



BANCA D'ITALIA  
EUROSISTEMA

# Quaderni di Storia Economica

(Economic History Working Papers)

Breve storia delle barriere agli scambi in Italia

di Matteo Gomellini

dicembre 2020

numero

46





BANCA D'ITALIA  
EUROSISTEMA

# Quaderni di Storia Economica

(Economic History Working Papers)

Breve storia delle barriere agli scambi in Italia

di Matteo Gomellini

Numero 46 – dicembre 2020

*La serie Quaderni di Storia Economica intende promuovere la circolazione, in versione provvisoria, di studi storici sui temi della crescita, della finanza, della moneta, delle istituzioni, prodotti da studiosi interni o esterni alla Banca d'Italia, al fine di suscitare commenti critici e suggerimenti. Essa sostituisce i precedenti Quaderni dell'Ufficio Ricerche storiche. Le opinioni espresse nei lavori sono attribuibili agli autori e non impegnano in alcun modo la responsabilità dell'Istituto.*

*Comitato editoriale:* FEDERICO BARBIELLINI AMIDEI (*Coordinatore*), PAOLO SESTITO, ALFREDO GIGLIOBIANCO, ALBERTO BAFFIGI, MATTEO GOMELLINI, GIANNI TONIOLO  
*Segreteria editoriale:* GIULIANA FERRETTI

ISSN 2281-6089 (stampa)  
ISSN 2281-6097 (online)

*Grafica e stampa a cura della Divisione Editoria e stampa della Banca d'Italia*

# BREVE STORIA DELLE BARRIERE AGLI SCAMBI IN ITALIA

di M. Gomellini\*

## Sintesi

Questo lavoro riassume e in parte rielabora le analisi e i risultati di alcuni studi, realizzati nel recente passato, sulla misurazione di intensità ed effetti delle barriere agli scambi con l'estero nella storia del nostro Paese. Si identificano in primo luogo i principali punti di svolta della politica commerciale italiana tra il 1861 e la fine del XX secolo. Si calcola poi un indice di *trade costs* che rappresenta una misura degli impedimenti al commercio bilaterale (Jacks, Meissner e Novy 2011): l'indice quantifica l'impatto della protezione nazionale e internazionale sulla crescita degli scambi con l'estero. Infine, si effettua una valutazione dei *gains from trade* con un esercizio controfattuale (Arkolakis *et al.* 2012): il complesso dei benefici del commercio viene misurato dalla differenza, espressa in termini di PIL, tra la situazione di apertura commerciale in essere e un ipotetico regime di autarchia.

## Abstract

This paper summarizes and partially revisits the analyses and the results of some studies, carried out in the recent past, on the measurement of the intensity and effects of trade barriers in Italian history. Firstly, the main turning points in Italian trade policy between 1861 and the end of the 20th century are identified, and secondly, a trade cost index that gauges the impediments to bilateral trade is computed (Jacks, Meissner and Novy 2011). The index quantifies the impact of national and international protectionism on the growth of foreign trade. Finally, the gains from trade are estimated via a counterfactual exercise (Arkolakis *et al.* 2012). The benefits of trade are evaluated over time using GDP as a metric and comparing two scenarios – the real one versus a hypothetical regime of autarchy – characterized by different degrees of openness.

**Classificazione JEL:** F1, N7

**Parole chiave:** Italia, barriere agli scambi, politica commerciale, protezionismo, *gains from trade*

---

\* Banca d'Italia, Servizio Struttura Economica – Divisione Storia Economica  
E-mail: [matteo.gomellini@bancaditalia.it](mailto:matteo.gomellini@bancaditalia.it)



## Indice

1. Introduzione.....	7
2. I principali punti di svolta della politica commerciale italiana nel lungo periodo .....	8
3. Intensità ed effetti delle barriere agli scambi: i <i>trade costs</i> .....	12
4. Una misura dei <i>gains from trade</i> .....	15
5. Conclusioni.....	17
Riferimenti bibliografici.....	19
Figure.....	23



## 1. Introduzione\*

Nel 2018 gli Stati Uniti hanno inasprito la protezione commerciale su più di 12.000 beni importati (una quota pari al 12,7% del totale import USA). Su questi beni i dazi sono aumentati dal 2,6% al 16,6% in media. Come conseguenza, i partner commerciali colpiti hanno reagito aumentando a loro volta i dazi (dal 6,6% al 23% in media) su di un insieme di beni pari al 6,2% delle esportazioni statunitensi<sup>1</sup>.

Negli ultimi anni il protezionismo è tornato dunque a rappresentare una concreta opzione di policy in molti paesi. Può allora essere utile esaminare con una prospettiva storica le conseguenze dell'innalzamento di barriere al commercio internazionale.

In questo lavoro si riassumono e in parte si rielaborano le analisi e i risultati di alcuni studi realizzati sul tema delle barriere agli scambi con l'estero nella storia del nostro Paese<sup>2</sup>. Il primo paragrafo si concentra sulla politica commerciale italiana identificandone i principali snodi nel lungo periodo. Nel secondo paragrafo si calcola un indice di *trade costs* ottenuto a partire da una *gravity equation* (Jacks, Meissner e Novy 2011): questo indicatore, che rappresenta una misura degli impedimenti agli scambi bilaterali dovuti sia a tariffe doganali sia a barriere non tariffarie, quantifica il ruolo che la protezione ha avuto nel limitare la crescita del commercio con l'estero dell'Italia nel XX secolo. Infine, attraverso una semplice statistica proposta in Arkolakis *et al.* (2012), si effettua una valutazione dei *gains from trade* con un esercizio controfattuale: per diversi sottoperiodi della storia italiana si calcola una misura, espressa in termini di PIL, dei benefici a cui l'Italia avrebbe rinunciato in un regime (ipotesi limite) di completa autarchia<sup>3</sup>.

Dall'insieme delle analisi effettuate emerge come nella storia dell'Italia unita l'intonazione della politica commerciale sia stata complessivamente in linea con quella prevalente negli altri principali paesi europei, tranne nel periodo fascista quando la svolta protezionistica italiana ha anticipato quella internazionale. Tra il 1870 e il 2000, alla riduzione degli ostacoli al commercio, pur interrottasi tra le due guerre, si può imputare complessivamente circa il 40 per cento della crescita degli scambi bilaterali dell'Italia con i paesi partner considerati nel lavoro. Il protezionismo nazionale e internazionale che ha prevalso tra la metà degli anni Venti e la fine degli anni Trenta del Novecento ha inciso assai negativamente: si è calcolato che in sua assenza il volume del commercio italiano sarebbe potuto quasi raddoppiare nel periodo (si è invece dimezzato). Nella storia del Paese, i benefici degli scambi con l'estero sono stati pari in media annua a circa 4 punti percentuali di prodotto; dalla metà del Novecento alla fine del secolo i *gains from trade* sono cresciuti, fino a superare otto punti percentuali in media annua nell'ultima decade del ventesimo secolo.

---

\* Ringrazio Fabrizio Balassone, Federico Barbiellini Amidei, Rita Cappariello, Eleonora Costantino, Giovanni Federico, Stefano Fenoaltea, Alfredo Gigliobianco, Teresa Messina, Dario Pellegrino, Viviana Perego, Paolo Sestito, Gianni Toniolo, Eliana Viviano. Resto il solo responsabile degli eventuali errori e delle opinioni espresse che in nessun modo impegnano la Banca d'Italia.

<sup>1</sup> Fajgelbaum *et al.* (2020); Santacreu e Peake (2020). Cfr. anche Bown e Zhang (2019); Cappariello e Mancini (2019).

<sup>2</sup> In particolare: Gomellini (2017); Gomellini e Toniolo (2017).

<sup>3</sup> Un'analisi simile a quella effettuata nel presente lavoro è realizzata in Federico e Tena-Junguito (2017) che utilizzano i medesimi indicatori (tra altri) in una prospettiva cross-country di lungo periodo.

## 2. I principali punti di svolta della politica commerciale italiana nel lungo periodo

La Figura 1 dispone i principali punti di svolta nella politica commerciale sulla linea del tempo. All'indomani dell'unificazione del Paese, nel 1861, i dazi della Tariffa piemontese già in vigore nel Regno di Sardegna furono estesi a tutto il nuovo Regno d'Italia. Si trattava di una tariffa che forniva una protezione modesta e intendeva “*aprire le frontiere commerciali per secondare e qualificare le naturali inclinazioni dell'economia italiana*” (Ciocca 2007, pp. 80-81). Nel complesso i dazi italiani risultarono tra i più bassi (secondi solo alla Germania) nel confronto con le principali economie continentali: le aliquote medie sui prodotti manifatturieri italiani si attestavano agli inizi degli anni Settanta tra l'8 e il 10 per cento (Bairoch 1989).

Seguì un percorso di progressivo aumento nominale dei dazi, in particolare con paesi confinanti come Francia, Austria, Svizzera<sup>4</sup>, fino all'emanazione di una nuova Tariffa nel 1878 che garantiva una maggiore protezione alle industrie cotoniera, tessile, del vetro e della ceramica, e in misura minore alla meccanica. Ciò non si tradusse però in un innalzamento del livello complessivo di protezione: i dazi si mantennero nella pratica contenuti principalmente come risultato di accordi bilaterali (per esempio con la stessa Francia nel 1881: cfr. James e O'Rourke 2013, p. 58).

Successivamente, le pressioni per una maggiore protezione da parte sia dell'industria sia dell'agricoltura, condussero all'adozione di una Tariffa (14 luglio 1887) che rappresentò, quantomeno a livello nominale, una svolta protezionistica (similmente a quanto stava accadendo nel resto d'Europa): aumentò l'imposizione sui prodotti tessili e sui prodotti siderurgici, e introdusse il dazio sul grano. Rimase in vigore fino al 1921 (il dazio sul grano in realtà fu sospeso durante la Prima guerra mondiale: James e O'Rourke 2013, p. 60-61) e produsse un numero considerevole di effetti a partire dall'immediato deterioramento dei rapporti commerciali tra l'Italia e la Francia<sup>5</sup>. La protezione però, anche in questo caso, fu mitigata dalla proliferazione di accordi bilaterali di libero scambio (con clausola *Most Favoured Nation*), importanti in termini di volumi commerciali coinvolti (gli accordi bilaterali con Austria-Ungheria, Germania, Svizzera), che limitarono il livello generale di protezionismo fino alla prima guerra mondiale<sup>6</sup>.

Il ruolo e gli effetti della politica commerciale sul processo di industrializzazione e di cambiamento strutturale dell'economia italiana rientrano tra i temi più discussi nella storia economica dell'Italia liberale<sup>7</sup>. Gli studiosi si sono espressi con giudizi articolati sulle

---

<sup>4</sup> Corbino (1931); Toniolo (1990).

