-660, 664, 690, 693, 695, 698-701, 710, 749, 793, 813, 853, 860, 863
edilizia, 21, 47, 73, 79, 152, 223, 225-228, 249, 253, 260-261, 265, 268, 293-294, 296, 299, 320, 498, 553, 614, 622, 628, 691-692, 696-697, 856n
elettrica, 83, 623, 665, 668
gomma, 196, 226, 253, 532, 541-543, 583, 586, 588, 616n, 636, 640, 649-654, 662, 693, 695, 699
informatica, 46, 259, 543-544, 559, 566, 595, 608, 623, 639, 641, 701, 779
meccanica, 25-27, 58, 61, 62n, 70-71, 82, 86, 111, 199, 210, 225, 226, 253, 530, 533, 543, 549, 556, 560-561, 564-566, 586, 601, 611, 632-635, 640, 666, 701, 793, 799, 817, 827, 832, 834-837, 844n, 845, 848-854, 859-863
petrolifera, 532, 534, 632, 700, 836, 860, 863
seta, 20, 60, 195, 196, 453, 461, 462n, 464, 471-476, 479, 480, 522, 530, 634, 638, 826, 841-845, 852n
siderurgica, 26-27, 32, 61, 69, 78-81, 83, 194, 202, 530, 631-635, 638, 640, 700, 848n, 860, 863
telefonica, 608, 617, 622
tessile, 58, 61, 69-72, 137, 168n, 196, 210, 226, 253, 371, 465-467, 473-475, 482, 503, 530-532, 542-544, 583, 611, 616, 624n, 631, 634-638, 642, 649, 650-662, 693, 694, 698, 700-701, 826, 832-837, 844-848, 852-854, 858-859, 860n
Vedi anche: Imprese, Industria, Politica industriale
Shock petrolifero *vedi*: Crisi petrolifere
Sindacato *vedi*: Relazioni industriali
Sinigaglia, Oscar, 81, 667
Sinistra storica, 79, 193, 443
Sistema amministrativo, 44, 110, 114, 127, 143, 226, 238, 243, 260n, 262-263, 274, 277, 642, 735-758, 772, 775-782, 809
amministrazioni parallele, 747, 750, 776, 781
enti pubblici, 83, 738, 747, 755, 776-7, 780
Vedi anche: Burocrazia, Legislazione, Servizi, Sistema giudiziario
Sistema bancario, 7, 21-22, 27-28, 44, 51, 74-75, 79, 82-85, 108, 112, 134n, 140, 148, 170, 209, 307, 624-627, 666, 673-690, 709-710, 748, 794n, 826
allocazione del credito, 675-679, 683-685, 690, 708-709
banche universali, 16, 28, 74, 82-83, 92-93, 267, 673-674, 681, 685
crisi, 21-22, 24, 28, 39, 50, 74-76, 80, 82-86, 91-93, 97-98, 101, 104, 122, 139, 209, 501-502, 506-507, 522, 595-596, 619, 680-681, 714, 724n, 731, 748, 818
istituti di credito speciale, 625, 682, 708, 710
Vedi anche: Banca, Istituti di emissione, Legislazione, Prestiti, Tassi di interesse
Sistema giudiziario, 35, 50, 129, 134, 143, 161, 172, 181, 735, 737, 742-746, 753, 758-772, 781-782, 791, 822
Sistema monetario, 72, 100, 102, 202, 500-501
accordi di Bretton Woods, 34, 100, 102, 107, 115, 198, 203, 268, 506, 600
bimetallismo, 73, 500-501
convertibilità della lira, 20-21, 194, 501
sistema aureo, 72-75, 77, 82, 85
Sistema Monetario Europeo (SME), 36, 45, 102, 123-124, 128, 137-138, 141, 162-163, 506-507, 626, 665, 843
Vedi anche: Politica monetaria, Politica valutaria
Smith, Adam, 186n, 187, 194, 323, 705
Smith, Penelope, 191

