

PIER GIORGIO ARDENI  
MAURO GALLEGATI

# ALLA RICERCA DELLO SVILUPPO

UN VIAGGIO NELL'ECONOMIA  
DELL'ITALIA UNITA

il Mulino



Il libro ripercorre la storia dell'economia italiana dall'Unità. È un viaggio prima "dentro al PIL", lungo fasi, trend e punti di svolta cruciali, poi "al di qua del PIL", guardando alla demografia e alle determinanti del prodotto dal lato dell'offerta e della domanda – con una disamina approfondita delle componenti; e, infine, "oltre il PIL", guardando al benessere e agli effetti della recente "rivoluzione industriale". Un viaggio che mostra un Paese che ha inseguito lo sviluppo prima lentamente poi con passo più rapido e proficuo, per arrivare al XXI secolo con il fiato corto. Se il benessere non ha coinciso con l'evoluzione del reddito, nelle molte Italie, con la nuova rivoluzione industriale il Paese ha patito tanto la jobless growth quanto le disuguaglianze crescenti, con una montante regionalizzazione degli squilibri. L'Italia, mossasi dalla periferia al centro, si ritrova così oggi sulla via del ritorno che, tuttavia, non è affatto ineluttabile. Purché abbandoni la convinzione che si possa avere progresso economico senza investire in ricerca e conoscenza.

Prefazione di Pierluigi Ciocca

**Pier Giorgio Ardeni** è professore di Economia politica e dello sviluppo all'Università di Bologna. Ph.D. a Berkeley, ha studiato lo sviluppo e i suoi aspetti teorici ed empirici, nei dati e "sul campo", in molti Paesi, e ha scritto articoli e libri su temi che vanno dalla crescita alle disuguaglianze. È stato consulente di governi e agenzie internazionali e presidente dell'Istituto Cattaneo di Bologna.

**Mauro Gallegati** è professore di Economia all'Università Politecnica delle Marche di Ancona. È stato visiting scholar presso diverse Università, tra cui Stanford, MIT e Columbia. Si è interessato di sistemi complessi e di crescita economica oltre il PIL, tematiche a cui ha dedicato articoli e libri. È considerato uno dei pionieri degli Agent-Based Models.



il Mulino

e-book

Pier Giorgio Ardeni, Mauro Gallegati

# **Alla ricerca dello sviluppo**

*Un viaggio nell'economia dell'Italia unita*



il Mulino

*e-book*

Copyright © by Società editrice il Mulino, Bologna. Tutti i diritti sono riservati. Per altre informazioni si veda

<http://www.mulino.it/ebook>

---

Edizione a stampa 2022

ISBN 9788815298539

Edizione e-book 2022, realizzata dal Mulino - Bologna

ISBN 9788815373533

# Indice

[Prefazione](#)

[Premessa](#)

[Parte prima. Dentro al PIL](#)

1.

A mo' di introduzione. Perché l'Italia si è fermata



2.

## Il Bel Paese visto dal PIL

3.

Il PIL delle terre d'Italia: San Matteo e la Provvidenza

Parte seconda. Di qua dal PIL. Le determinanti dal lato della  
domanda e dell'offerta

1.

## La demografia

2.

Le determinanti dal lato dell'offerta: l'agricoltura



3.

Le determinanti dal lato dell'offerta: l'industria

4.

Le determinanti dal lato dell'offerta: il terziario

5.

Le determinanti dal lato della domanda: consumi privati e commercio estero (con un occhio alla distribuzione del reddito).

6.

Le determinanti dal lato della domanda: investimenti e spesa pubblica (con un occhio al debito pubblico).

Parte terza. Oltre il PIL



1.

Oltre il PIL. Il benessere

2.

L'Italia nella nuova «rivoluzione industriale»

3.

A mo' di conclusione. Eppure si muoverebbe

Riferimenti bibliografici

*Cos'hai fatto di buono nella tua vita da economista?*

*Mi chiederà Minosse.*

*So già come rispondere: ho lavorato con Giorgio Fuà.*

*Temo mi replicherà: sì, ma pure con Pier Giorgio Ardeni.*

*Mauro Gallegati*

---

*Sempre tenendo a mente il suggerimento di Albert Hirschman:  
attraversare le discipline, portando quella «lanterna empirica» per  
«visitare il paziente» e capire cosa c'è sotto.*

*Pier Giorgio Ardeni*

---

# Prefazione

*di Pierluigi Ciocca*

Questo bel libro arricchisce la storiografia economica sull'Italia contemporanea. Ripercorre e presenta in forma sistematica le vicende socioeconomiche dall'Unità. Lo fa attingendo ai dati – non solo quantitativi a cominciare da quelli, basilari e raffinatissimi, di un grande storico quale Stefano Fenoaltea per il 1861-1913 – espressi dalla ricerca più aggiornata, filtrati, criticamente vagliati. Lo fa a monte e a valle dell'indicatore di benessere che resta, nei suoi limiti, imprescindibile misura della produzione: il PIL, riguardato tanto dal lato dell'offerta (i settori, la produttività) quanto dal lato della domanda (consumi ed esportazioni, investimenti e spesa pubblica). Lo fa con una scrittura rigorosa eppure aliena da tecnicismi, chiara, vivace, alla portata di ogni lettore.

Crescita, stabilità, distribuzione sono al centro della dimensione strettamente economica dell'indagine. Ma i temi classici dell'economia politica non sono meramente accostati bensì connessi da legami funzionali alle altre dimensioni, anche meta-economiche, del benessere sociale: fra esse, la demografia, il lavoro, il Mezzogiorno, la sanità, l'urbanesimo.



Un pregio del libro è di non tirare una linea ascendente pressoché continua fino al disastro dell'ultimo ventennio: se non addirittura uno sviluppo tendenziale da Cavour al Duemila, la «convergenza» verso i paesi ricchi nel 1896-1992 come si propone nel, peraltro, pregevole *Oxford Handbook of the Italian Economy* curato da Gianni Toniolo per la Banca d'Italia. No, Ardeni e Gallegati procedono opportunamente per grandi fasi. Sono, al pari di chi scrive queste righe, colpiti dall'alta varianza della *performance* dell'Italia postunitaria, seppure lungo il trend di progresso impresso a un sistema produttivo che, sia pure con ritardo rispetto al Nord dell'Europa, si avviava alla trasformazione in economia di mercato capitalistica, di per sé formidabile macchina da crescita. La lenta dinamica dei primi decenni unitari connessa col passaggio graduale al capitalismo è seguita da due fasi molto brillanti, la «primavera» giolittiana del 1900-13 e ancor più il «miracolo» del 1948-73. A propria volta queste fasi risultano intervallate da tre lunghi periodi deludenti: Crispi e i suoi successori reazionari sino alla crisi di fine secolo; il regime fascista, sfociato nell'abisso anche economico di una irresponsabile guerra perduta; il ristagno post 1992, che prosegue esacerbato dalla pandemia del 2020, guerra a parte gli anni più neri del Bel Paese.