<sup>5</sup> “*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 l'industria italiana della seta e del vino*” (James e O'Rourke 2013, p. 60). Tra il 1887 e il 1897 l'export italiano in Francia diminuì significativamente. Si veda anche Federico e Tena (1998a). Per una storia quantitativa degli scambi italiani tra il 1862 e il 1950: Federico *et al.* (2011).

<sup>6</sup> Cfr. Fauri (2005). Bairoch (1989) mostra che al 1913 il dazio medio dell'Italia era solo poco più elevato di quello medio francese e tedesco, e molto più basso di quello di Spagna e di paesi industrializzati come il Belgio o gli Stati Uniti.

<sup>7</sup> Una piccola lista non esaustiva di lavori sul ruolo della *trade policy* comprende: Calderoni (1961); Gerschenkron (1962); Pedone (1969); Toniolo (1977); Cafagna (1989); Fenoaltea (1993); Zamagni (1993); Federico e Tena (1998a, 1998b); Fauri (2005); James e O'Rourke (2013); Gomellini e Toniolo (2017). Si veda anche: Ministero per la Costituente (1946).

conseguenze del protezionismo di fine Ottocento<sup>8</sup>. Secondo Gerschenkron (1962) la Tariffa del 1887 fu dannosa per la crescita industriale a causa dell'elevata protezione su ferro e acciaio, input necessari al nascente settore metalmeccanico. I dazi inoltre non fornirono protezione alla chimica, settore con un enorme potenziale di innovazione, mentre favorirono settori più tradizionali come quelli tessile e del cotone (Gerschenkron 1962, p. 81-83). Toniolo (1977) ritiene che la nuova struttura impositiva fu moderatamente dannosa e non ebbe effetti di spiazzamento: l'impatto del dazio sull'acciaio sulla crescita della meccanica fu empiricamente modesto. Federico e Tena (1998a) stimano che la tariffa del 1887 (prima della diluizione determinata dai successivi accordi bilaterali) portò il tasso medio di protezione italiana a essere del 50 per cento superiore alla media europea. Secondo gli autori i nuovi dazi non produssero tuttavia significativi vantaggi per il bilancio pubblico. Gli stessi Federico e Tena (1998a) infine, esaminando la struttura dei tassi effettivi di protezione nel 1911, argomentano come le barriere tariffarie furono modellate per avvantaggiare i proprietari terrieri e interessarono il comparto industriale solo laddove finalizzate alla protezione della nascente industria militare.

Il dibattito sugli effetti della politica commerciale nell'Ottocento è dunque ancora vivo. Le analisi più recenti suggeriscono nel complesso una serie di considerazioni. In particolare:

- come livello, la protezione commerciale italiana non fu trascurabile ma fu in media non dissimile da quella di altri paesi europei;
- anche come timing, la politica commerciale italiana non fu differente nel confronto con gli altri paesi europei. L'Italia seguì *"the ebbs and flows of the European trade policy"* (fa eccezione, come vedremo, il periodo fascista. Cfr. Gomellini e Toniolo 2017, p.125);
- dalla letteratura emerge come i motivi economici alla base dell'utilizzo della leva protezionista, più che da un disegno di politica industriale sembrarono derivare dalle pressioni dei vari gruppi di interesse. Il fine di ottenere gettito fiscale dai dazi ha avuto un suo rilievo negli anni Ottanta e Novanta ma non fu preponderante<sup>9</sup>;
- il grado di protezione elevato su alcuni prodotti agricoli (i.e. il grano, lo zucchero) ampliò la loro produzione rispetto a quanto sarebbe stata senza protezione. Nel settore industriale i dazi su beni intermedi non ebbero importanti effetti di spiazzamento su produzioni a valle (e.g., effetti della protezione dell'acciaio sul settore della meccanica);
- in un quadro macro-strutturale la politica commerciale emerge come sostanzialmente "innocua": analisi controfattuali mostrano come la protezione non mutò significativamente la struttura economica del Paese (Federico e O'Rourke 2000);
- nel quadro territoriale, invece, l'impatto delle politiche commerciali sui differenziali di sviluppo resta un tema su cui le analisi quantitative non hanno ancora dato risposte esaustive (cfr. A'Hearn e Venables 2013; Iuzzolino, Pellegrini e Viesti 2013; Pescosolido 2017, pp. 154-161; Felice 2018).

---

<sup>8</sup> James e O'Rourke (2013, p. 61): *"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 [...] e che quello su ferro e acciaio abbia favorito la nascita altrimenti impossibile dell'industria pesante in Italia [...]. Altri hanno invece sostenuto che la struttura del protezionismo era insensata"*.

<sup>9</sup> In particolare con riferimento ai beni "esotici", l'imposizione di dazi aveva principalmente fini di gettito, James e O'Rourke (2013, p. 66): *"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"*.

Dopo la Prima guerra mondiale, nel 1921, si giunse alla revisione dei dazi: la nuova Tariffa generale elevò quelli sui prodotti chimici, sui prodotti della meccanica e sull'acciaio, raccogliendo le argomentazioni dei protezionisti che la WWI aveva rafforzato (Calderoni 1961, p. 152; Giordano e Giugliano 2013). Anche la Tariffa del 1921 tuttavia, nella prima fase cosiddetta "liberale" del fascismo, fu ampiamente diluita da numerosi trattati bilaterali con paesi europei (come Francia, Svizzera, Austria, Spagna, Germania). Tra il 1922 e il 1925 il ministro delle Finanze Alberto De' Stefani firmò 19 accordi finalizzati a ridurre la protezione; i dazi del 1921 vennero ufficialmente ridotti e il tasso medio di protezione per le merci italiane scese del 23% tra il 1922 e il 1925 (Toniolo 1980, pp. 53-54).

Contrariamente, a partire dal 1925 con il successore di De' Stefani, Giuseppe Volpi, i dazi furono aumentati, vennero introdotti quelli sul grano, sui cereali e loro derivati, dando inizio a un lungo periodo di aumenti dell'imposizione e del livello generale di protezione, di inasprimento dei controlli, misure che segnarono il consolidarsi di un indirizzo autarchico (Toniolo 1980). Questa svolta protezionistica italiana anticipa di qualche anno il trend internazionale di ritorno a dazi, quote e controlli valutari. La proclamazione della "battaglia del grano" nel 1925 fu l'inizio di un percorso che culminò in un programma di autosufficienza basato su una pluralità di strumenti: ai dazi all'importazione si affiancarono vincoli di diversa natura, valutari, quantitativi, corporativi (Toniolo 1980).

Dopo la Seconda guerra mondiale le politiche del Paese furono esplicitamente formulate nel sentiero della cooperazione internazionale. Nella definizione della politica commerciale si sovrapposero i piani nazionale, internazionale ed europeo<sup>10</sup>.

A livello nazionale, la politica tariffaria aveva progressivamente perso importanza durante il fascismo, sostituita da altre forme di intervento amministrativo (come ad esempio i divieti di importazione); l'inflazione aveva inoltre completamente attenuato il carico dei dazi specifici contenuti nella Tariffa del 1921. Dopo la fine del conflitto mondiale, tra il 1947 e il 1949 furono conclusi 115 trattati commerciali bilaterali basati sulla reciprocità. Nel luglio 1950 fu approvata una nuova Tariffa che introdusse dazi *ad valorem* garantendo un elevato livello di protezione per alcuni prodotti (grano, zucchero, vino e liquori, filati e tessuti, apparecchiature elettriche, automobili e trattori). Fu una "tarif de combat, *introduced in the time-honoured tradition of entering into negotiations from a high ground*" (Gomellini e Toniolo 2017, p. 125. Cfr. Calderoni 1961; James e O'Rourke 2013).

A livello internazionale, i paesi partecipanti agli accordi di Bretton Woods tentarono senza successo di fondare un'istituzione multilaterale per la regolamentazione degli scambi, per poi sottoscrivere un "semplice" accordo tra paesi: l'Accordo Generale sulle Tariffe e sul Commercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT. Si trasformerà in una vera istituzione nel 1995, con la fondazione della World Trade Organization, WTO)<sup>11</sup>.

Nel corso degli anni Cinquanta la dimensione europea indirizza la politica commerciale. L'impulso principale alla riduzione dei livelli di protezione provenne inizialmente dall'Organizzazione Europea di Cooperazione Economica (OECE) che svolse un ruolo decisivo nel processo di liberalizzazione degli scambi attraverso, in particolare, l'eliminazione

---

<sup>10</sup> Fauri (2001); A'Hearn e Venables (2013); Crafts e Magnani (2013).

<sup>11</sup> Sull'efficacia del GATT/WTO nella promozione degli scambi mondiali: Irwin (1995); Rose (2004); Subramanian e Wei (2007).

delle restrizioni quantitative. Con l'Unione Europea dei Pagamenti (1950-1958) si fornì inoltre una soluzione al problema dei pagamenti bilaterali in regime di inconvertibilità<sup>12</sup>. Cruciali per la protezione doganale italiana furono ovviamente i trattati sottoscritti negli anni Cinquanta, in particolare la Comunità europea del carbone e dell'acciaio e i Trattati di Roma nel 1957 con cui si istituì la Comunità Economica Europea (CEE) e il Mercato europeo comune (MEC). L'abbattimento completo dei dazi intra-CEE si raggiunse nel luglio del 1968, quando gli stati membri adottarono una tariffa doganale comune che regolava i rapporti commerciali con i paesi al di fuori della Comunità Europea<sup>13</sup>.

Questa riduzione delle barriere tariffarie tuttavia fu seguita, dopo lo shock petrolifero del 1973 e la successiva recessione globale nel 1974-1975, dal riemergere di barriere non tariffarie come restrizioni quantitative all'importazione (quote) e controlli amministrativi. L'intensità di queste misure fu tale da insinuare il dubbio che si fosse entrati in una fase di neo-protezionismo (Grilli 1984). Infine, nel periodo che va dalla metà degli anni Settanta alla fine del XX secolo è necessario ricordare l'importante Accordo Multifibre che governò il commercio mondiale dei prodotti tessili e abbigliamento dal 1974 al 2004 imponendo quote alle importazioni dai paesi in via di sviluppo<sup>14</sup>. In questo periodo, la politica commerciale italiana si articola all'interno della politica comune europea e dei round negoziali del GATT/WTO, nel sentiero del multilateralismo, della reciprocità e della riduzione nella protezione tariffaria<sup>15</sup>.