SNIA, 532, 588-590, 596, 638, 663, 700
Sombart, Werner, 192-194
Spagna, 12, 17, 59-60, 63-66, 99, 104, 107, 110, 116, 119-121, 131-132, 136, 145, 173, 186, 298, 328, 331-333, 412, 457-462, 464, 535, 538, 550, 584, 587, 593, 603, 608, 612, 622-623, 643, 646-649, 663, 752, 778, 790, 865-866
Spaventa, Luigi, 124, 165, 207, 212, 717
Spesa pubblica *vedi*: Politica del bilancio pubblico
Stagnazione, 38-41, 55, 128, 167-175, 236, 345, 371, 378, 455, 457, 474, 478, 818
Standard di vita *vedi*: Condizioni di vita, Reddito
Stati Uniti d'America, 6, 12-13, 17, 34, 37-41, 48, 63-66, 86-89, 92, 99, 102, 106-108, 115-121, 128, 132-133, 149, 151-154, 174, 177, 202, 257, 259, 276-288, 299-302, 305-306, 309, 316, 321, 325-335, 376-393, 396-399, 410-413, 416-419, 421, 469, 478-481, 490-494, 508, 512, 516, 528, 531-536, 538, 540-541, 547-552, 555, 561, 563, 568, 570, 573-574, 584-585, 589, 592-598, 603, 605, 607, 609, 621, 624, 640-641, 645-646, 650, 663, 665, 687, 714, 722n, 778, 806, 825, 865
Stringher, Bonaldo, 76, 81, 502, 511n, 522
Sviluppo economico, 6-8, 10, 12, 14-16, 22-23, 29, 53, 77-78, 84, 88, 93, 117, 159, 173-174, 183, 198, 203, 208-209, 235, 272, 275, 293, 313-314, 318-322, 325-326, 329343, 355, 367-368, 373, 381, 392, 400, 418, 423-425, 433, 438-439, 484, 491, 623n, 673, 718, 739, 753, 765, 787, 792, 794, 799-800, 812, 821, 850
  capacità sociale (Social capability), 15, 35-36, 40-41, 106, 155, 527
  indice di Sviluppo Umano, 331-334, *335*, 804n, 812
  ritardo dell'economia italiana, 257, 287, 297, 306
  Vedi anche: Condizioni di vita, Crescita, Divario regionale, Ineguaglianza, Povertà, Teoria economica

Tariffa commerciale *vedi*: Barriere commerciali, Politica commerciale, Protezionismo.
Tassazione *vedi*: Politica del bilancio pubblico
Tassi di cambio, 24, 28, 69, 72-76, 85, 102, 115, 125-126, 137-139, 142, 203, 268, 308, 458, 487-490, 491n, 495, 500-508, 512, 522-523, 600, 623, 680, 858
  effetto Balassa-Samuelson, 488, 490
  fissi, 77, 102, 115, 203, 268
  lira, 24, 74, 521, 623, 627
  reali, 7, 28, 48, 110, 125, 137, 168, 179-180, 487-488, 722n, 850
  sottovalutazione del cambio, 42-43, 48, 102, 488-489, 500n, 507-512, 521
  Vedi anche: Bilancia dei pagamenti, Politica valutaria, Sistema monetario
Tassi di interesse, 21, 24, 43, 76-77, 82, 126, 139, 162n, 495-498, 683, 717-718, 731
  Vedi anche: Istituti di emissione, Politica monetaria
Tecnologia, IX, 8, 14, 67, 77, 124, 474-485
  esportazione di tecnologia, 480, 564-565
  frontiera tecnologica, 86, 91, 93, 97, 103, 104, 141, 286, 305-306, 525, 632, 642, 644, 670
  importazione di tecnologia, 33, 40, 45, 106, 155, 532, 547, 556, 567-570, 575-577
  incorporata/non incorporata, 301, 467n, 527-528, 551-552, 564-568, 575-578, 635
  trasferimento di tecnologia, 32, 34, 91, 113, 525-526, 529-535, 549, 571, 574-577
  Vedi anche: Crescita, ICT, Innovazione
Telecom Italia, 134n, 608, 617, 621-622
Teoria economica, 190, 194, 319, 581
  marxismo, 209