Non si è trattato solo di fluttuazioni cicliche. Gli andamenti sono correlati con quelli internazionali, ma non da questi dominati. Nel caso italiano risultano più rapidi i progressi, più marcati i regressi, a conferma di una prevalente endogeneità dei fenomeni nazionali. In realtà, fra le economie avanzate

poche hanno sperimentato uno scarto tanto ampio fra periodi buoni e periodi cattivi.

È proprio questa variabilità di esiti che fornisce spunti interpretativi di rilievo per la comprensione dello strutturale *modus operandi* dell'economia italiana, quindi anche per delineare soluzioni, politiche e di mercato, a difficoltà gravi quali quelle presenti, che essa da oltre vent'anni vive.

Emerge dai dati e dall'analisi che il paese è progredito con apprezzabile rapidità quando lo Stato ha espresso provvedimenti acconci e offerto ai produttori infrastrutture adeguate, ma anche quando le imprese, sollecitate dalla concorrenza, hanno ricercato il profitto attraverso l'accumulazione di capitale e l'innovazione. Ancorché sfumati, nel libro sono altresì frequenti i riferimenti all'apporto scaturito nelle fasi positive da una società civile che si modernizzava: nella cultura, nella politica, nelle istituzioni, nel riconoscimento dei valori in assenza dei quali un'economia di mercato capitalistica non può fiorire. Non penso tanto alla *rule of law* esaltata dagli studiosi i cui contributi si situano tra quelli di Douglass North e di Daron Acemoglu. Proprietà, contratto, responsabilità civile sono da secoli radicati nella tradizione giuridica italiana. Lo erano persino quando l'Italia, nonostante quella tradizione, declinava dai fasti quattrocenteschi all'arretratezza del Settecento. Anche prescindendo dal diritto romano e dalle sue «riscoperte», la *lex mercatoria* dell'economia mercantile precapitalistica fu ampiamente un fenomeno italiano.

Napoleone donò agli italiani la più organica delle codificazioni. Sulla scia di Deirdre McCloskey penso piuttosto all'affermazione e all'accettazione, sia pure parziali, contrastate e con ricadute all'indietro, dei principi borghesi: la «industry and frugality» di Werner Sombart, come arricchiti dalla McCloskey, coerenti col capitalismo internazionalmente invalso negli ultimi due secoli che ha moltiplicato per cento il PIL del mondo e per quindici il reddito medio pro capite dell'umanità, pressoché fermo da millenni, un'umanità esplosa da un miliardo a oltre sette miliardi di persone.

Quei valori hanno stentato ad affermarsi in Italia. Persino le ricadute all'indietro non sono mancate: con e dopo Crispi, col fascismo e purtroppo dagli anni Novanta. In queste tre fasi al cattivo andamento dell'economia lo scadimento della società civile – oggi metà degli studenti sono impreparati! – ha concorso con l'inadeguatezza dei governi e con imprese che non affidavano il profitto al loro impegno e alla produttività, ma lo attendevano passivamente dal salario basso, dal cambio lasco, dai danari pubblici, dal fisco che tollera l'evasione, dal vuoto di concorrenza.

In sintesi, nel progresso o nel regresso dell'economia italiana le *dramatis personae* sono tre: lo Stato, le imprese, la società civile. Ed è solo considerando l'interagire di questi tre attori in ciascuna fase, come fa il libro, che ci si può avvicinare alla comprensione dei maggiori episodi attraversati dal capitalismo italiano, del suo basilare funzionamento, della prospettiva di ritorno alla crescita dopo il ristagno ventennale

e la pandemia che ha precipitato il ristagno nella più pesante recessione dal dopoguerra.

Sotto il profilo più strettamente economico, nella «primavera giolittiana» il governo seppe risanare la finanza pubblica, assicurò la stabilità interna ed esterna della moneta, aprì alla dialettica fra capitale e lavoro, attenuò il protezionismo, favorì la concorrenza. Sollecitate dalla concorrenza, dal cambio forte, dalla spinta salariale, dal rigore della spesa pubblica e del fisco, le imprese risposero: gli investimenti aumentarono del 5% l'anno, la produttività totale quasi dell'1% l'anno. Analogamente, nel «miracolo economico» il governo stroncò l'inflazione, riaprì l'economia alle relazioni con l'estero fino all'adesione al Mercato comune europeo, creò le infrastrutture necessarie a un paese che doveva industrializzarsi, persino nel Meridione. La sollecitazione sulle imprese scaturì sia dalla concorrenza internazionale, temutissima dopo anni di autarcia, sia da quella esercitata dall'impresa pubblica e segnatamente da un IRI ben guidato. Di nuovo, esse risposero: gli investimenti crebbero dell'8% l'anno, la produttività totale addirittura del 4% l'anno.

La lezione per l'oggi è, al contrario, evidente e il libro la sancisce senza infingimenti.

«Negli ultimi trent'anni, dopo la crisi del 1992-93, si sono fermati i tre motori della crescita: la domanda effettiva [...], l'accumulazione di capitale e il progresso tecnologico. E quei tre motori si sono fermati in ragione di precise scelte. I limiti di quelle scelte non sono solo stati in una classe di governo

che si è dimostrata non all'altezza [...]. Sono stati i limiti di una classe imprenditoriale che ha sempre mantenuto nei confronti dello Stato un atteggiamento di dipendenza e che, miopicamente, non ha saputo cogliere le tendenze in atto puntando su un modello di specializzazione vecchio, tutto imperniato sul vantaggio di competitività dato dal costo del lavoro, senza investire in ricerca e innovazione» (p. 182). «La concorrenza interna si è ridotta e i profitti non si sono tradotti in investimenti se non per chi operava nel mercato estero» (p. 276). «Gli imprenditori italiani [...] non hanno voluto, non sono stati in grado di esigere più concorrenza, più competitività» (p. 236). «Lo Stato e i responsabili politici sono i primi imputati. Ma lo è anche la classe imprenditoriale, che [...] ha avuto un atteggiamento ignavo, se non corrivo» (p. 237).

Lo Stato non ha governato la finanza pubblica. Non ha frenato le spese correnti, là dove venivano gonfiate da sprechi, inefficienze, fornitori esosi. Ha tollerato una oscena evasione di imposte e contributi. Ha tagliato, segnatamente dal 2009, gli investimenti pubblici: nella sanità, nella messa in sicurezza del territorio, nelle infrastrutture più utili a imprese e cittadini. Ciò è avvenuto in modo particolare nel Mezzogiorno, l'area debole del paese. Ha mancato di correggere la sperequazione dei redditi, di offrire opportunità ai giovani meno abbienti, in primo luogo, attraverso la qualità dell'istruzione per i meritevoli. Ha consentito che il difetto di concorrenza dischiudesse alle imprese ampi margini di profitto e di rendita, mentre la produttività delle imprese latitava. Non ha provveduto a una organica riforma del diritto dell'economia, prezioso per le stesse imprese: societario, fallimentare, processuale, amministrativo. È stato incapace di

contrastare il neomercantilismo e il rigorismo fiscale della Germania, che hanno impresso una tendenza deflazionista all'intera Europa abbattendo la crescita nella stessa Germania.