In definitiva, la sintesi della storia brevemente delineata in questi paragrafi è la seguente. La politica commerciale italiana ha seguito il trend della politica commerciale europea e internazionale, anticipando le tendenze protezioniste mondiali solo nel ventennio fascista. Secondo la letteratura sul tema, laddove possibile sintetizzarla in una posizione unica, prima della seconda guerra mondiale il grado complessivo di protezione non fu trascurabile ma le politiche tariffarie non incisero profondamente sulla struttura economica e sulla crescita complessiva dell'industria; restano forse da approfondire sul piano quantitativo gli impatti sui divari territoriali. Nel primo cinquantennio post unitario, obiettivi di politica industriale o di gettito fiscale appaiono secondari rispetto a obiettivi principalmente di consenso che sembrano aver prevalso nel determinare le politiche doganali. Per il secondo dopoguerra non vi sono tesi contrarie all'interpretazione secondo cui, nel quadro di un processo più generale di ampliamento della cooperazione internazionale, la liberalizzazione degli scambi si associò a un'impetuosa crescita dell'industria e dell'economia nel suo complesso.

---

<sup>12</sup> Martinez Oliva e Stefani (2000).

<sup>13</sup> Pierucci e Ulizzi (1973); Fauri (2001).

<sup>14</sup> L'Accordo regolava gli afflussi di merci dai paesi emergenti per permettere ai paesi sviluppati di effettuare gradualmente politiche di rafforzamento della competitività e/o di cambiamento strutturale con il fine ultimo di realizzare una progressiva liberalizzazione del settore tessile e abbigliamento.

<sup>15</sup> I limitati progressi registrati nelle negoziazioni commerciali su base multilaterale hanno stimolato, a partire dagli anni Novanta, la nascita di accordi commerciali su base regionale (Regional Trade Agreements, RTA). Al settembre 2020 risultano in vigore circa 305 RTA (<http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>). Tali accordi interessano una frazione significativa del commercio mondiale e operano in modo complementare rispetto agli accordi multilaterali realizzati in ambito WTO.

### 3. Intensità ed effetti delle barriere agli scambi: i *trade costs*

La misurazione di molti ostacoli agli scambi, come quelli associati a barriere amministrative, informative, ai costi di trasporto, è a dir poco complessa: diverse componenti di costo connesse al commercio con l'estero sono sostanzialmente inosservabili. Anche per misure di *policy* più facilmente quantificabili, come i dazi o le restrizioni quantitative “*particularly egregious is the paucity of good data*”. Ne consegue che le misure *dirette* di protezione commerciale, in particolare per l'analisi storica, risultino “*remarkably sparse and inaccurate*” (Anderson e van Wincoop 2004, p. 693).

Recentemente è stato proposto un metodo *indiretto* per calcolare gli ostacoli agli scambi internazionali. Questo metodo fornisce una misura implicita dell'intensità della protezione, sia tariffaria sia di altro tipo, che riassume i costi di commercio *bilaterale* deducendoli da flussi commerciali osservabili. Un tale approccio risulta equivalente a confrontare i flussi commerciali effettivamente rilevati, con quelli previsti in uno scenario teorico in cui non vi è alcun tipo di ostacolo (scenario *frictionless*): la differenza tra i flussi teorici e gli scambi realmente effettuati può essere attribuita a qualche forma di barriera commerciale (Chen e Novy 2012; Novy 2013).

Questo metodo consente dunque di cogliere gli effetti combinati di tariffe, costi amministrativi, costi di trasporto, e di tutti gli altri attriti, difficili se non impossibili da misurare direttamente, che ostacolano gli scambi. Si è detto: si tratta di una misura implicita che considera tutti i fattori di ostacolo. Il pregio di incorporare fattori di attrito inosservabili è anche tuttavia un limite: per diversi aspetti la misura indiretta resta una *black box* e non permette di quantificare singolarmente i fattori di impedimento. La misura è utile per esaminare i cambiamenti nel tempo dei costi e il loro impatto sui volumi complessivi di commercio bilaterale. Jacks, Meissner e Novy (2011) propongono il seguente indicatore:

$$T_{ij} = (x_{ii}x_{jj}/x_{ij}x_{ji})^{[1/2(\sigma-1)]} - 1$$

dove  $x_{ij}$  e  $x_{ji}$  rappresentano rispettivamente le esportazioni dal paese  $i$  al paese  $j$  e viceversa;  $x_{ii}$  e  $x_{jj}$  rappresentano le quote di *intra-national trade*<sup>16</sup>;  $\sigma$  è l'elasticità di sostituzione tra beni domestici ed esteri al variare dei prezzi relativi. L'indice è una media geometrica dei costi bilaterali di commercio ed è ottenuto come il residuo di una *gravity equation* (Anderson e van Wincoop 2003)<sup>17</sup>: tutto ciò che i redditi (le “masse”, nell'equazione *gravity*) non sono

---

<sup>16</sup> L'*intra-national trade* rappresenta la quota di spesa in beni domestici. Essa è pari al complemento a uno dell'indicatore di *import penetration*, che misura (OECD) “*to what degree domestic demand  $D$  is satisfied by imports*”.

<sup>17</sup> Recenti analisi hanno mostrato come la *gravity equation*, un tempo considerata un'equazione empirica priva di fondamenta teoriche, si ottenga di fatto come risultato teorico nei più importanti modelli micro-fondati di commercio internazionale, dal modello ricardiano di Eaton e Kortum (2002), agli approcci con imprese eterogenee di Melitz e Ottaviano (2008). Seguendo la formulazione in Anderson e van Wincoop (2003) l'equazione per l'export da  $i$  a  $j$  è pari a:  $x_{ij} = (y_i y_j / y_w) (t_{ij} / \Pi_i P_j)^{(1-\sigma)}$  dove  $x_{ij}$  rappresenta le esportazioni nominali da  $i$  a  $j$ ,  $y_i$ ,  $y_j$  sono i redditi nominali dei due paesi e  $y_w$  è il reddito mondiale. I costi commerciali bilaterali sono pari a  $t_{ij}$  mentre  $\sigma$  è l'elasticità di sostituzione tra beni esteri e domestici al variare dei prezzi relativi (da cui, sulla base di un modello à la Armington, può essere calcolata la *trade elasticity*, infra, nota 31. Cfr. Costinot e Rodriguez-Clare (2014, p. 201); Bajzik *et al.* (2020).  $\Pi_i$  e  $P_j$  sono le cosiddette *multilateral resistance variables*

in grado di spiegare, è spiegato da una qualche forma di ostacolo. L'intuizione dietro  $T_{ij}$  è semplice: se i flussi commerciali bilaterali  $x_{ij}x_{ji}$ , aumentano rispetto al commercio interno ( $x_{ii}$  e  $x_{jj}$ ), deve essere diventato relativamente più facile o conveniente per i due paesi commerciare tra loro<sup>18</sup>. Ciò viene catturato da una riduzione di  $T_{ij}$ .

Di seguito la misura è usata in due modi. In primis se ne descrivono gli andamenti. Vedremo che le dinamiche del nostro indicatore risultano coerenti con la storia descritta nel paragrafo precedente e offrono con una certa precisione una mappa degli snodi più evidenti nella politica commerciale italiana e internazionale. Successivamente se ne evidenzia il contributo alla crescita del commercio bilaterale per l'Italia tra il 1870 e il 2000. I dati utilizzati sono gli stessi usati in Jacks, Meissner e Novy (2008)<sup>19</sup>.

La Figura 2 mostra la dinamica che l'indicatore ha avuto per l'Italia rispetto a undici paesi partner<sup>20</sup>. La misura è riportata con base 100 nel 1870<sup>21</sup>.

La flessione iniziale nei costi, che incontrerà un primo freno negli anni Ottanta dell'Ottocento, è alimentata a livello domestico dalla nuova Tariffa piemontese; a livello internazionale, è sospinta da politiche commerciali favorevoli al libero scambio e dall'importante riduzione nei costi di trasporto. I costi di commercio registrano un calo del 21% circa fino al 1887.

Il passaggio generalizzato verso una stance più protezionistica, che culmina in Italia con l'adozione della nuova Tariffa nel 1887, ha l'effetto di interrompere la flessione nei costi degli scambi. Tale riduzione riprende alla metà degli anni Novanta e prosegue fino alla Prima guerra mondiale (-7,7% nel periodo. Cfr. A'Hearn e Venables 2013).

Dopo la prima guerra mondiale e fino al 1925, quando convenzionalmente termina la cosiddetta fase economica liberale del fascismo, la misura dei costi commerciali si riduce del 5,2%. Poi l'indice aumenta di circa il 25% fino alla vigilia della Seconda guerra mondiale durante la quale raggiungerà livelli senza precedenti. Nel secondo dopoguerra invece si assiste

---

che colgono come il commercio tra due regioni  $i$  e  $j$  dipenda non solo dalle barriere tra di loro ma anche dai costi commerciali di  $i$  e  $j$  rispetto agli altri partner. La *gravity equation* implica che, a parità di altre condizioni, i paesi più grandi scambiano tra di loro in modo proporzionalmente più intenso; i più elevati costi che si devono affrontare per accedere allo scambio con un singolo paese,  $t_{ij}$ , riducono i flussi di commercio bilaterale; una riduzione dei costi di scambio con paesi terzi riduce inoltre il commercio tra  $i$  e  $j$ .

<sup>18</sup> Sul piano interpretativo, i *trade costs* possono essere letti come la media geometrica ponderata tra un markup applicato ai prezzi di merci estere vendute all'interno di un paese e quello applicato alle merci di produzione domestica vendute all'estero. Ciò che si misura è l'entità dell'aumento di un prezzo a destinazione (rispetto a quello praticato a livello domestico) dovuto all'azione combinata di tariffe, barriere non tariffarie, costi di informazione, oneri di "red-tape", costi di trasporto e di tutti gli ostacoli che rendono il bene più costoso a livello internazionale rispetto al suo prezzo domestico. Federico (2021) evidenzia alcune criticità nell'utilizzo dei *trade costs*.

<sup>19</sup> Scaricati dalla pagina web di David Jacks: <http://www.sfu.ca/~djacks/data/publications/index.html>.

<sup>20</sup> Austria, Belgio, Francia, Germania, Grecia, Spagna, Svizzera, Giappone, Norvegia, Regno Unito, Stati Uniti. Per una critica a questo indicatore relativa al suo calcolo effettuato per *time-invariant samples*, cfr. Federico e Tena-Junguito (2017). Nel nostro caso ciò non introduce grandi distorsioni rappresentando tali paesi una quota elevata e abbastanza stabile degli scambi italiani nel periodo.