modello Heckscher-Ohlin, 58, 65
teoria della crescita, 209, 527
Keynesiana, 112, 198, 201-203, 207
Neoclassica, 91, 207, 292, 299
Schumpeter, 526, 673, 676
Smith, 186-187, 191, 194, 204, 323, 410, 705
Solow, 292-293
Terni, 23, 56, 79, 83, 194, 635, 662, 664
Titoli di Stato *vedi*: Debito pubblico, Mercato
Toeplitz, Giuseppe, 83
Toynbee, Arnold, 203-204
Tradizioni civiche, 424-430, 436, 438-439
Trasporti
aereo, 243, 252n, 628, 642, 858
costi di trasporto, 14, 62, 67, 99, 391, 482-483, 810, 857, 860
ferroviario, 621, 797, 843, 850-851, 857-858
stradale, 268, 473-474, 756, 791, 851, 857-858
Vedi anche: Ferrovie, Investimenti, Servizi
Trattati internazionali *vedi*: Accordi internazionali

Unione Economica e Monetaria (UEM), 39, 41, 44, 104, 129, 137-140, 162, 167-168, 298n, 626, 714, 718, 818
Vedi anche: Integrazione europea, Sistema monetario
Unione Europea (UE), IX, 42, 138, 141, 364, 365, 400, 458, 554n, 566, 625-626, 644, 646, 818
Unione Europea dei Pagamenti (UEP), 30, 107
Vedi anche: Integrazione europea
Urbanizzazione, 19-20, 27, 33, 56, 79, 89, 160, 186, 197, 200, 202, 257, 266-267, 361, 375-376, 385-387, 391-392, 417-418, 420, 428-432, 445, 447, 504-505, 528, 583, 634, 794, 796, 799, 804-807, 811, 815, 831, 853, 866n

Vantaggio comparato *vedi*: Commercio estero, Competitività, Teoria economica

Welfare *vedi*: Politica sociale e welfare

INDICE DEL VOLUME

Introduzione VII
di Mario Draghi, Ignazio Visco

PARTE I. CRESCITA AGGREGATA E POLITICHE

1. La crescita economica italiana, 1861-2011 5
di Gianni Toniolo

1. Una storia di convergenza con due code, p. 8 – 2. Gli anni 1861-1896: crescita timida e attese non soddisfatte?, p. 14 – 3. La lunga convergenza: 1896-1992, p. 23 – 4. Divergenza nella «seconda globalizzazione», 1990-2011, p. 38

2. La prima globalizzazione e i suoi contraccolpi 53
di Harold James e Kevin H. O'Rourke

1. Introduzione: politiche e performance dell'Italia in una prospettiva comparata, p. 53 – 2. La politica commerciale italiana in un contesto comparato, 1861-1929, p. 57 – 3. Politica fiscale e monetaria: dall'Unità alla reintroduzione del sistema aureo, p. 72 – 4. La politica industriale italiana dall'Unità alla Grande Depressione, p. 77 – 5. La Grande Depressione, l'IRI e la svolta verso l'autarchia, p. 82 – 6. Politiche migratorie, p. 87 – 7. Le basi istituzionali per la convergenza in un'economia a scarsità di capitale, p. 90

3. L'Età dell'Oro e la seconda globalizzazione 97
di Nicholas Crafts e Marco Magnani

1. Introduzione, p. 97 – 2. L'Italia nell'Età dell'Oro, p. 105 – 3. Dagli anni Settanta agli anni Novanta, p. 115 – 4. Dalla metà

degli anni Novanta alla vigilia della crisi, p. 128 – 5. Conclusioni, p. 140

4. Italia, Germania e Giappone. Dal miracolo economico alla semistagnazione 147
di Andrea Boltho

1. Introduzione, p. 147 – 2. La ricostruzione, p. 149 – 3. L'Età dell'Oro, p. 153 – 4. Il rallentamento, p. 161 – 5. La stagnazione, p. 167 – 6. Il problema regionale, p. 176 – 7. Conclusioni, p. 181

5. L'economia italiana vista dall'estero 185
di Marcello de Cecco

1. Sviluppo naturale e innaturale, p. 186 – 2. Sviluppo guidato dall'industria o crescita bilanciata?, p. 187 – 3. Werner Sombart sulla politica commerciale italiana, p. 192 – 4. Bonnefon Craponne: un testimone oculare del *big push* italiano al passaggio del secolo, p. 194 – 5. La ripresa economica. Il *Country Study* sull'Italia e le sue conseguenze sulla teoria e la politica economica, p. 197 – 6. Dualismo nello sviluppo economico, p. 203 – 7. Gerschenkron e Romeo sull'accumulazione originaria e il *big push*, p. 208 – 8. Piccolo è bello. I distretti industriali e la «terza Italia», p. 211 – 9. Conclusioni, p. 212