Le imprese sono rimaste in larga prevalenza piccole, a controllo familiare, inefficienti, spugna di occupazione o poco più. Le poche grandi imprese ereditate dal passato si sono ulteriormente ridimensionate. Nello stesso ristretto nucleo delle aziende medie manifatturiere efficienti nessuna ha affrontato il passaggio alla grande dimensione. Poche si sono quotate in Borsa, gli azionisti temendo di perdere il controllo. In rapporto agli impieghi delle risorse nell'intera economia dal fatidico 1992 al 2012 gli investimenti lordi sono scesi dal 19 al 13%. La crescita dello stock di capitale ha rallentato, dal 7% l'anno dei decenni Settanta/Novanta a meno del 2% l'anno. Dal 2013, schiacciato dall'ammortamento, l'investimento netto è divenuto tendenzialmente negativo e lo stock di capitale è addirittura diminuito. Dal 1995 al 2019 la produttività totale dei fattori è rimasta invariata nell'intera economia, progredendo solo dello 0,5% circa all'anno nel settore manifatturiero. I profitti, ampi nonostante le recessioni del 2009 e del 2012, sono stati impiegati in notevole misura dalle aziende per ridurre i debiti, accrescere le attività finanziarie, rafforzare la posizione di controllo dell'azionista maggiore.

Il libro non propone in modo esplicito e sintetico una «ricetta» affinché l'economia italiana ritrovi il sentiero della

crescita, smarrito a far tempo dalla crisi valutaria, finanziaria, produttiva del 1992-93, quando il governo mancò di ridurre il disavanzo pubblico nella misura necessaria a evitare il crollo della lira del settembre 1992 e l'ondata di sfiducia che ne seguì. Ma dall'analisi emerge chiara – la riassumo nei sette punti che considero essenziali – l'indicazione di quanto lo Stato non ha fatto e quindi dovrebbe fare: risanamento del bilancio e funzionalità dei servizi dell'Amministrazione pubblica; investimenti pubblici produttivi; loro concentrazione nel Mezzogiorno; perequazione dei redditi e delle opportunità fra i cittadini; riscrittura del diritto dell'economia a favore delle imprese; pressioni concorrenziali sulle stesse imprese; in Europa, opposizione al neomercantilismo tedesco, revisione dei criteri di bilancio in senso anticiclico, esclusione degli investimenti pubblici dai vincoli di bilancio.

Quest'ultimo è un punto decisivo. Aveva ragione Keynes. Con buona pace di Mario Draghi, non ha senso distinguere debito pubblico «buono» e debito pubblico «cattivo». Per Keynes il debito pubblico era sempre «cattivo»: una mina per la stabilità finanziaria, preziosissima. La parte corrente del bilancio pubblico doveva essere per lui in tendenziale equilibrio. Il bilancio non doveva generare risparmio negativo. L'investimento pubblico produttivo, al di là del primo avvio del progetto, non richiede debito. Si autofinanzia attraverso l'aumento del reddito e del gettito a cui al di là del breve periodo dà luogo. Si supponga che sia circa 0,5 l'elasticità al PIL del rapporto disavanzo/PIL e che il moltiplicatore sia pari

almeno a 2, il valore a cui pensava l'inventore del concetto Richard Kahn nel 1931, e con lui il Keynes di *The Means to Prosperity* del 1933, sostanzialmente non smentiti dall'econometria recente.<sup>[1]</sup> Quindi se lo Stato investe 1, il reddito sale di 2, il rapporto disavanzo/PIL si riduce di 1, così riassorbendo l'aumento dovuto alla spesa iniziale e senza maggior debito permanente. Particolarmente grave è che in Italia si siano tagliati, o non si siano accresciuti, gli investimenti pubblici anche quando i tassi d'interesse sui BTP della Repubblica erano bassi, addirittura inferiori all'1% da metà 2019. Gli aiuti e i prestiti europei forniti per far fronte alla pandemia sono naturalmente benvenuti, ma l'ostacolo agli investimenti pubblici che da tempo si sarebbero dovuti programmare e attuare non era di natura finanziaria. Si sono frapposti ostacoli istituzionali e colpevoli ritardi nel rimuoverli, anche perché chi ha governato in fondo non ha compreso che gli investimenti pubblici dovevano essere il perno della politica economica, altro che tagliarli per non incidere su spese correnti maggiormente paganti in termini di consenso elettorale.

Ma decisiva, come il libro sottolinea, è la risposta delle imprese. Il sistema italiano delle imprese è strutturalmente più debole che nel passato. Attraverso la politica economica e le riforme lo Stato può, deve, offrire alle imprese un contesto che consenta loro di esprimere tutto il potenziale di cui ancora dispongono. Al tempo stesso cruciali sono le sollecitazioni di mercato. Solo la concorrenza, unita all'accettazione della concorrenza da parte del mondo degli



affari, può indurre il sistema a tornare a puntare su accumulazione di capitale e progresso tecnico, dismettendo l'aspettativa perniciosa di un profitto che, in carenza di produttività, scaturisca da oligopoli, bassi salari, danari pubblici, evasione di imposte e contributi. Ciò è possibile. Avvenne al tempo del grande Giolitti e al tempo del cosiddetto «miracolo». Avverrà di nuovo?

---

[1] Si veda R.F. Kahn (1984, pp. 97-98).

# Premessa

Sono anni che facciamo i conti con il PIL italiano, quel prodotto interno lordo con i suoi trend e i suoi cicli, di tanto in tanto tornando sul «luogo del delitto», sin da quando nel 1991 – e sono trent’anni – uscì sul *Giornale degli Economisti* il nostro «Long-Term Trends and Cycles in the Italian Economy (1861-88)», cui fecero poi seguito due articoli sui cicli di crescita nello sviluppo (Ardeni e Gallegati, 1994a, 1994b), su fluttuazioni e crescita dovute alla diffusione tecnologica (Ardeni e Gallegati, 1999), fino ai lavori più recenti in cui, per vie separate, siamo tornati ad occuparci di sviluppo italiano nelle sue molteplici facce, dalle fluttuazioni di lungo periodo (Clementi, Gallegati e Gallegati, 2015) al benessere equo e sostenibile (Chelli et al., 2017), dalle disuguaglianze (Ardeni, 2013, 2020) alle crisi e ai «punti di svolta» nello sviluppo italiano (Ardeni, 2019).