<sup>21</sup> Il valore utilizzato in questo esercizio per l'elasticità di sostituzione  $\sigma$  è lo stesso di Jacks, Meissner e Novy (2011) e pari a 8. Il livello dell'elasticità non influisce sulla dinamica dell'indicatore di *trade cost*, come mostrato in Jacks, Meissner e Novy (2011, p. 189): "*We set the value of  $\sigma$  to eight, which roughly corresponds to the midpoint of the range (5,10)... although the level of inferred trade costs is sensitive to the assumed parameter value, the change of trade costs over time is hardly affected*".

alla rapida riduzione delle barriere commerciali che prosegue fino alla seconda metà degli anni Settanta. Dal 1950 al 1973, gli ostacoli complessivi al commercio bilaterale diminuiscono di un quarto<sup>22</sup>, mentre nel periodo 1973-1998 la flessione dell'indice rallenta e risulta pari al 6,0% circa.

Se consideriamo singoli partner commerciali risulta ancora più evidente quanto la misura in esame sia in grado di cogliere con precisione gli snodi principali delle relazioni commerciali italiane e internazionali. Ad esempio, la traiettoria dei *trade costs* rispetto agli Stati Uniti nel primo cinquantennio in esame (Fig. 3), richiama il percorso complessivo di miglioramento nelle tecnologie e la conseguente riduzione complessiva nei costi di trasporto (O'Rourke e Williamson 1999; cfr. anche O'Rourke 1997 sul tema della *grain invasion*). Con riferimento alla Francia (Fig. 3b) si nota l'incremento nel 1887 a seguito della già citata guerra commerciale: il costo complessivo di commerciare prodotti oltralpe sale di poco meno del 20% e ciò induce un aumento dei *trade costs* totali tra il 3 e il 4%<sup>23</sup>. L'indicatore rispetto alla Germania (Fig. 3c) segue un'iniziale rapida riduzione avviata all'inizio degli anni '70 dell'Ottocento, effetto dell'aumento nel grado di apertura commerciale del neonato Impero Tedesco (come della stessa Italia) prima dello stop nel 1879 (Lehmann 2010). Negli anni Trenta l'indice riferito alla Germania si mantiene piuttosto stabile rispetto a quello per gli altri paesi.

L'indice in questione può essere letto con un'altra ottica. Per come è costruito, infatti, ci dà un'informazione diretta sul contributo dei costi alla crescita degli scambi. In particolare, di seguito si utilizza una scomposizione contabile della crescita dei flussi di commercio bilaterale (Novy 2013), che consente di analizzare quanto gli aumenti/diminuzioni dei *trade costs* abbiano inciso sulle riduzioni/aumenti degli scambi bilaterali.

$$\Delta \ln(x_{ij}x_{ji}) = 2\Delta \ln\left(\frac{y_i y_j}{y^w}\right) + 2(1 - \sigma)\Delta \ln(1 + T_{ij}) + \Delta \ln(\Pi_i P_j) \quad (2)$$

Questa equazione scompone la crescita del commercio bilaterale tra i paesi  $i$  e  $j$  ( $x_{ij}x_{ji}$ ) in tre fattori. Il primo termine sul lato destro rappresenta la proporzionalità con la crescita dell'output. Il secondo termine riflette il contributo alla crescita degli scambi delle variazioni nei *trade costs* misurati attraverso l'indicatore visto sopra,  $T_{ij}$ . L'ultimo termine rappresenta i cambiamenti dei fattori multilaterali<sup>24</sup>. I risultati sono riportati nella Figura 4.

Nel periodo 1870-1992, il commercio bilaterale dell'Italia con i paesi partner considerati cresce di circa undici volte in termini reali. All'abbattimento delle barriere al commercio internazionale è riconducibile il 40% della crescita totale. Nel periodo cosiddetto della "prima globalizzazione" (cfr. James e O'Rourke 2013), poco più della metà dell'incremento degli scambi è imputabile alla riduzione nei costi commerciali<sup>25</sup>; anche nel secondo dopoguerra la

<sup>22</sup> All'inizio degli anni Cinquanta vi furono in realtà aumenti nella protezione tariffaria nominale, più che compensati dall'abbattimento delle restrizioni quantitative previste dall'OECE che determinarono una significativa riduzione degli ostacoli al commercio.

<sup>23</sup> Effettuando un paragone con il più recente passato, all'esplosione della crisi finanziaria tra il 2008 e il 2009, quando il commercio mondiale ha subito una flessione del 50 per cento, l'aumento dei *trade costs* globalmente è stato dell'11%: <http://www.voxeu.org/article/role-trade-costs-great-trade-collapse>.

<sup>24</sup> In Eaton e Kortum (2002), Anderson e van Wincoop (2003), questo può essere interpretato come un effetto di *trade diversion*: se le barriere commerciali multilaterali si riducono, il commercio bilaterale tra il paese  $i$  e il paese  $j$  diminuisce a favore di quello con altri paesi.

<sup>25</sup> La stessa scomposizione è stata realizzata anche rispetto a singoli paesi nei differenti periodi (Gomellini 2017). Risalta ad esempio come tra il 1870 e il 1913 la riduzione complessiva dei *trade costs* abbia alimentato in

riduzione dei costi è rilevante, fornendo un contributo di poco inferiore a quello fornito dai redditi in forte crescita. Tra le due guerre i flussi di commercio bilaterale dell'Italia si riducono quasi del 75%, una flessione interamente imputabile all'aumento dei costi di scambio: a livello controfattuale si può calcolare che se non vi fosse stata un'involuzione protezionistica generalizzata in quel periodo, gli scambi con l'estero dell'Italia sarebbero quasi raddoppiati invece di ridursi di quasi tre quarti.

I *trade costs* hanno dunque avuto un ruolo significativo nel definire i percorsi e la crescita degli scambi con l'estero del nostro paese. Alla riduzione degli ostacoli agli scambi hanno fatto capo circa i due quinti della crescita totale nel commercio bilaterale dell'Italia con gli 11 paesi partner considerati tra il 1870 e il 2000. Le cifre variano tra paesi e nel tempo, cogliendo in modo convincente i differenti costi, legati sia alla distanza sia al complesso delle misure di politica commerciale nazionale e internazionale. La riduzione nei costi di commercio ha svolto un ruolo importante nella prima globalizzazione; successivamente, il loro aumento è risultato cruciale nel determinare la profonda flessione degli scambi nel periodo tra le due guerre (quando politiche protezionistiche sono state adottate da tutti i principali paesi). La flessione dei costi a partire dalla fine del secondo conflitto mondiale, protrattasi lungo tutta la seconda metà del ventesimo secolo, si è rivelata decisiva nel favorire la crescita del commercio con l'estero producendo, come vedremo nel prossimo paragrafo, vantaggi significativi.

#### 4. Una misura dei *gains from trade*

Oltre all'aumento delle esportazioni, il commercio internazionale può produrre significativi benefici (*gains from trade*, *GfT*), importanti per valutare l'impatto complessivo degli scambi sull'economia. Nei modelli tradizionali i *GfT* sono una misura dei vantaggi derivanti dall'ampliamento delle possibilità produttive (determinate dai fattori della produzione e dalla tecnologia disponibili) associate a maggiori scambi internazionali. I modelli con concorrenza monopolistica identificano margini addizionali di benefici derivanti da una maggiore varietà di beni a disposizione dei consumatori e da una riduzione dei markup delle imprese determinata dalla concorrenza internazionale<sup>26</sup>. In seguito all'affermazione dei modelli con imprese eterogenee (Melitz 2003), quantificare tali guadagni è diventato ancora più impegnativo laddove questi modelli individuano nuovi canali di alimentazione dei *GfT*. Si è evidenziato infatti come i *GfT* possano derivare non solamente dalle nuove varietà di beni e dalle variazioni di markup/prezzo prodotte dalla concorrenza dei beni importati<sup>27</sup>, ma anche dagli aumenti nella produttività media delle imprese che risultano da effetti di *selezione e riallocazione* dei fattori indotti dall'apertura internazionale (Melitz e Redding

---

modo particolare la crescita del commercio estero con gli Stati Uniti, con il Canada (ma anche, in misura inferiore, con il Belgio, i Paesi Bassi e la Germania). Gli scambi con la Francia invece, che complessivamente raddoppiano nel periodo 1870-1913, si sarebbero ridotti di quasi il 40% se la loro dinamica fosse dipesa esclusivamente dalle misure protettive innalzate tra i due paesi.

<sup>26</sup> Krugman (1979), Feenstra (2018).

<sup>27</sup> Bugamelli, Fabiani e Sette (2010, p. 5) stimano gli effetti pro-competitivi della concorrenza cinese in l'Italia tra il 1990 e il 2006: “the increases in the share of Chinese products in total Italian imports have a negative causal impact on firms’ price dynamics[...]. The size of the impact of the Chinese import share is non-negligible: firms operating in a sector where such a share is 10 per cent higher tend to contain their output price growth by 0.3-0.4 percentage points per year”.

2015)<sup>28</sup>. Con le parole di Chen, Imbs e Scott (2009, p. 50), “...in response to greater foreign competition and increased imports, profit margins should fall as markups and prices decline, and average productivity should increase as marginal firms exit”<sup>29</sup>.

Le analisi storiche che vogliono indagare lungo le linee tracciate da questa letteratura sono spesso ostacolate dalla mancanza di dati disaggregati (*firm level*). Tuttavia, una specifica statistica aggregata potrebbe incorporare anche i “nuovi” canali di *selection* e *reallocation*<sup>30</sup>. In particolare, il calcolo dei *gains from trade* può essere effettuato con due semplici parametri (Arkolakis, Costinot e Rodríguez-Clare 2012; cfr. anche Eaton e Kortum 2012) già in parte incontrati nella formula dei *trade costs*: (i) la quota di spesa per beni domestici,  $\lambda$  (che si ricava dal grado di penetrazione delle importazioni); (ii) la *trade elasticity*,  $\varepsilon$ <sup>31</sup>. In questo contesto, il complesso dei *GfT* derivanti da un certo volume di scambi in essere, è calcolato come l’ammontare di reddito che compensa gli individui per il passaggio da un certo grado di

---

<sup>28</sup> Il fenomeno è stato misurato in molti studi, a partire da Pavcnik (2002), Trefler (2004). Quest’ultimo mostra ad esempio che in Canada l’uscita dal mercato delle imprese meno efficienti a seguito dell’accordo di libero scambio con gli Stati Uniti ha portato a un notevole aumento della produttività media.

<sup>29</sup> Accanto all’eterogeneità delle imprese, ci può essere un ulteriore canale – dinamico – di aumento della produttività. Se c’è libertà di entrata/uscita nel mercato, le nuove imprese entranti possono beneficiare di positive ricadute (spillover) di tecnologia dalle imprese esistenti (*incumbent*) da cui si originano ulteriori aumenti della produttività media: “It follows that the combination of firm heterogeneity and technology diffusion raises the gains from trade” (Sampson 2016, pp. 319-320). In Perego (2018) sono stimati i vantaggi potenziali per l’Italia nel caso in cui la concorrenza agisca attraverso spillover tecnologici e completa riallocazione dei fattori.