PARTE II. FONTI DELLA CRESCITA E BENESSERE

6. I conti nazionali 215
di Alberto Baffigi

1. Introduzione, p. 215 – 2. Gli studi precedenti, p. 218 – 3. Una breve nota metodologica, p. 220 – 4. Le nuove serie: una panoramica (1861-2010), p. 229 – 5. 1861-1913: l'industrializzazione italiana, p. 233 – 6. 1911-1951: due guerre e una Grande Depressione, p. 237 – 7. Considerazioni finali, p. 241 – 8. Appendici, p. 242

7. La produttività 257
di Stephen N. Broadberry, Claire Giordano e Francesco Zollino

1. Introduzione, p. 257 – 2. Il profilo della crescita economica in Italia, p. 260 – 3. La produttività dell'Italia in una prospettiva internazionale, p. 275 – 4. La contabilità della crescita per l'economia italiana, p. 292 – 5. Un breve aggiornamento sul periodo più recente (1992-2010), p. 302 – 6. Conclusioni: un'analisi settoriale dello sviluppo italiano (1861-2010), p. 304 – 7. Appendice, p. 307

8. Il benessere degli italiani 313
di Andrea Brandolini e Giovanni Vecchi

1. Introduzione, p. 313 – 2. Reddito e popolazione, p. 314 – 3. Tempi di lavoro e lavoro minorile, p. 318 – 4. Oltre il reddito medio, p. 321 – 5. Speranza di vita e misure del PIL aumentato, p. 327 – 6. Livello d'istruzione e indice di sviluppo umano, p. 331 – 7. Quando sono diventati benestanti gli italiani?, p. 335 – 8. Osservazioni conclusive, p. 338

9. Il capitale umano 343
di Giuseppe Bertola e Paolo Sestito

1. Introduzione, p. 343 – 2. Struttura ed evoluzione del sistema scolastico italiano, p. 345 – 3. Maturità e deterioramento (dal 1970 a oggi), p. 352 – 4. Input e output dell'istruzione, p. 355 – 5. Capitale umano e sviluppo economico, p. 367

10. Le migrazioni 375
di Matteo Gomellini e Cormac Ó Gráda

1. Introduzione, p. 375 – 2. Caratteristiche dell'emigrante, p. 381 – 3. Le determinanti dell'emigrazione, p. 391 – 4. Sulle conseguenze dell'emigrazione, p. 396 – 5. Dall'emigrazione all'immigrazione, p. 410 – 6. Conclusioni, p. 420

11. Democratizzazione e capitale civico 423
di Luigi Guiso e Paolo Pinotti

1. Introduzione, p. 423 – 2. Background storico, p. 427 – 3. Dall'Unità all'estensione del diritto di voto nel 1912, p. 431 – 4. Quadro teorico, p. 434 – 5. Evidenza storica, p. 435 – 6. Conclusioni, p. 446 – 7. Appendice: elenco delle variabili, p. 447

PARTE III. COMPETITIVITÀ INTERNAZIONALE

12. I vantaggi comparati 453
di Giovanni Federico e Nikolaus Wolf

1. Introduzione, p. 453 – 2. Esportazioni e crescita economica in Italia, p. 454 – 3. Un primo sguardo ai macro-trend: 1862-2009, p. 457 – 4. Il vantaggio comparato dell'Italia, p. 469 – 5. Esportazioni di prodotti manifatturieri e geografia: dove ha avuto successo l'Italia?, p. 476 – 6. Conclusioni, p. 482

13. Tasso di cambio reale, commercio internazionale e crescita 487
di Virginia Di Nino, Barry Eichengreen e Massimo Sbracia

1. Introduzione, p. 487 – 2. Misurare la sottovalutazione della moneta italiana, p. 490 – 3. Una rivisitazione della storia del TCR, p. 500 – 4. Sottovalutazione e crescita, p. 507 – 5. Sottovalutazione ed esportazioni, p. 510 – 6. Implicazioni per la crescita economica e le esportazioni dell'Italia, p. 521