In questo libro abbiamo ripreso insieme a raccontare quella storia alla luce di molti fatti recenti, di alcuni interessanti contributi metodologici e concettuali e di nuovi dati che ci permettono di guardare a quello sviluppo con gli occhi di oggi, per capire da dove veniamo e dove possiamo andare, ora che

una nuova rivoluzione tecnologica è in atto e il neo-liberismo e il modello capitalistico, che sembravano aver subito un duro colpo appena un decennio fa, ancora ben sopravvivono, con le conseguenze che sono sotto gli occhi di tutti. Abbiamo voluto fare un «viaggio» nello sviluppo economico italiano, ripreso a partire da vecchi temi e schemi concettuali e aggiornato con le lenti del viaggiatore moderno, *wireless*, *borderless*, *limitless*, per scoprire i nuovi termini delle sperequazioni italiane, non più solo quelle di un tempo, e del destino di questo neo-capitalismo latino del XXI secolo. Un viaggio che, va detto, oggi assume un significato nuovo alla luce di due fattori. Il primo è quello storiografico, perché le discipline storiche degli ultimi decenni hanno registrato notevolissimi sviluppi, il più evidente dei quali è la predominanza assunta dall'approccio «cliometrico», della «verifica econometrica» delle ipotesi, affermatosi non solo grazie a più raffinate tecniche di stima che hanno oggi prevalso ma anche per merito di nuovi dati e fonti che sono stati esplorati con occhi attenti e pazienti da valenti studiosi e ricercatori, apportando nuove conferme, smentite e preziose indicazioni. Nuova evidenza «empirica» ha portato valore aggiunto, fornendo alla disamina degli eventi caratterizzazioni nuove e riportando alla luce il significato di giudizi che erano parsi superati, ponendoli in una prospettiva diversa (si pensi al dibattito sul «decollo» o a quello sugli effetti della crisi del 1929 o anche a quello sulla «convergenza»). Il secondo fattore, di cui oggi tutti dobbiamo tenere conto, è quello portato dalla pandemia da coronavirus, che ha come «fermato le lancette» dell'orologio della storia,

rimescolando le carte degli storici e degli studiosi. È evidente che, quando guarderemo indietro, non potremo che considerare il 2020 un anno di «rottura», un *breaking point* prima e dopo il quale le cose sono state affatto diverse. Il nostro excursus si ferma quindi al 2019 – e qui lo abbiamo voluto stoppare – perché se è vero che «nulla sarà più come prima» tutto ciò che è accaduto da allora e accadrà negli anni a venire dovrà tenere conto di quel punto di arrivo cui si era giunti. Un viaggio dall'Unità fino a... ieri, guardando a domani.

Questo libro si rifà all'idea che lo sviluppo economico sia composto da una successione di fasi che, sebbene concatenate, sono «transizioni» e non solo crescita, intesa come aumento quantitativo della produzione. Il PIL, dopo aver stagnato per secoli, inizia a crescere tumultuosamente con la prima rivoluzione industriale, quella della macchina a vapore. L'innovazione non è solo «un coefficiente», un numero che cambia, hanno sostenuto gli economisti classici, da Smith a Ricardo. A parità di forza lavoro impiegata consente di ottenere un prodotto maggiore, un valore aggiunto maggiore, ma anche di liberare i disoccupati tecnologici che possono passare a produrre nuovi beni. Usando la felice definizione di Schumpeter secondo cui l'innovazione è una «distruzione creatrice», si può sostenere che, mentre la crescita si riferisce al fenomeno secondo cui le cose diventano semplicemente più grandi, l'idea di sviluppo si riferisce a un momento in cui molti cambiamenti qualitativi avvengono.

L'economia è continuamente trasformata da innovazioni, ed è questa la caratteristica dominante dello sviluppo «moderno». Se nell'Ottocento il 60% degli occupati statunitensi lavorava nel settore primario, oggi è meno del 2%; il 95% dei beni prodotti e dei servizi oggi disponibili allora non c'era ancora; e nel frattempo sono comparsi nuovi attori e mercati, mentre la relazione tra crescita del PIL ed aumento dell'occupazione non è più quella d'un tempo. Le innovazioni, dunque, hanno trasformato l'economia modificandone la struttura. Pertanto, noi qui vogliamo considerare, assieme agli strumenti classici dell'economia, le ricerche sulla complessità, nella convinzione che l'economia cambia nel tempo e che quindi si debbano usare strumenti adeguati: noi li applichiamo allo sviluppo economico italiano dall'Unità ad oggi – e a domani.

Questo libro – scritto nella convinzione che l'economia è una disciplina composita, che mette insieme alla sua attrezzatura di base storia, matematica, statistica e geografia – segue l'approccio marshalliano di sostituire ciò che non va, utilizzando nuovi strumenti per analizzare vecchie storie, e di integrare l'analisi del PIL con quella del «benessere». Spesso le narrazioni saranno diverse dal solito, a volte dimostreremo l'ovvio – «e ti par poco», avrebbe detto Giorgio Fuà –, altre no. Ci auguriamo che non solo l'ovvio sia corretto. Per quanto ci riguarda, abbiamo cercato di seguire il suggerimento di Montesquieu del 1748: «Non bisogna mai esaurire un argomento al punto che al lettore non resti più nulla da fare. Non si tratta di far leggere, ma di far pensare». Speriamo

quindi ci sia materiale per riflettere. Da ultimo, va aggiunto che per le analisi qui svolte abbiamo compiuto un grosso lavoro di documentazione statistica – cui si fa spesso riferimento nel testo – che è disponibile alla scheda volume sul sito dell'editore.

Tra i molti che vogliamo qui ringraziare ci sono Alberto Baffigi, Francesco Chelli, Fabio Clementi, Pierluigi Ciocca, Mariateresa Ciommi, Fabiano Compagnucci, Barbara Ermini, Emanuele Felice, Maurizio Franzini, Marco Gallegati, Andrea Gentili, Chiara Gigliarano, Fabio Menghini, Marcello Messori, Daniela Palma, Enrico Saltari, Enzo Valentini e tanti altri amici e colleghi con i quali ciò che è qui esposto è stato lungamente discusso, oltre agli studenti dei nostri corsi di economia ed economia dello sviluppo, per le riflessioni che abbiamo condiviso con loro, ma che rimangono nostre e di cui naturalmente manteniamo la responsabilità.

L'Appendice statistica è disponibile alla [scheda volume sul sito dell'editore](#).

# Parte prima. Dentro al PIL

# A mo' di introduzione. Perché l'Italia si è fermata

In questo primo capitolo viene affrontato il problema del blocco della crescita economica in Italia e le sue cause. Attraverso gli studi di Giorgio Fuà e Alberto Baffigi sulle serie del PIL e sui conti nazionali, emerge come essi, oltre a essere i parametri principali dello sviluppo di un paese, ne diventino anche precisi indicatori del livello di benessere e della qualità della vita.