<sup>30</sup> La capacità di questa statistica di cogliere i margini addizionali di *welfare* che emergono dall’eterogeneità d’impresa è stata oggetto di un intenso dibattito. Arkolakis, Costinot, e Rodríguez-Clare (2012), affermano come “within a broad class of models aggregate gains from trade can be captured by changes in a region’s home-share combined with an elasticity of trade parameter...”. Gli stessi autori (2012, p. 94) scrivono: “To what extent new micro-level questions have affected the answers to an old and central question in the field: how large are the welfare gains from trade? A crude summary of our results is: «So far, not much»”. L’effetto di selezione considerato nella nuova letteratura potrebbe, infatti, non modificare i benefici aggregati in quanto la selezione potrebbe generare una riduzione di varietà di beni con un effetto negativo che annulla i guadagni derivanti dalla maggior produttività delle imprese superstiti. Contrariamente, Melitz e Redding (2015, p. 1105) mostrano invece come “[...] endogenous firm selection provides a new welfare margin for heterogeneous firm models of trade”, e argomentano inoltre che la formula in questione non sarebbe in grado di considerare i benefici derivanti dalla crescita della produttività indotta dalla selezione e riallocazione, a meno di ipotesi molto restrittive sulla *trade elasticity*. A livello empirico, Federico e Tena-Junguito (2017) utilizzano versioni modificate della statistica che tengono conto, ad esempio, del possibile impiego delle entrate tariffarie (cfr. anche Felbermayr *et al.* 2015). Emerge come i risultati ottenuti con la versione base della formula possano sottovalutare il livello complessivo dei *Gains from Trade*. Consapevoli di questi aspetti, le valutazioni che seguono rappresentano, quanto meno, un limite inferiore dei possibili benefici.

<sup>31</sup> La *trade elasticity*, elasticità dei volumi di commercio ai costi variabili, è stata stimata in molti lavori a livello internazionale (e.g., Costinot e Rodríguez-Clare 2014). Fino ad alcuni anni or sono i valori medi (in valore assoluto) venivano individuati in un intervallo [5,10] (Anderson e van Wincoop 2004). Stime più recenti restituiscono valori più bassi, nel campo [3,5]. Eaton e Kortum (2012, p. 77), utilizzano un valore pari a 4. Nel nostro esercizio di misurazione dei *GfT* sono state utilizzate elasticità specifiche per l’Italia calcolate in Perego (2018) per i differenti periodi storici e con un valore medio in linea con le più recenti misurazioni, pari a 3,8. Queste elasticità sono state stimate rispetto alla variazione dei *trade costs* e ciò potrebbe generare una misura imprecisa dei *GfT* per le seguenti ragioni: 1) i *trade costs* sono, a loro volta, calcolati con elasticità di sostituzione costante per tutto il periodo; 2) possono includere costi sia fissi sia variabili. Sul primo punto il problema non dovrebbe porsi laddove le *trade elasticities* sono ottenute sulla base delle variazioni dei *trade costs* e, come si è detto in nota 21, le variazioni dei *trade costs* non sono sensibili al livello delle elasticità di sostituzione. Il secondo punto potrebbe generare una sovrastima/sottostima dei *GfT*. Si sono quindi effettuate analisi di sensitivity dei *GfT* rispetto a diversi valori delle *trade elasticities*. I valori minimi e massimi riportati in Fig. 5 si riferiscono dunque a elasticità inferiori o superiori di 1/3 rispetto a quella media stimata per ogni sottoperiodo.

penetrazione commerciale a una situazione di autarchia. Si misura quindi, in termini di reddito reale, il valore che si può attribuire all'apertura con l'estero. La statistica che si utilizza è la seguente:

$$G_j = 1 - \lambda_j^{1/\varepsilon} \quad (3)$$

I valori della statistica sono riportati nella Fig. 5 e sono espressi come punti percentuali di PIL.

I benefici del commercio con l'estero nella storia del Paese sono quantificabili su base annua in circa 4,5 punti percentuali di PIL in media. Nel decennio protezionista successivo all'adozione della Tariffa del 1887, i *GfT* si dimezzano rispetto ai periodi precedenti (dal 4 al 2 per cento circa). Questi valori risultano, come atteso, ancora più contenuti durante la seconda fase del fascismo quando l'involuzione protezionistica internazionale (che l'Italia anticipa con la sua politica rivolta all'autosufficienza economica) limita gli scambi e ne riduce significativamente il contributo (sarà pari all'1,2% del PIL nel 1936 per poi scendere allo 0,4 nel 1943).

Nel secondo dopoguerra, alimentati dal crollo delle barriere al commercio, i *GfT* sperimentano una crescita costante fino a toccare un livello quantificabile in quasi 8 punti del PIL nel decennio 1970-80. Si attenueranno successivamente nella fase di protezionismo non tariffario e poi, dal 1992, aumenteranno fino alla fine del secolo. La variabilità nel tempo è notevole: dal 3,3% medio annuo tra il 1870 e lo scoppio della Prima guerra mondiale, all'1,6% negli anni Trenta, al 6,3 tra il 1950 e il 2000 (8,8% l'anno in particolare tra il 1973 e il 2000)<sup>32</sup>.

## 5. Conclusioni

Nella storia dell'Italia unita l'intonazione della politica commerciale è stata complessivamente in linea con quella prevalente negli altri principali paesi europei, prima in un contesto di bilateralismo (mitigato dall'adozione della clausola *Most Favoured Nation*) nel cinquantennio post unitario, poi nell'ambito dei trattati europei e degli accordi internazionali multilaterali nel corso del secondo dopoguerra. Nel periodo fascista la svolta protezionistica italiana ha invece anticipato il *trade policy disaster* internazionale degli anni Trenta (cfr. Irwin 2012).

Un approccio liberista agli scambi prevalse subito dopo l'Unità. Già però a partire dagli anni Ottanta dell'Ottocento e fino alla prima guerra mondiale, si registrarono aumenti nominali dei dazi con le nuove tariffe del 1878 e del 1887: queste non determinarono tuttavia significativi aumenti nei costi complessivi del commercio, a fronte di accordi bilaterali che ne contennero di fatto gli incrementi.

Per il primo cinquantennio di storia unitaria l'opinione prevalente tra gli studiosi, nei limiti in cui è possibile farne una sintesi, è che pur privilegiando alcuni settori con dazi elevati, la protezione abbia solo moderatamente compromesso la crescita dei settori a valle di quelli protetti (è il caso dell'acciaio e della meccanica) e non abbia inciso profondamente sulla

---

<sup>32</sup> Utilizzando la formula di Arkolakis *et al.* (2012) e una *trade elasticity* di 3,78, Federico e Tena Junguito (2017) stimano per l'Italia un valore dei *GfT* pari a 4,2 nel 1913 e 7,0 nel 2007. Eaton e Kortum (2012, p. 81) stimano per l'Italia un valore dei *GfT* pari a 6,4 punti percentuali di PIL nel 2006.

struttura economica del Paese, anche se restano forse da approfondire quantitativamente gli impatti sui divari territoriali (cfr. James e O'Rourke 2013; Felice 2018). Gli obiettivi sottostanti le politiche commerciali non furono inoltre inseriti in una complessiva politica industriale.

Dopo la prima Guerra mondiale il livello di protezione rimase stabile fino alla svolta di metà anni Venti che anticipò l'escalation protezionista a livello internazionale. I costi del commercio crebbero rapidamente fino allo scoppio della Seconda Guerra mondiale. Si ridussero dopo la fine del conflitto – grazie alla piena partecipazione dell'Italia agli accordi internazionali e al processo di costruzione del Mercato comune europeo – negli anni Cinquanta, con la rimozione dei limiti quantitativi; negli anni Sessanta, con la riduzione dei dazi intra-CEE.

La misura di *trade costs* calcolata in questo lavoro individua bene le svolte di politica commerciale nel quadro nazionale e internazionale. Essa considera non solo la protezione tariffaria, ma tutto l'ampio spettro di barriere che limitano gli scambi bilaterali (barriere non tariffarie, costi di trasporto, costi informativi, difficoltà legate alla distanza, etc.). Nel periodo 1870-2000 i costi per l'Italia di commerciare a livello internazionale hanno registrato una flessione significativa che ha dato un forte impulso agli scambi. Si è calcolato che tra il 1870 e il 2000, circa il 40 per cento della crescita degli scambi bilaterali dell'Italia con undici principali paesi partner si può imputare alla riduzione delle barriere commerciali. Si è stimato inoltre che tra le due guerre, se non si fosse verificata la radicale involuzione protezionistica a livello nazionale e internazionale, gli scambi del nostro Paese con i partner considerati sarebbero quasi raddoppiati invece di ridursi di più della metà.

Infine, attraverso un esercizio controfattuale e utilizzando il PIL come metrica, si sono misurati i *gains from trade*. Tra il 1870 e la prima parte del Novecento, a livello annuale i *GfT* sono stati in media inferiori a quattro punti percentuali di prodotto; dagli anni Cinquanta sono aumentati, fino a raggiungere più di otto punti percentuali di PIL in media l'anno nell'ultima decade del ventesimo secolo.