14. Innovazione e tecnologia straniera 525
di Federico Barbiellini Amidei, John Cantwell e Anna Spadavecchia

1. Introduzione, p. 525 – 2. Innovazione, crescita e trasferimento tecnologico internazionale, p. 526 – 3. Innovazione e trasferimento di tecnologia in Italia, p. 529 – 4. L'evoluzione della performance innovativa italiana, p. 534 – 5. L'importazione di tecnologie straniere, p. 547 – 6. Capacità di assorbimento e capacità di innovazione, p. 552 – 7. L'impatto della tecnologia straniera sull'innovazione: un'analisi empirica, p. 567 – 8. Conclusioni, p. 574

15. Vecchie e nuove imprese multinazionali italiane 581
di Giuseppe Berta, Fabrizio Onida e Mario Perugini

1. Introduzione, p. 581 – 2. Dagli anni Ottanta dell'Ottocento alla Prima guerra mondiale, p. 583 – 3. Il periodo tra le due guerre, p. 587 – 4. 1945-1969: le multinazionali italiane durante il miracolo economico, p. 592 – 5. 1970-1992: dalle crisi petrolifere alla scomparsa dei «protagonisti di una stagione», p. 600 – 6. 1993-2011: la nascita di nuovi attori, p. 610 – 7. Perché le multinazionali italiane sono in ritardo?, p. 622 – 8. Osservazioni conclusive, p. 626

PARTE IV. IMPRESE, BANCHE E STATO

16. Tecnologia, dimensione d'impresa e imprenditorialità 631
di Franco Amatori, Matteo Bugamelli e Andrea Colli

1. Introduzione, p. 631 – 2. L'Italia tra ondate di globalizzazione e rivoluzioni industriali, p. 633 – 3. Quale ruolo per la dimensione delle imprese?, p. 643 – 4. Distribuzione dimensionale delle imprese, p. 648 – 5. Imprenditorialità, p. 659 – 6. Osservazioni conclusive, p. 669

17. L'efficienza allocativa del sistema bancario 673
di Stefano Battilossi, Alfredo Gigliobianco e Giuseppe Marinelli, con la collaborazione di Sandra Natoli e Ivan Triglia

1. Introduzione, p. 673 – 2. L'efficienza allocativa delle banche: una discussione, p. 676 – 3. L'assetto istituzionale del sistema bancario italiano, p. 679 – 4. Opportunità di crescita e credito: l'organizzazione dei dati, p. 685 – 5. Strategia empirica e interpretazione, p. 690 – 6. Conclusioni, p. 709

18. Debito pubblico e crescita economica 711
di Fabrizio Balassone, Maura Francese e Angelo Pace

1. Introduzione, p. 711 – 2. L'evoluzione del debito pubblico in Italia: 1861-2011, p. 712 – 3. Il legame tra debito pubblico e crescita economica nella letteratura, p. 717 – 4. Cosa emerge dai dati dell'Italia, p. 719 – 5. Alcune indicazioni contraddittorie e la loro riconciliazione, p. 723 – 6. Conclusioni, p. 732

19. Il sistema amministrativo: uno svantaggio competitivo 735
di Magda Bianco e Giulio Napolitano

1. Introduzione, p. 735 – 2. Il ruolo dell'amministrazione, p. 737 – 3. Misure del risultato, p. 740 – 4. Il sistema amministrativo italiano dal 1861: uno sguardo d'insieme, p. 745 – 5. Cause (potenziali) di inefficienza: le condizioni di partenza, p. 751 – 6. Il caso della giustizia civile: output e input del sistema amministrativo, p. 758 – 7. Effetti delle condizioni di partenza e reazioni del sistema, p. 772 – 8. I tentativi di riforma degli ultimi decenni: perché tante difficoltà?, p. 778 – 9. Conclusioni e avvertenze, p. 781

PARTE V. LO SQUILIBRIO REGIONALE

20. Convergenza regionale 787
di Giovanni Iuzzolino, Guido Pellegrini e Gianfranco Viesti

1. Introduzione, p. 787 – 2. Quando, dove e perché sono sorte le disparità regionali in Italia: 1861-1913, p. 788 – 3. Guerra, fascismo, guerra: il gap esplode (1914-1950), p. 801 – 4. Il miracolo economico e la convergenza: 1951-1973, p. 806 – 5. La fine del miracolo economico e della convergenza: 1974-1999, p. 814 – 6. La grande stagnazione: 1992-2009, p. 818