L'Italia – come recita il felice titolo di un saggio di Vera Zamagni (2003) – nei centocinquant'anni tra il 1861 e il 2011 è passata «dalla periferia al centro». Il paese è cresciuto: si è arricchito, istruito, ha visto un generale e vistoso miglioramento del tenore di vita della sua popolazione, la quale è aumentata per raggiungere un «plateau» dato ad un aumento dell'invecchiamento e ad una diminuzione della natalità. Questo sviluppo, tuttavia, è avvenuto per fasi e negli ultimi decenni è sostanzialmente rallentato: poiché nulla è per sempre, esso può ancora tornare indietro, e questo libro investiga perché. Oggi il paese sembra fermo, la sua economia



non cresce, le sue prospettive paiono incerte, l'orizzonte vago: è questa la «fine» di una parabola, oppure è già iniziata una nuova fase?

Eppure, dall'Unità d'Italia ad oggi, molta strada è stata percorsa, in termini di ricchezza prodotta, di qualità e tenore di vita, di benessere. Nelle parole di Gianni Toniolo (2013):

«Nel 1861, il nuovo Regno d'Italia era un paese povero, in termini assoluti e relativi. Il reddito pro capite, più o meno equivalente alla media attuale nell'Africa subsahariana di oggi, era circa la metà di quello del Regno Unito, la potenza economica dominante e la culla della rivoluzione industriale. La vita media nel Nuovo regno era di circa 30 anni. Una famiglia di quattro persone viveva sull'equivalente mensile di € 230, il 60 per cento del quale era destinato al cibo. Circa il 44 per cento degli italiani viveva in assoluta povertà, privo di reddito sufficiente per soddisfare le loro necessità quotidiane. La disuguaglianza di reddito era estremamente alta. Nel corso di 150 anni, il reddito per abitante in Italia è cresciuto di circa 13 volte. L'aspettativa di vita media è ora di 82 anni, una delle più lunghe al mondo. La famiglia media di quattro persone (la dimensione media di una famiglia è passata da 4,5 unità nel 1881 a 2,4 nel 2010) della classe operaia spende in media 2.100 € al mese per beni e servizi e solo un quarto di essi per il cibo, che è molto più vario e di qualità superiore a quella dei loro antenati nel 1861. Purtroppo, la povertà assoluta non è stata sradicata, ma ora colpisce “solo” il 4-5% della popolazione. Nonostante l'aumento della disuguaglianza degli ultimi 20 anni, il reddito è distribuito in modo molto più equo oggi che al momento dell'Unificazione».

## 1.1. Un viaggio dentro e oltre il PIL

Reddito e ricchezza, com'è ovvio, influiscono profondamente sul tenore di vita, sui consumi e, quindi, sul benessere. Questo, tuttavia, non dipende solo dal reddito ed è il risultato di un insieme di fattori in cui istruzione, salute e condizioni di vita giocano un ruolo fondamentale, così come le infrastrutture – le scuole, gli ospedali, le strade, le reti idriche, elettriche e telefoniche, gli esercizi commerciali, insomma il «contesto» socioeconomico – e le istituzioni, lo Stato e le politiche pubbliche, nonché il capitale sociale e culturale. Come questi siano cambiati nel corso dell'ultimo secolo e mezzo e come abbiano influenzato l'evolversi dell'economia e della popolazione è l'oggetto di questo libro. Quando si guarda allo sviluppo economico di un paese nel lungo periodo si predilige, solitamente, un indicatore – il *prodotto interno lordo*, PIL – che è ad un tempo una misura della ricchezza generata, della disponibilità di risorse utilizzabili per soddisfare i bisogni e, solo indirettamente, del «tenore di vita» della popolazione, ovvero quell'insieme che compone stili di vita, benessere e qualità del vivere. Guarderemo al reddito nazionale e alle sue misure, dunque, a come esso è variato negli anni, ma anche alle sue componenti, a come questo si è formato, di qua e oltre il PIL, a quegli indicatori che ne vanno al di là, per capire a che punto ci troviamo oggi e dove stiamo andando. Tuttavia, per fare questo, dobbiamo prima chiederci a quali numeri fare riferimento, in quanto anche i dati statistici disponibili – e le tecniche per produrli – sono cambiati nel tempo.

## *Da Fuà a Baffigi*

L'Italia ha una lunga tradizione di studi che si occupano della ricostruzione dei conti nazionali nel periodo postunitario. Le prime serie storiche di conti nazionali dal 1861 al 1956 sono opera dell'Istituto Nazionale di Statistica (Istat, 1957). Queste si limitano alla ricostruzione della produzione a prezzi correnti nei tre macro-settori – agricoltura, industria e servizi – che compongono l'economia. Negli anni Settanta, queste stime vengono riviste da un gruppo di ricercatori dell'Università di Ancona sotto la supervisione di Giorgio Fuà, con il contributo statistico di Ornello Vitali (Fuà, 1978). La serie del prodotto nazionale conferma i valori del PIL ottenuto dall'Istat, ma fornisce soprattutto nuovi dati sugli impieghi a prezzi costanti di quel prodotto: consumi pubblici e privati, investimenti, esportazioni e importazioni (Ercolani, 1978).

Nel 1991 Angus Maddison, nell'ambito del suo lavoro statistico comparato, propone una revisione delle serie del PIL italiano per il periodo 1861-1989, dalla quale risulta che i livelli iniziali della serie del PIL Istat-Fuà, per il primo periodo postunitario, sono sopravvalutati. Il suo lavoro continuerà in contributi successivi (Maddison, 2004, 2007) e verrà poi ripreso dal Maddison Project, che tuttora continua ad aggiornare le serie sulla base della metodologia originale di Maddison. Nel 1993, Rossi, Sorgato e Toniolo ricostruiscono le serie del PIL dal lato della spesa per il periodo 1890-90 usando un nuovo *benchmark* per il 1911 e le nuove stime sui censimenti fornite,

rispettivamente, dalla Banca d'Italia (Rey, 1991a) e da Golinelli e Monterastelli (1990). Di fatto, questa stima usa come «piloni» le nuove stime per il 1891 e per gli anni censuari 1911, 1936 e 1951, e poi la serie Ercolani-Fuà per il profilo annuale. Più recentemente, Fenoaltea (2005a, 2005b, 2006) presenta, per il periodo tra l'Unificazione nazionale e la Prima guerra mondiale, le prime stime interamente nuove del PIL aggregato italiano – mettendo da parte quelle di Istat e Fuà – combinando la serie prodotta da Federico (2003) per l'agricoltura con le proprie serie per le industrie e i servizi.