## Riferimenti bibliografici

- A'Hearn, B. e Venables, A. (2013), "Internal Geography and External Trade: Regional Disparities in Italy, 1861-2011", in G. Toniolo (a cura di), *L'Italia e l'economia mondiale. Dall'Unità a oggi*, Collana Storica della Banca d'Italia, Marsilio Editori, Venezia-Mestre, pp. 825-868.
- Anderson, J.E. e van Wincoop, E. (2003), "Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle", *The American Economic Review*, 93, 1, pp. 170-192.
- (2004), "Trade Costs", in *Journal of Economic Literature*, 42, 3, pp. 691-751.
- Arkolakis, C., Costinot, A. e Rodríguez-Clare, A. (2012), "New Trade Models, Same Old Gains?", *The American Economic Review*, 102, 1, pp. 94-130.
- Bairoch, P. (1989), "European Trade Policy, 1815-1914", in P. Mathias e S. Pollard (a cura di), *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. VIII, *The Industrial Economies: The Development of Economic and Social Policies*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 1-160.
- Baffigi, A. (2015), *Il PIL per la storia d'Italia. Istruzioni per l'uso*, Collana Storica della Banca d'Italia, Serie Statistiche, Marsilio Editori, Venezia-Mestre.
- Bajzik, J., Havranek, T., Irsova, Z. e Schwarz, J. (2020), "Estimating the Armington Elasticity: The Importance of Study Design and Publication Bias", *Journal of International Economics*, 127, 103383.
- Bown, C.P. e Zhang, E. (2019), *Measuring Trump's 2018 Trade Protection: Five Takeaways*, Peterson Institute for International Economics.
- Bugamelli, M., Fabiani, S. e Sette, E. (2010), *The Pro-Competitive Effect of Imports from China: An Analysis of Firm-Level Price Data*, Banca d'Italia, Temi di Discussione, 737.
- Cafagna, L. (1989), *Dualismo e sviluppo nella storia d'Italia*, Marsilio, Venezia.
- Calderoni, U. (1961), *I cento anni della politica doganale italiana*, Cedam, Pavia.
- Cappariello, R. e Mancini, M. (2019), *US Trade Policy in Numbers: How Exposed Is the EU*, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers), 528.
- Chen, N., Imbs, J. e Scott, A. (2009), "The Dynamics of Trade and Competition", *Journal of International Economics*, 77, 1, pp. 50-62.
- Chen, N. e Novy, D. (2012), "On the Measurement of Trade Costs: Direct vs. Indirect Approaches to Quantifying Standards and Technical Regulations", *World Trade Review*, 11, 3, pp. 401-414.
- Ciocca, P. (2007), *Ricchi per sempre? Una storia economica d'Italia (1796-2005)*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Corbino, E. (1931), *Annali dell'economia italiana*, vol. I, 1861-1870, Tipografia Leonardo da Vinci, Città di Castello.
- Costinot, A. e Rodríguez-Clare, A. (2014), "Trade Theory with Numbers: Quantifying the Consequences of Globalization", in G. Gopinath, E. Helpman e K. Rogoff (a cura di), *Handbook of International Economics*, volume 4, pp. 197-261.
- Crafts, N. e Magnani, M. (2013), "L'età dell'oro e la seconda globalizzazione", in G. Toniolo (a cura di), *L'Italia e l'economia mondiale. Dall'Unità a oggi*, Collana Storica della Banca d'Italia, Marsilio Editori, Venezia-Mestre, pp. 97-145.

- Eaton, J. e Kortum, S. (2002), "Technology, Geography and Trade", *Econometrica*, 70, 5, pp. 1741-79.
- (2012), "Putting Ricardo to Work", *Journal of Economic Perspectives*, 26 (2), pp. 65-90.
- Fajgelbaum, P., Goldberg, P., Kennedy, P. e Khandelwal, A. (2020), "The Return to Protectionism", *The Quarterly Journal of Economics* 135 (1), pp. 1-55.
- Fauri, F. (2001), *L'Italia e l'integrazione economica europea: 1947-2000*, Universale paperbacks, Il Mulino, Bologna.
- (2005), "Dal liberismo al «Protezionismo solidale»: La politica commerciale europea dal 1870 al 1914", *Studi Storici*, Anno 46, No. 1, pp. 243-272.
- Federico, G. (2021), "The Economic History of Commodity Market Development", in corso di pubblicazione in A. Bisin e G. Federico (a cura di), *The Handbook of Historical Economics*, Elsevier, Amsterdam.
- Federico, G., Natoli, S., Tattara, G. e Vasta, M. (2011), *Il commercio estero italiano 1862-1950*, Collana Storica della Banca d'Italia, Serie Statistiche, Laterza, Roma-Bari.
- Federico, G. e O'Rourke, K.H. (2000), "Much Ado About Nothing? Italian Trade Policy in the Late 19th Century", in S. Pamuk e J. Williamson (a cura di), *The Mediterranean Response to Globalization Before 1950*, Routledge, London, pp. 269-296.
- Federico, G. e Tena, A. (1998a), "Was Italy a Protectionist Country?", *European Review of Economic History*, 2, pp. 73-97.
- (1998b), *Did Trade Policy Foster Italian Industrialization Evidences from the Effective Production Rates 1870-1930*, Working Papers in Economic History, 98-55, Universidad Carlos III, Departamento de Historia Económica e Instituciones.
- Federico, G. e Tena-Junguito, A. (2017), "A Tale of Two Globalizations: Gains from Trade and Openness 1800–2010", *Review of World Economics*, vol. 153, n. 3, March.
- Feenstra, R.C. (2018), "Alternative Sources of the Gains from International Trade: Variety, Creative Destruction, and Markups", *Journal of Economic Perspectives*, 32 (2), pp. 25-46.
- Felbermayr, G., Jung, B. e Larch, M. (2015), "The Welfare Consequences of Import Tariffs: A Quantitative Perspective", *Journal International Economics*, 97(2), pp. 295-309.
- Felice, E. (2018), "Falling Behind in Globalization: Southern Italy in the Liberal Age", *Rivista di Storia Economica*, n. 3, Anno XXXIV, dicembre.
- Fenoaltea, S. (1993), "Politica doganale, sviluppo industriale, emigrazione: verso una riconsiderazione del dazio sul grano", *Rivista di Storia Economica*, X, n. 1, pp. 65-77.
- Gerschenkron, A. (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*, Harvard University Press, Cambridge MA.
- Giordano, C. e Giugliano, F. (2013), *A Tale of Two Fascisms: Labour Productivity Growth and Competition Policy in Italy, 1911-1951*, Banca d'Italia, Quaderni di Storia Economica, 28.
- Gomellini, M. (2017), "La concorrenza internazionale", in A. Gigliobianco e G. Toniolo (a cura di), *Concorrenza mercato e crescita in Italia: il lungo periodo*, Collana Storica della Banca d'Italia, Marsilio Editori, Venezia-Mestre, pp. 233-267.
- Gomellini, M. e Toniolo, G. (2017), "The Industrialization of Italy, 1861-1971", in K.H. O'Rourke e J.G. Williamson (a cura di), *The Spread of Modern Industry to the Periphery since 1871*, Oxford University Press, Oxford.

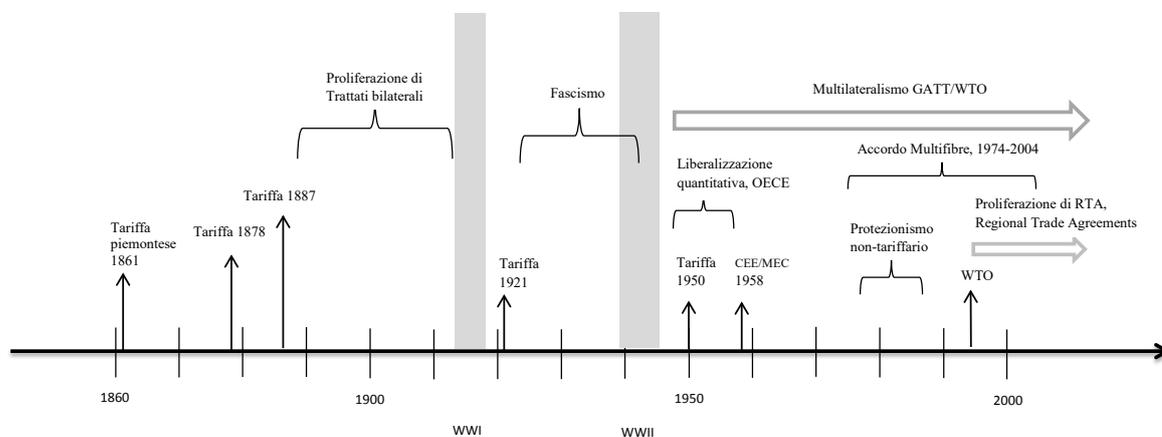
- Grilli, E. (1984), “Il nuovo protezionismo degli anni '70: un esame della problematica ad esso connessa”, *L'Industria*, 5, 2, pp. 177-192.
- Irwin, D.A. (1995), “The GATT in Historical Perspective”, *The American Economic Review – Papers and Proceedings*, 85, 2, pp. 323-328.
- (2012), *Trade Policy Disaster*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Iuzzolino, G., Pellegrini, G. e Viesti, G. (2013), “Convergenza regionale”, in G. Toniolo (a cura di), *L'Italia e l'economia mondiale. Dall'Unità a oggi*, Collana Storica della Banca d'Italia, Serie Documenti, Marsilio Editori, Venezia.
- Jacks, D.S., Meissner, C. e Novy, D. (2008), “Trade Costs, 1870-2000”, *The American Economic Review – Papers and Proceedings*, 98, 2, pp. 529-534.
- (2011), “Trade Booms, Trade Busts, and Trade Costs”, *Journal of International Economics*, 83, 2, pp. 185-201.
- James, H. e O'Rourke, K.H. (2013), “Italy and the First Age of Globalization, 1861-1940”, in G. Toniolo (a cura di), *The Oxford Handbook of the Italian Economy since Unification*, Oxford University Press, New York, pp. 37-68.
- Krugman, P. (1979), “Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade”, *Journal of International Economics*, 9, pp. 469-479.
- Krugman, P. (1980), “Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade”, *The American Economic Review*, 70, pp. 950-959.
- Lehmann, S. (2010), “The German Elections in the 1870s: Why Germany Turned from Liberalism to Protectionism”, *The Journal of Economic History*, vol. 70, n. 1, March.
- Martinez Oliva, J.C. e Stefani, M.L. (2000), “Dal Piano Marshall all'Unione europea dei pagamenti. Alle origini dell'integrazione economica europea”, in F. Cotula (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta*, 1, *L'Italia nel contesto internazionale*, Collana Storica della Banca d'Italia, Laterza, Roma-Bari, pp. 111-399.
- Melitz, M.J. (2003), “The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity”, *Econometrica*, 71, 6, pp. 1695-1725.
- Melitz, M.J. e Ottaviano, G.I.P. (2008), “Market Size, Trade, and Productivity”, *Review of Economic Studies*, 75, 1, pp. 295-316.
- Melitz, M.J. e Redding, S. (2015), “New Trade Models, New Welfare Implications”, *The American Economic Review*, 105, 3, pp. 1105-1146.
- Ministero per la Costituente (1946), *Rapporto della Commissione Economica*. vol. III. *Problemi Monetari e Commercio Estero. I. Relazione*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma.
- Novy, D. (2013), “Gravity Redux: Measuring International Trade Costs with Panel Data”, *Economic Inquiry*, 51, 1, pp. 101-121.
- O'Rourke, K.H. (1997), “The European Grain Invasion, 1870-1913”, *The Journal of Economic History*, vol. 57, n. 4, December, pp. 775-801.
- O'Rourke, K.H. e Williamson, J.G. (1999), *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth Century Economy*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Pavcnik, N. (2002), “Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements: Evidence from Chilean Plants”, *Review of Economic Studies*, 69, 1, pp. 245-276.