21. Geografia, commercio estero e divari regionali 825
di Brian A'Hearn e Anthony J. Venables

1. Introduzione, p. 825 – 2. Dati e teoria: geografia economica e struttura industriale, p. 828 – 3. Cause: commercio esterno e

specializzazione regionale, p. 841 – 4. Considerazioni conclusive, p. 864 – 5. Appendice, p. 867

Bibliografia 869
Abbreviazioni e sigle 953
Summary 957

INDICI

Indice analitico 961
Indice del volume 977

Collana storica della Banca d'Italia 983

COLLANA STORICA DELLA BANCA D'ITALIA

Documenti

I *L'Italia e il sistema finanziario internazionale 1861-1914*, a cura di Marcello de Cecco, 1990.

II *Gli istituti di emissione in Italia. I tentativi di unificazione 1843-1892*, a cura di Renato De Mattia, 1990.

III *Giolitti e la nascita della Banca d'Italia nel 1893*, a cura di Guglielmo Negri, 1989.

IV *La Banca d'Italia dal 1894 al 1913. Momenti della formazione di una banca centrale*, a cura di Franco Bonelli, 1991.

V *La Banca d'Italia e l'economia di guerra 1914-1919*, a cura di Gianni Toniolo, 1989.

VI *L'Italia e il sistema finanziario internazionale 1919-1936*, a cura di Marcello de Cecco, 1993.

VII *La Banca d'Italia e il sistema bancario 1919-1936*, a cura di Giuseppe Guarino e Gianni Toniolo, 1993.

VIII *La politica monetaria tra le due guerre 1919-1935*, a cura di Franco Cotula e Luigi Spaventa, 1993.

IX *La Banca d'Italia tra l'autarchia e la guerra 1936-1945*, a cura di Alberto Caracciolo, 1992.

X *La Banca d'Italia e il risanamento post-bellico 1945-1948*, a cura di Sergio Ricossa e Ercole Tuccimei, 1992.

XI *Luigi Einaudi, Diario 1945-1947*, a cura di Paolo Soddu - Fondazione Luigi Einaudi, Torino, 1993.

XII *La normativa sulla Banca d'Italia dalle origini a oggi*, a cura della Consulenza legale della Banca d'Italia, 1992 [con allegati CD].

XIII *Donato Menichella. Stabilità e sviluppo dell'economia italiana 1946-1960*, a cura di Franco Cotula, Cosma O. Gelsomino e Alfredo Gigliobianco, 1997.

XIV *Il potere dell'immagine. Ritratto della Banca Nazionale nel 1868*, a cura di Marina Miraglia, 2003.

Statistiche

I.1 *I conti economici dell'Italia. Una sintesi delle fonti ufficiali 1890-1970*, a cura di Guido M. Rey, 1991.

I.2 *I conti economici dell'Italia. Una stima del valore aggiunto per il 1911*, a cura di Guido M. Rey. Scritti di Giovanni Federico, Stefano Fenoaltea, Mauro Marolla, Massimo Roccas, Ornello Vitali, Vera Zamagni, 1992.

I.3° *I conti economici dell'Italia. Il conto risorse e impieghi (1891, 1911, 1938, 1951)*, a cura di Guido M. Rey. Scritti di Guido M. Rey, Ornello Vitali, Giovanna Pedullà, Antonello Biagioli, Claudio Picozza, Sandro Clementi, 2002.

I.3°° *I conti economici dell'Italia. Il valore aggiunto per gli anni 1891, 1938, 1951*, a cura di Guido M. Rey. Scritti di Giovanni Federico, Stefano Fenoaltea, Carlo Bardini, Vera Zamagni, Patrizia Battilani, 2000.

II *I bilanci degli istituti di emissione 1894-1990*, a cura di Massimiliano Caron e Luciano Di Cosmo del Servizio Ragioneria della Banca d'Italia, con la collaborazione del Banco di Napoli, del Banco di Sicilia e dell'Ufficio Italiano dei Cambi, 1993 [con allegato CD].