Nel 2011, nell'ambito del progetto dedicato ai conti nazionali e promosso da Banca d'Italia, Istat e Università di Roma Tor Vergata con accademici di altre istituzioni in occasione del 150° dell'Unità d'Italia, vengono prodotte nuove serie del PIL, assieme a nuove stime di domanda e offerta aggregata, da un gruppo di studiosi coordinato da Alberto Baffigi (Baffigi, 2011, 2013, 2015). Le nuove serie includono le principali revisioni di Federico, Fenoaltea e altri su agricoltura, industria e servizi. Anche se nuove stime per il periodo 1861-1913 sono state ora prodotte da Fenoaltea (2020), sono i dati di Baffigi che qui prenderemo a riferimento, confrontandoli con quelli di Ercolani-Fuà, di Rossi, Sorgato e Toniolo e di Maddison, che rappresentano i principali riferimenti dell'evoluzione dell'analisi storica del PIL italiano.

La disponibilità di serie storiche macroeconomiche ha favorito nuovi studi sulla natura e sulle origini della crescita del PIL italiano, cosicché, negli ultimi decenni, la conoscenza

della nostra economia in un arco di tempo così lungo è notevolmente migliorata. La disponibilità di nuovi dati offre agli studiosi l'opportunità di esaminare vecchi fatti, interpretarli in modi nuovi e di rispondere alla domanda: in che misura queste nuove stime forniscono risultati contrastanti sulla crescita – specialmente nel periodo fino al 1945 – rispetto a quelli presentati nella letteratura precedente?

In questo lavoro, dunque, vogliamo rivisitare la crescita e le sue determinanti lungo i centocinquant'anni e passa che sono trascorsi dall'Unità. Partendo dai dati di Baffigi, guarderemo, in primo luogo, se le stime rivedute forniscono prove sulla presenza di cambiamenti *strutturali* nell'aumento del PIL che possono suggerire una lettura alternativa delle *fasi* della crescita economica di lungo periodo dell'Italia, specialmente per quanto riguarda l'interpretazione che vede iniziare lo sviluppo economico dell'Italia in quel preciso momento attorno all'ultimo decennio del XIX secolo. Il riferimento, qui, è alla questione del «decollo» che, in parte, pareva risultare dai dati allora disponibili. Inoltre, poiché il nuovo set di dati, insieme alla serie rivista del PIL pro capite, fornisce anche nuove stime della domanda e dell'offerta aggregata, sarà pure possibile valutare il contributo di queste alla crescita del prodotto e del reddito nazionale.

Il PIL è certamente la statistica di maggior successo nella pubblicistica economica, ma non è esente da pesanti limitazioni. Non tanto perché le sue relazioni col benessere e

il «tenore di vita» sono vaghe – in fondo il PIL misura per costruzione solo quei beni e servizi che passano per i mercati (escludendo così tutto ciò che viene autoprodotto o è frutto di liberalità) e non il *buen vivir* – quanto per l'impossibilità di tener conto di nuovi prodotti, di usare un paniere dei prezzi dei beni che non cambia né con l'inflazione, né con le variazioni di prezzo di un bene rispetto all'altro, e nemmeno valuta ciò che prima della rivoluzione informatica veniva prodotto con un costo che ora è quasi nullo (si pensi alle telefonate, alla posta o alla musica). La misurazione non può che essere imprecisa – come chi voglia quantificare la cultura a litri o lo spazio-tempo a chili. Vista l'imprecisione della misura, non sorprende che Fuà raccomandasse ai suoi collaboratori di esprimere i valori in miliardi e non in milioni per mantenere l'idea di approssimazione. Ma non è tutto. Quando si valuta il PIL si fa riferimento al valore pro capite (il valore del PIL di un territorio diviso per il numero dei suoi abitanti) tralasciando la sua *distribuzione* – ovvero come quel prodotto viene suddiviso e utilizzato dai suoi percettori –, come quella tra poveri e ricchi. Se, ad esempio, il PIL aumentasse del 5% da un anno all'altro e questo andasse tutto ad una fascia della popolazione già ricca o fosse distribuito tra tutti, le due situazioni non sarebbero socialmente equivalenti.

La distribuzione del reddito e del prodotto – tra individui e tra aree – è importante per valutare la crescita e i suoi effetti, quanto questa sia diffusa o concentrata, chi ne beneficia e chi no. E come si misura quella distribuzione è dunque cruciale.

Gli economisti tendono ad usare indicatori quali, ad esempio, l'indice di concentrazione di Gini che misura la distanza tra la distribuzione *personale* effettiva del reddito e quella in cui ciascuno riceve la stessa quota di reddito. Questa, però, ignora la distribuzione interna alle classi di reddito (Zanardi, 1964, 1965; Clementi et al., 2019). La distribuzione *funzionale* del reddito – quanto va ai fattori della produzione, lavoro e capitale – è un indicatore altresì importante, così come lo è la sua distribuzione *territoriale* (quanto ciascuna area contribuisce e ne riceve).

Vi sono indicatori e punti di vista che vengono spesso e volentieri tralasciati nell'analisi. Non è la sede, qui, di chiedersi perché; possiamo limitarci a ricordare, ad esempio, che, nonostante sia conclamata l'impossibilità di misurare il *capitale* nella teoria economica dominante, gli economisti ortodossi continuano a fingere che il problema non esista e a impiegarlo nei loro modelli. Non si tratta tanto del problema del «pollo di Trilussa» e dell'imprecisione dei dati aggregati medi. È che, da un lato, i moltiplicatori della spesa sono fortemente influenzati dalla distribuzione del reddito, per cui una distribuzione a favore dei ricchi – che in proporzione spendono meno dei poveri – ne farà diminuire il valore. Mentre, dall'altro, famiglie, imprese e banche interagiscono tra loro anche al di fuori del sistema dei prezzi, cioè del mercato – producendo ciò che le scienze dure (la fisica, la chimica, la biologia, ma non l'economia) chiamano *emergenza*, letteralmente: ciò che emerge – così come l'interazione tra due molecole di idrogeno ed una di ossigeno produce acqua,

le cui caratteristiche e proprietà differiscono da quelle delle molecole originarie (l'interazione è moltiplicazione, non somma: così se sommiamo due rette otteniamo una retta, ma se le moltiplichiamo si ha un'altra cosa, una parabola, nel caso). Si perde, quando il tutto è più della somma, quel rapporto causa-effetto che sembrava una certezza nella fisica di Newton.

L'impostazione prevalente, incapace di anticipare la crisi del 2008 come tutte quelle che l'hanno preceduta, è stata negli ultimi decenni messa in discussione e una nuova prospettiva è disponibile, secondo cui i mercati si evolvono spontaneamente verso una situazione instabile, anche se ogni singolo agente agisce nel proprio interesse. In questo caso, l'evento di attivazione diventa irrilevante, mentre il punto chiave è identificare gli elementi di instabilità. E questo ci porta anche a rivedere le misure statistiche. Il PIL, ad esempio, se disconnesso da altre misure riguardanti la sua distribuzione tra famiglie o aziende, non è molto informativo, in particolare circa la resilienza e la robustezza del sistema.