- Pedone, A. (1969), “La politica del commercio estero”, in G. Fuà (a cura di), *Lo sviluppo economico in Italia: storia dell'economia italiana negli ultimi cento anni*, vol. II, *Gli aspetti generali*, Franco Angeli, Milano.
- Perego, V. (2018), *Estimating the Gains from Trade for Italy over the Long Run*, D. Phil Thesis, Oxford University.
- Pescosolido, G. (2017), *Nazione, sviluppo economico e questione meridionale in Italia*, Rubettino Editore, Soveria Mannelli.
- Pierucci, C.M. e Ulizzi, A. (1973), *Evoluzione delle tariffe doganali italiane dei prodotti manufatti nel quadro della integrazione economica europea*, Banca d'Italia, Contributi alla Ricerca Economica, 3, pp. 269-282.
- Rose, A.K. (2004), “Do We Really Know that the WTO Increases Trade?”, *American Economic Review*, vol. 94, n. 1, March, pp. 98-114.
- Sampson, T. (2016), “Dynamic Selection: An Idea Flows Theory of Entry, Trade and Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 131 (1), February, pp. 315-380.
- Santacreu, A.M. e Peake, M. (2020), “The Economic Effects of the 2018 U.S. Trade Policy: A State-Level Analysis”, *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Fourth Quarter 2020, pp. 385-412.
- Subramanian, A. e Wei, S. (2007), “The WTO Promotes Trade, Strongly but Unevenly”, *Journal of International Economics*, n. 72, pp. 151-175.
- Toniolo, G. (1977), “Effective Protection and Industrial Growth: The Case of Italian Engineering (1898-1913)”, *The Journal of European Economic History*, VI, pp. 659-73.
- (1980), *L'economia dell'Italia fascista*, Laterza, Roma-Bari.
- (1990), *An Economic History of Liberal Italy, 1850-1918*, Routledge, London.
- (a cura di) (2013), *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, Oxford University Press, New York.
- (a cura di) (2013), *L'Italia e l'economia mondiale. Dall'Unità a oggi*, Collana Storica della Banca d'Italia, Marsilio Editori, Venezia-Mestre.
- Trefler, D. (2004), “The Long and Short of the Canada-U. S. Free Trade Agreement”, *The American Economic Review*, 94, 4, pp. 870-895.
- Zamagni, V. (1993), *The Economic History of Italy 1860-1990*, Oxford, Clarendon Press.

**Figure**

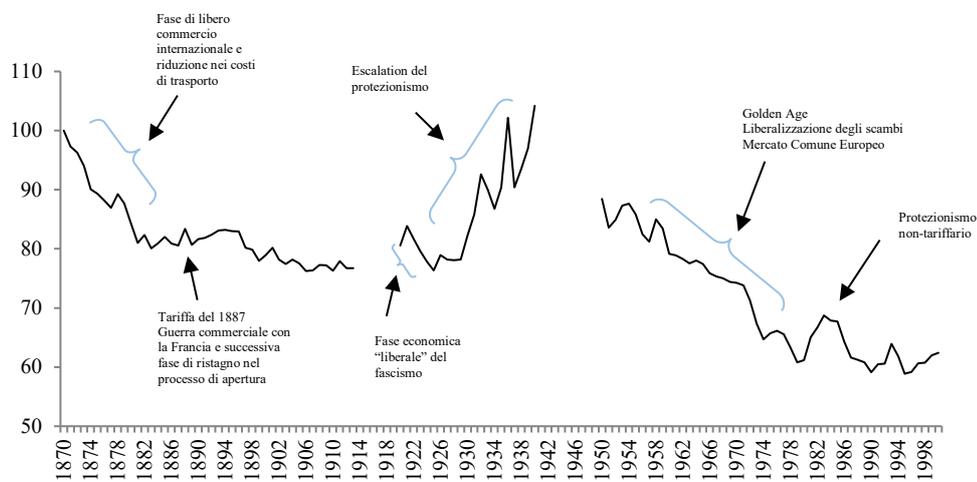


**Figura 1. La politica commerciale italiana sulla linea del tempo**



Fonte: Gomellini (2017).

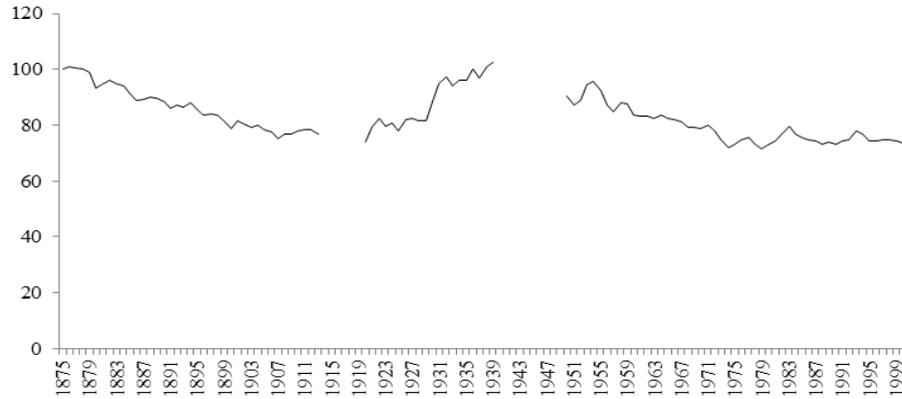
**Figura 2. Trade costs**



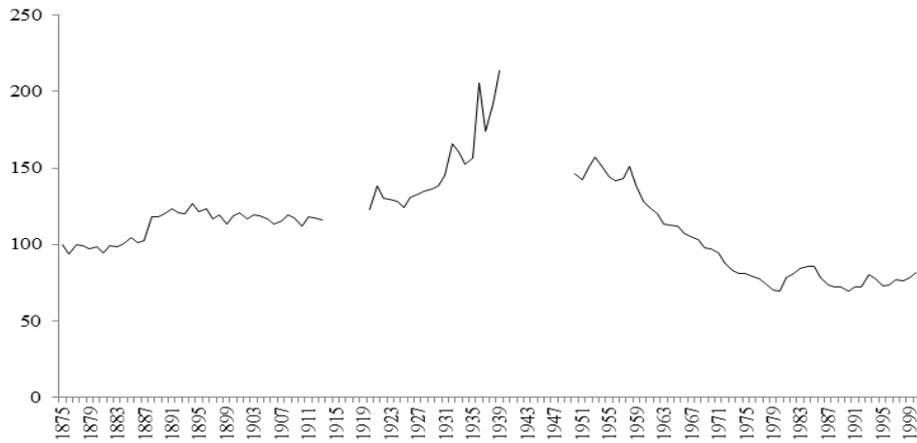
Fonte: Gomellini (2017).