III *I bilanci delle aziende di credito 1890-1936*, a cura di Franco Cotula, Tullio Raganelli, Valeria Sannucci, Stefania Alieri, Elio Cerrito dell'Ufficio Ricerche Storiche della Banca d'Italia, con la consulenza scientifica di Ornello Vitali, 1996 [con allegato CD].

IV *Il commercio estero italiano 1862-1950*, di Giovanni Federico, Sandra Natoli, Giuseppe Tattara, Michelangelo Vasta, 2011.

Contributi

I *Ricerche per la storia della Banca d'Italia. Rapporti monetari e finanziari internazionali 1860-1914. Le banche di emissione in Italia fino all'inizio del Novecento. Statistiche storiche: il cambio della lira 1861-1979. Elementi di normativa sulle banche di emissione 1859-1918*. Scritti di Sergio Cardarelli, Pierluigi Ciocca, Alfredo Gigliobianco, Peter Hertner, Massimo Roccas, Valeria Sannucci, Ercole Tuccimei, Adalberto Ulizzi, 1990.

II *Ricerche per la storia della Banca d'Italia. Problemi di finanza pubblica tra le due guerre 1919-1939*, a cura di Franco Cotula. Scritti di Alberto Baccini, Domenicantonio Fausto, Giuseppe Felicetti, Andrea Ripa di Meana, Giancarlo Salvemini, Vera Zamagni, 1993.

III *Ricerche per la storia della Banca d'Italia. Finanza internazionale, vincolo esterno e cambi 1919-1939*. Scritti di Pier Francesco Asso, Andrea Santorelli, Marina Storaci, Giuseppe Tattara, 1993.

IV *Ricerche per la storia della Banca d'Italia. L'organizzazione della Banca d'Italia 1893-1947. La Banca d'Italia e la tesoreria dello Stato.* Scritti di Alberto M. Contessa, Angelo De Mattia, Pasquale Ferro, Giuseppe Mulone, Ercole Tuccimei, 1993.

V *Ricerche per la storia della Banca d'Italia. Il mercato del credito e la Borsa. I sistemi di compensazione. Statistiche storiche: salari industriali e occupazione*. Scritti di Stefano Baia Curioni, Rita Brizi, Giovanni Ferri, Paolo Garofalo, Cosma O. Gelsomino, Sandra Petricola, Vera Zamagni, 1994.

VI *Ricerche per la storia della Banca d'Italia. La bilancia dei pagamenti italiana 1914-1931. I provvedimenti sui cambi in Italia 1919-1936. Istituzioni e società in Italia 1936-1948. La Banca d'Inghilterra 1694-1913*. Scritti di Gian Carlo Falco, Giorgio Fodor, Alberto Monticone, Gabriella Raitano, 1995.

VII.1 *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta. L'Italia nel contesto internazionale*, a cura di Franco Cotula. Scritti di Franco Cotula, Juan Carlos Martinez Oliva, Maria Lucia Stefani, Giorgio Fodor, Eugenio Gaiotti, 2000.

VII.2 *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta. Problemi strutturali e politiche economiche*, a cura di Franco Cotula. Scritti di Antonio Fazio, Guido M. Rey, Pier Francesco Asso, Antonello Biagioli, Claudio Picozza, Cosma O. Gelsomino, Giorgio Fodor, Salvatore Cafiero, Domenicantonio Fausto, Paolo Garofalo, Daniela Colonna. Commenti di Marcello de Cecco, Augusto Graziani, Antonio Pedone, Paolo Sylos Labini, Franco Tutino, 1998.

VII.3 *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta. Politica bancaria e struttura del sistema finanziario*, a cura di Franco Cotula. Scritti di Giorgio Albareto, Maurizio Trapanese, Alfredo Gigliobianco, Giandomenico Piluso, Gianni Toniolo, Pier Francesco Asso, Gabriella Raitano, Paolo Croce, Federico Barbiellini Amidei, Claudio Impenna, Paolo Garofalo, Daniela Colonna. Commenti di Paolo Baratta, Francesco Cesarini, Giangiacomo Nardozzi, Marco Pagano, Giovanni Battista Pittaluga, 1999.

VIII *La Banca d'Italia in Africa*, di Ercole Tuccimei, 1999.