Nel trattare di PIL, quindi, si dovrebbe tenere conto della sua distribuzione personale, funzionale e territoriale. Purtroppo, tanto ricostruire il PIL di centocinquant'anni fa è operazione – come la definiva Fuà – di «archeologia statistica», quanto voler ottenere *ex post* valori affidabili per distribuzione e luoghi è perlomeno azzardato. Nonostante tali limiti, l'analisi dell'economia di un paese non può prescindere dal PIL e dalla sua dimensione: in questo libro proveremo ad



individuare i momenti di espansione e di riduzione, le loro varie «cause», la loro diffusione territoriale, per comprendere come tutto ciò abbia influito sullo *sviluppo*.

Di questo ci occuperemo nel prossimo capitolo – ove guarderemo alla dinamica del PIL nel corso degli ultimi 150 anni e più – e nella Parte II del libro, in cui studieremo le componenti del PIL – quelle settoriali, dal lato dell’offerta, come quelle dal lato della domanda – e l’andamento della sua distribuzione. Nella Parte III estenderemo l’analisi oltre il PIL per investigare il «benessere» dell’Italia e delle sue regioni, per guardare poi allo stato recente del PIL e dell’economia italiana e delle ragioni del suo sviluppo «bloccato».

## *Cosa misura il PIL e come andare oltre*

Il PIL di un paese è solo un indice della ricchezza prodotta oppure esso è in grado di dirci qualcosa, se pur rozzamente, sul benessere? Prima ancora di definire cosa si intenda per *benessere*, sappiamo che la nostra risposta è negativa: se vogliamo «vivere bene», non dobbiamo guardare, se non in parte, al PIL. In questo senso dobbiamo liberarci dal mito della crescita economica e concedere che il benessere è un concetto olistico (Danovaro e Gallegati, 2019), non un valore di mercato espresso dal PIL (che è anche il significato dell’idea di *acrescita*, introdotta da Gallegati, 2016).

L’idea stessa di PIL come indicatore di benessere presuppone che ci si trovi, di fatto, di fronte a una varietà infinita di bisogni. La produzione di beni e servizi aumenta la

quantità (ma anche la varietà) di prodotto disponibile per soddisfare un numero crescente di esigenze. I bisogni cambiano nel tempo poiché nuovi bisogni vengono «indotti», creati *ex novo*. Ma se c'è un aumento dei «bisogni indotti», per soddisfarli bisogna produrre di più o diversamente; allo stesso tempo, con il mutare della tecnologia, può diminuire o cambiare l'occupazione – si può produrre di più con la stessa quantità di lavoro – e con essa il reddito generato e quindi la domanda aggregata, dato che le macchine non consumano. In questo modo, tuttavia, si crea un circolo vizioso. Se non vengono inventati nuovi bisogni, non ci saranno nuove richieste di prodotti o servizi per soddisfarli e, di conseguenza, nuove attività di produzione e nuovi posti di lavoro. Dal momento che, tuttavia, le risorse sono limitate, questa è una barriera alla crescita infinita – se la popolazione continua a crescere – che ci costringe a immaginare produzioni possibili senza passare la nostra vita nella ricerca di un PIL sempre maggiore per una sempre maggiore prosperità.

Un caso emblematico di quanto le misure aggregate diano poche informazioni è quello della manifattura italiana negli anni della crisi recente. Se guardiamo ai dati, vediamo che la manifattura italiana non è responsabile del divario di crescita del PIL fra l'Italia e i paesi concorrenti pur se anche nella manifattura la produttività ristagna: cioè il valore aggiunto industriale si muove in linea con quello della Germania, ma il differenziale di produttività si allarga. Disaggregando per dimensione d'impresa, Conti e Modiano (2012) svelano

l'apparente arcano: la produttività delle imprese medio-piccole (PMI) – fra i 10 e i 250 addetti – è aumentata in linea con quella dei diretti concorrenti europei, mentre è tanto nelle imprese di maggiori dimensioni che nelle microimprese che il divario aumenta. Poiché sono soprattutto le PMI ad esportare, questo effetto composizione svela il paradosso di un valore aggiunto della manifattura che resiste nonostante la produttività media arretri rispetto a quella dei paesi concorrenti.

Accanto alla revisione dell'idea del PIL come misura della qualità delle nostre vite, siamo accompagnati dalla ricerca di soddisfacenti misure di benessere. Il PIL – il valore di beni e servizi prodotti e scambiati – descrive solo in parte la nostra vita. Le motivazioni di coloro che credono che il PIL sia una misura, per quanto approssimativa, di benessere sono in un certo senso circolari. Se ipotizziamo l'esistenza di un certo numero di bisogni e che il benessere dipende dalla capacità di soddisfarli attraverso la produzione di beni e servizi, allora più si produce – più cresce il PIL – più i bisogni sono soddisfatti. Naturalmente, c'è molto di più oltre questa visione del mondo semplicistica. Sebbene esista un insieme di beni primari, che soddisfano bisogni «essenziali», nuovi bisogni vengono costantemente creati e aggiunti. In breve, il PIL è un numero, ma non è neutro e valido per ogni stagione, poiché diverso in base al paese e al momento storico.

Il PIL pro capite viene solitamente utilizzato come indicatore del tenore di vita di un paese e il suo aumento

come indicatore del suo miglioramento. È prassi comune giudicare se la vita in un paese è migliore della vita in un altro, in base al livello di reddito (prodotto) pro capite. In questo senso, il tasso di crescita del PIL viene considerato come un indice della «salute economica» e della prosperità di una nazione, mentre andrebbe inteso come uno degli indicatori dell'economia di un paese. Quando usiamo il PIL come *misura delle nostre vite* (Stiglitz, Sen e Fitoussi, 2009), commettiamo una serie di errori, per i diversi problemi relativi a ciò che il PIL misura.