**Figura 3. Trade costs e partner commerciali**

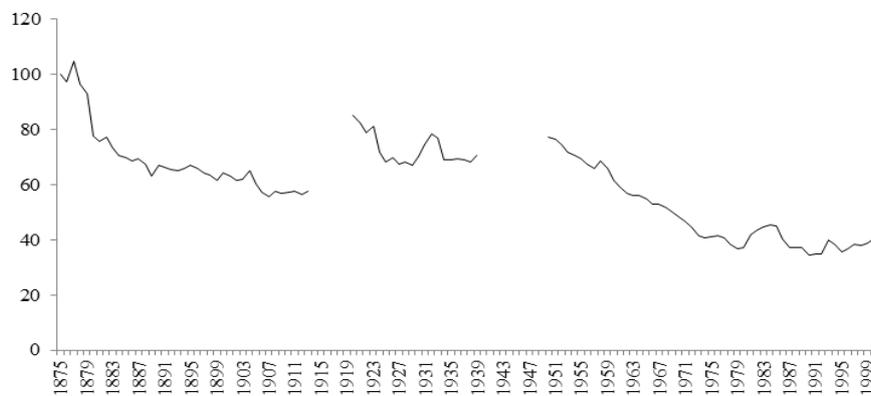
**(a) Stati Uniti**



**(b) Francia**

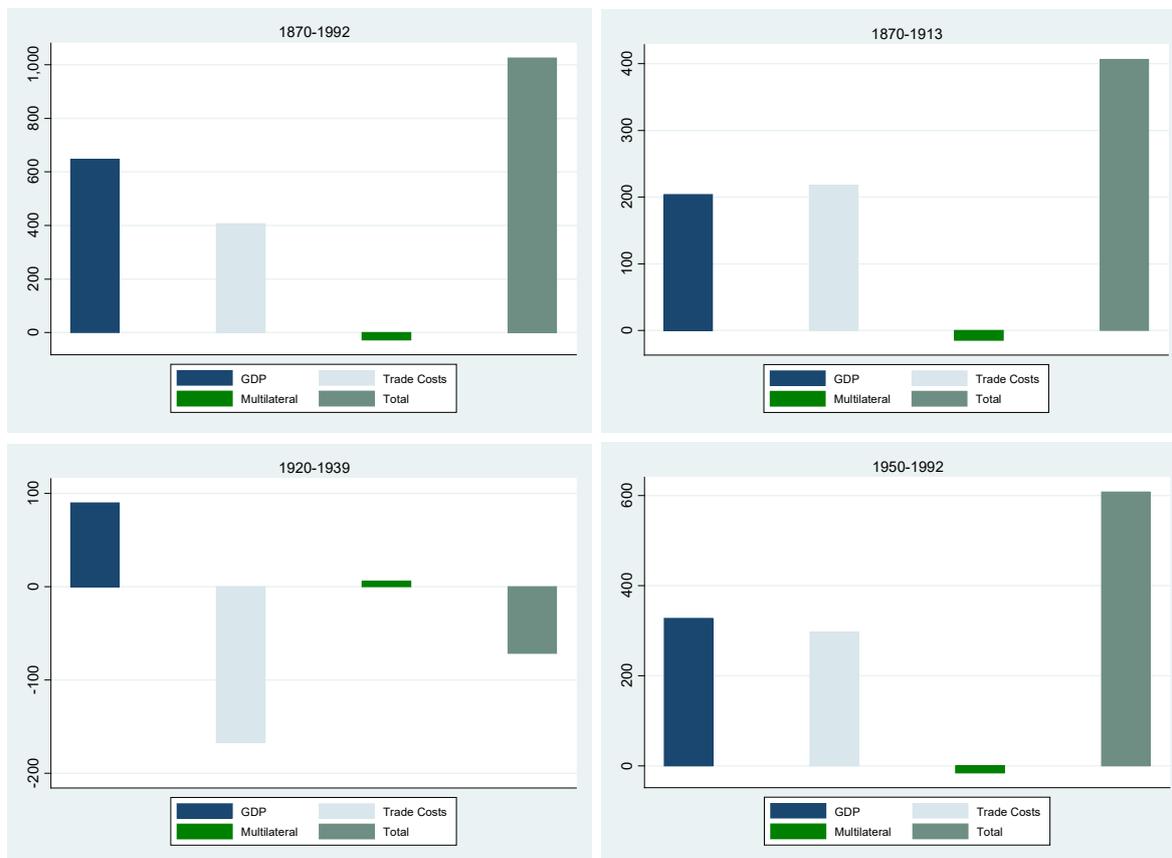


**(c) Germania**



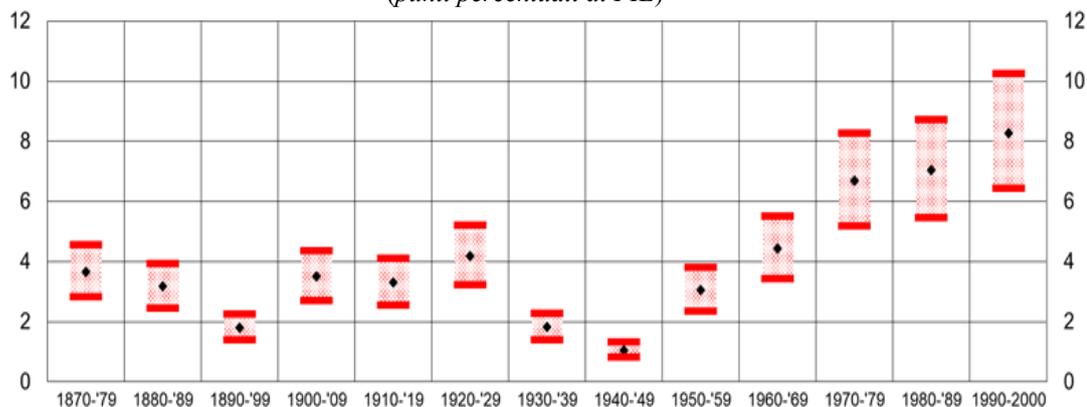
Fonte: Elaborazioni su dati tratti Gomellini (2017).

**Figura 4. Scambi commerciali: scomposizione della crescita**



Fonte: Gomellini (2017). Sull'asse verticale, percentuale di crescita/diminuzione degli scambi nel periodo indicato.

**Figura 5. Gains from trade (1)**  
(punti percentuali di PIL)



Fonte: elaborazioni su dati tratti da Perego (2018). Per il PIL: Baffigi (2015).

(1) Medie decennali. I punti in nero rappresentano i valori medi ottenuti con diverse stime; le barre in rosso individuano i valori minimi e massimi ottenuti facendo variare la *trade elasticity* di  $\pm 1/3$ .



### “QUADERNI” PUBBLICATI (\*)

- N. 1 – *Luigi Einaudi: Teoria economica e legislazione sociale nel testo delle Lezioni*, di Alberto Baffigi (Settembre 2009).
- N. 2 – *European Acquisitions in the United States: Re-examining Olivetti-Underwood Fifty Years Later*, di Federico Barbiellini Amidei, Andrea Goldstein e Marcella Spadoni (Marzo 2010).
- N. 3 – *La politica dei poli di sviluppo nel Mezzogiorno. Elementi per una prospettiva storica*, di Elio Cerrito (Giugno 2010).
- N. 4 – *Through the Magnifying Glass: Provincial Aspects of Industrial Growth in Post-Unification Italy*, di Carlo Ciccarelli e Stefano Fenoaltea (Luglio 2010).
- N. 5 – *Economic Theory and Banking Regulation: The Italian Case (1861-1930s)*, di Alfredo Gigliobianco e Claire Giordano (Novembre 2010).
- N. 6 – *A Comparative Perspective on Italy's Human Capital Accumulation*, di Giuseppe Bertola e Paolo Sestito (Ottobre 2011).
- N. 7 – *Innovation and Foreign Technology in Italy, 1861-2011*, di Federico Barbiellini Amidei, John Cantwell e Anna Spadavecchia (Ottobre 2011).
- N. 8 – *Outward and Inward Migrations in Italy: A Historical Perspective*, di Matteo Gomellini e Cormac Ó Gráda (Ottobre 2011).
- N. 9 – *Comparative Advantages in Italy: A Long-run Perspective*, di Giovanni Federico e Nikolaus Wolf (Ottobre 2011).
- N. 10 – *Real Exchange Rates, Trade, and Growth: Italy 1861-2011*, di Virginia Di Nino, Barry Eichengreen e Massimo Sbracia (Ottobre 2011).
- N. 11 – *Public Debt and Economic Growth in Italy*, di Fabrizio Balassone, Maura Francese e Angelo Pace (Ottobre 2011).
- N. 12 – *Internal Geography and External Trade: Regional Disparities in Italy, 1861-2011*, di Brian A'Hearn e Anthony J. Venables (Ottobre 2011).
- N. 13 – *Italian Firms in History: Size, Technology and Entrepreneurship*, di Franco Amatori, Matteo Bugamelli e Andrea Colli (Ottobre 2011).
- N. 14 – *Italy, Germany, Japan: From Economic Miracles to Virtual Stagnation*, di Andrea Boltho (Ottobre 2011).
- N. 15 – *Old and New Italian Multinational Firms*, di Giuseppe Berta e Fabrizio Onida (Ottobre 2011).
- N. 16 – *Italy and the First Age of Globalization, 1861-1940*, di Harold James e Kevin O'Rourke (Ottobre 2011).
- N. 17 – *The Golden Age and the Second Globalization in Italy*, di Nicholas Crafts e Marco Magnani (Ottobre 2011).
- N. 18 – *Italian National Accounts, 1861-2011*, di Alberto Baffigi (Ottobre 2011).
- N. 19 – *The Well-Being of Italians: A Comparative Historical Approach*, di Andrea Brandolini e Giovanni Vecchi (Ottobre 2011).
- N. 20 – *A Sectoral Analysis of Italy's Development, 1861-2011*, di Stephen Broadberry, Claire Giordano e Francesco Zollino (Ottobre 2011).
- N. 21 – *The Italian Economy Seen from Abroad over 150 Years*, di Marcello de Cecco (Ottobre 2011).
- N. 22 – *Convergence among Italian Regions, 1861-2011*, di Giovanni Iuzzolino, Guido Pellegrini e Gianfranco Viesti (Ottobre 2011).
- N. 23 – *Democratization and Civic Capital in Italy*, di Luigi Guiso e Paolo Pinotti (Ottobre 2011).
- N. 24 – *The Italian Administrative System since 1861*, di Magda Bianco e Giulio Napolitano (Ottobre 2011).
- N. 25 – *The Allocative Efficiency of the Italian Banking System, 1936-2011*, di Stefano Battilossi, Alfredo Gigliobianco e Giuseppe Marinelli (Ottobre 2011).

- N. 26 – *Nuove serie storiche sull'attività di banche e altre istituzioni finanziarie dal 1861 al 2011: che cosa ci dicono?*, di Riccardo De Bonis, Fabio Farabullini, Miria Rocchelli e Alessandra Salvio (Giugno 2012).
- N. 27 – *Una revisione dei conti nazionali dell'Italia (1951-1970)*, di Guido M. Rey, Luisa Picozzi, Paolo Piselli e Sandro Clementi (Luglio 2012).
- N. 28 – *A Tale of Two Fascisms: Labour Productivity Growth and Competition Policy in Italy, 1911-1951*, di Claire Giordano e Ferdinando Giugliano (Dicembre 2012).
- N. 29 – *Output potenziale, gap e inflazione in Italia nel lungo periodo (1861-2010): un'analisi econometrica*, di Alberto Baffigi, Maria Elena Bontempi e Roberto Golinelli (Febbraio 2013).
- N. 30 – *Is There a Long-Term Effect of Africa's Slave Trades?*, di Margherita Bottero e Björn Wallace (Aprile 2013).
- N. 31 – *The Demand for Tobacco in Post-Unification Italy*, di Carlo Ciccarelli e Gianni De Fraja (Gennaio 2014).
- N. 32 – *Civic Capital and Development: Italy 1951-2001*, di Giuseppe Albanese e Guido de Blasio (Marzo 2014).
- N. 33 – *Il valore aggiunto dei servizi 1861-1951: la nuova serie a prezzi correnti e prime interpretazioni*, di Patrizia Battilani, Emanuele Felice e Vera Zamagni (Dicembre 2014).
- N. 34 – *Brain Gain in the Age of Mass Migration*, di Francesco Giffoni e Matteo Gomellini (Aprile 2015).
- N. 35 – *Regional Growth with Spatial Dependence: a Case Study on Early Italian Industrialization*, di Carlo Ciccarelli e Stefano Fachin (Gennaio 2016).
- N. 36 – *Historical Archive of Credit in Italy*, di Sandra Natoli, Paolo Piselli, Ivan Triglia e Francesco Vercelli (Gennaio 2016).
- N. 37 – *A Historical Reconstruction of Capital and Labour in Italy, 1861-2013*, di Claire Giordano e Francesco Zollino (Novembre 2016).
- N. 38 – *Technical Change, Non-Tariff Barriers, and the Development of the Italian Locomotive Industry, 1850-1913*, di Carlo Ciccarelli e Alessandro Nuvolari (Novembre 2016).
- N. 39 – *Macroeconomic Estimates of Italy's Mark-ups in the Long-run, 1861-2012*, di Claire Giordano e Francesco Zollino (Febbraio 2017).
- N. 40 – *The Roots of a Dual Equilibrium: GDP, Productivity and Structural Change in the Italian Regions in the Long-run (1871-2011)*, di Emanuele Felice (Agosto 2017).
- N. 41 – *The Fruits of Disaggregation: the Engineering Industry, Tariff Protection, and the Industrial Investment Cycle in Italy, 1861-1913*, di Stefano Fenoaltea (Agosto 2017).
- N. 42 – *The Age Distribution of the Labour Force as Evidence of Prior Events: The Italian Data for 1911 and the Long Swing in Investment from Unification to the Great War*, di Roberto Pezzuto (Novembre 2017).
- N. 43 – *Business Cycles, Credit Cycles, and Bank Holdings of Sovereign Bonds: Historical Evidence for Italy 1861-2013*, di Silvana Bartoletto, Bruno Chiarini, Elisabetta Marzano e Paolo Piselli (Novembre 2017).
- N. 44 – *Spleen: The Failures of the Cliometric School*, di Stefano Fenoaltea (Marzo 2019).
- N. 45 – *Migrazioni, demografia e lavoro in un paese diviso*, di Asher Colombo e Gianpiero Dalla Zuanna (Settembre 2019).

(\*) Queste pubblicazioni sono disponibili su internet all'indirizzo:

[www.bancaditalia.it/pubblicazioni](http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni)

Copie a stampa possono essere richieste alla casella della Biblioteca Paolo Baffi:

[richieste.pubblicazioni@bancaditalia.it](mailto:richieste.pubblicazioni@bancaditalia.it)