IX *Gli accordi di Bretton Woods. La costruzione di un ordine monetario internazionale*, di Filippo Cesarano, 2000.

X *Innovazione tecnologica e sviluppo industriale nel secondo dopoguerra*. Scritti di Cristiano Antonelli, Federico Barbiellini Amidei, Renato Giannetti, Matteo Gomellini, Sabrina Pastorelli, Mario Pianta, 2007.

XI *Storia della legislazione bancaria, finanziaria e assicurativa. Dall'Unità d'Italia al 2011*, di Enrico Galanti, Raffaele D'Ambrosio, Alessandro V. Guccione, 2012.

Saggi e Ricerche

I *Le origini della cooperazione tra le banche centrali. L'istituzione della Banca di Regolamenti Internazionali*, di Paolo Baffi. Con un saggio di Antonio Fazio, presentazione di Andrew D. Crockett, introduzione di Charles P. Kindleberger, 2002.

II *Il Governatore Vincenzo Azzolini 1931-1944*, di Alessandro Roselli, 2000.

III *I nazisti e l'oro della Banca d'Italia. Sottrazione e recupero 1943-1958*, di Sergio Cardarelli e Renata Martano, 2000.

IV *La Banca d'Italia. Sintesi della ricerca storica 1893-1960*, a cura di Franco Cotula, Marcello de Cecco e Gianni Toniolo. Con l'introduzione di Antonio Fazio, 2003.

V *Azioni e azionisti. Il lungo Ottocento della Banca d'Italia*, di Rosanna Scatamacchia, 2008.

VI *Luigi Einaudi: libertà economica e coesione sociale*, a cura di Alfredo Gigliobianco. Scritti di Alberto Baffigi, Piero Bini, Pierluigi Ciocca, Domenico da Empoli, Valeria Della Valle, Riccardo Faucci, Francesco Forte, Pier Luigi Porta, Alessandro Roncaglia, 2010.

VII *Alle radici del welfare all'italiana. Origini e futuro di un modello sociale squilibrato*, di Maurizio Ferrera, Valeria Fargion, Matteo Jessoula, 2012.

Stampato da
La Grafica & Stampa editrice s.r.l., Vicenza
per conto di Marsilio Editori® in Venezia

Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% del volume dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941 n. 633.
Le riproduzioni effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per uso diverso da quello personale possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da AIDRO (www.aidro.org).

EDIZIONE

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

ANNO

2013 2014 2015 2016 2017

Gianni Toniolo insegna storia economica alla LUISS (Roma) ed è Research Fellow nel Centre for Economic Policy Research di Londra. Ha pubblicato numerosi articoli e libri sullo sviluppo economico europeo e sulla storia monetaria e bancaria.

BRIAN A'HEARN • FRANCO AMATORI • ALBERTO BAFFIGI
FABRIZIO BALASSONE • FEDERICO BARBIELLINI AMIDEI
STEFANO BATTILOSSI • GIUSEPPE BERTA
GIUSEPPE BERTOLA • MAGDA BIANCO • ANDREA BOLTHO
ANDREA BRANDOLINI • STEPHEN N. BROADBERRY
MATTEO BUGAMELLI • JOHN CANTWELL • ANDREA COLLI
NICHOLAS CRAFTS • MARCELLO DE CECCO
VIRGINIA DI NINO • BARRY EICHENGREEN
GIOVANNI FEDERICO • MAURA FRANCESE
ALFREDO GIGLIOBIANCO • CLAIRE GIORDANO
MATTEO GOMELLINI • LUIGI GUISO • GIOVANNI IUZZOLINO
HAROLD JAMES • MARCO MAGNANI • GIUSEPPE MARINELLI
GIULIO NAPOLITANO • CORMAC Ó GRÁDA
KEVIN H. O'ROURKE • FABRIZIO ONIDA
ANGELO PACE • GUIDO PELLEGRINI • MARIO PERUGINI
PAOLO PINOTTI • MASSIMO SBRACIA • PAOLO SESTITO
ANNA SPADAVECCHIA • GIANNI TONIOLO
GIOVANNI VECCHI • ANTHONY J. VENABLES
GIANFRANCO VIESTI • NIKOLAUS WOLF
FRANCESCO ZOLLINO

ISBN 978-88-317-1615-4