Visti questi problemi, da molti anni si stanno cercando indicatori che consentano di andare «oltre il PIL». Organizzazioni internazionali e nazionali e commissioni di studio hanno proposto indicatori alternativi. Da noi, Istat e CNEL dal 2013 utilizzano un indice composto da domini «oggettivi» e «soggettivi», il BES, *Benessere Equo Sostenibile*. Di questo si occupa, come detto, la Parte III del libro, ove due capitoli illustrano un esercizio di applicazione del BES all'Italia dal 1861 e alle sue regioni dal 1871.<sup>[1]</sup>

C'è poi il tema della produttività e, *latu sensu*, dell'innovazione – volta a ottenere di più con meno – e di come questa abbia contribuito e stia (o meno) contribuendo alla crescita del reddito nazionale. L'Italia di oggi, è stato rilevato, ha un «problema di crescita» e la spiegazione è solitamente attribuita all'asfittica produttività. Se la produttività aumentasse, i fattori sarebbero più *produttivi* e, di conseguenza, aumenterebbero sia il PIL totale che quello pro

capite. Sarebbe pure vero se ad un aumento della produttività fisica e in valore corrispondesse una crescita delle vendite, ma questo può accadere se, cioè, tutto ciò che viene prodotto è venduto. Come già scriveva a suo tempo Marx, il capitalismo deve affrontare il problema di vendere ciò che produce. Trasformare le merci in denaro assomiglia ad un «salto mortale» più che ad una passeggiata.<sup>[2]</sup>

Come vedremo, l'Italia nel complesso sembra resistere bene sulle posizioni conquistate nel secondo dopoguerra. A ben vedere, però, quando si procede all'analisi per territori la rete si frammenta in varie «zone», in cui emerge una zona «arretrata», simile ai paesi a sviluppo recente (PSR) europei, una «di mezzo» e una «potenzialmente avanzata». Il tema è non tanto quello di produrre maggiori quantità di beni e servizi, quanto di produrne di «nuovi» – ibridando tecnologie, reti e conoscenza – sapendo che il nuovo nasce dal vecchio, per cui più prodotti siamo in grado di ottenere più facilmente ne produrremo di nuovi, aumentando in tal modo la domanda di lavoro che diffonde così il «benessere». Il che ci porta a una domanda: come si sta preparando l'economia italiana alla rivoluzione 4.0? Come vedremo, l'economia italiana è in forte sofferenza per molte ragioni, tutte superabili seppur con tempi lunghi. Ma il basso aumento della produttività «in valore» rischia di essere il fattore decisivo, senza dimenticare la scomparsa della grande impresa e l'asfittica spesa in ricerca del nostro sistema. Un tallone d'Achille dell'economia italiana è infatti quello delle poche risorse dedicate alla ricerca – le nostre aziende investono poco<sup>[3]</sup> – e la difficoltà di

lasciarsi indietro per sempre lo stigma iniziale di paese a sviluppo tardivo – da cui dualismo, assenza di grandi imprese e un ruolo passivo dello Stato, non innovatore, ma neanche regolatore (mafie, corruzione ed evasione fiscale) –, insieme alla scarsa educazione civica dei suoi cittadini (come ebbero a rimarcare Einaudi e Ciampi, la natura della crisi si deve tanto ai fattori economici che a quelli culturali e spirituali) cui si aggiunge una realtà distributiva (di genere, generazioni e luoghi) che è un conflitto permanente.

Si consideri poi che l'innovazione nasce sì dalla ricerca e dalle sue ricadute, ma diventa effettiva solo se c'è domanda, ovvero se la si usa. L'occupazione non è data dall'equilibrio tra la domanda e l'offerta di lavoro, ma da quanta offerta aggregata verrà resa effettiva dalla domanda. In corrispondenza di quel punto – di domanda effettiva – si stabilisce il numero di occupati, che non dipende quindi da quanto è flessibile il mercato del lavoro – la cui rigidità influenza semmai la disoccupazione frizionale. Così, senza settori di alta tecnologia e uno Stato spesso latitante, come possiamo fronteggiare la rivoluzione tecnologica, la *jobless economy*, la rottura del legame tra crescita ed occupazione? Che fare? Il capitolo conclusivo di questo libro suggerisce alcune indicazioni.

## **1.2. Perché l'Italia è ferma**

Negli ultimi anni, molti studi si sono interrogati sulle cause della crisi economica che attanaglia l'Italia. In realtà più che

di crisi si è spesso parlato di declino, di una stagnazione prolungata che produrrebbe un allontanamento progressivo dagli altri paesi. All'indomani della Seconda guerra mondiale, tra i paesi del G7 – Stati Uniti, Germania, Giappone, Regno Unito, Francia, Canada e Italia – il nostro occupa la penultima posizione, davanti al solo Giappone. Fino ai primi anni Novanta il reddito pro capite dell'Italia si muove in linea o sopravanza quello europeo.<sup>[4]</sup> La convergenza sugli altri paesi viene praticamente raggiunta alla fine degli anni Ottanta: sarà solo dopo la recessione del 1993, quando il PIL italiano torna a crescere di pochissimo, che il declino inizia e che ci porterà ad occupare l'ultima posizione tra i G7. È da allora che il PIL italiano non fa che divergere.

Se guardiamo alla crescita del PIL nei paesi del G7 nel dopoguerra possiamo evidenziare cinque tendenze:

1. ad eccezione di Canada e Regno Unito, gli altri paesi registrano tassi di crescita molto alti fino al 1973, quando il processo si interrompe;
2. tra il 1980 ed il 1984-85 si verifica una stasi, da cui il solo Giappone si riprenderà, mentre la Francia ha un andamento peggiore degli altri;
3. Francia e Germania ristagnano tra il 1989 ed il 1996;
4. il Giappone entra nel suo «decennio perduto» all'inizio degli anni Novanta e l'Italia poco dopo;

5. quasi tutti i paesi rallentano dal 2000 fino al 2005; Giappone e Italia proseguono nel ristagno anche dopo il 2008, mentre la Germania ha un mini-boom trainato dall'export.

Due considerazioni, tuttavia, vanno fatte prima di proseguire. La prima è che diversi paesi sono stati in periodi diversi i «grandi malati» d'Europa. La seconda è che la convergenza tra i ritardatari (Francia e i tre paesi ex membri dell'Asse) e il Regno Unito (il cui PIL è circa il 70% di quello americano) si completa a metà degli anni Ottanta.

Passata la fase di ricostruzione postbellica (quando i paesi colpiti dalla guerra «riaggiustano» le proprie infrastrutture e si rimettono in carreggiata) si hanno 25 anni «gloriosi» con una velocità di crescita doppia rispetto al normale. Schumpeter avrebbe detto che ciò si può attribuire ad una grande innovazione quale l'apertura dei mercati dei paesi occidentali, a cui si aggiunge la stabilità dei cambi prevista dagli accordi di Bretton Woods.<sup>[5]</sup> Nuovi mercati comportano maggiore domanda che viene soddisfatta da un'offerta che incorpora gli sviluppi tecnologici della Seconda guerra mondiale – di cui ancora beneficiamo – e dalla riconversione produttiva, mentre il regime di cambi fissi mantiene, finché può, l'ordine monetario. Quando questo crolla, la crescita torna agli usuali livelli.<sup>[6]</sup>

Così, se le crisi del 1929 e del 2008 sono comuni a tutti, e molti paesi alternano fasi più o meno accelerate di crescita, il «declino» c'è solo da noi (e in Argentina).<sup>[7]</sup> Il «solito sospetto»



tra le cause del declino è la produttività, anche se sappiamo che è (in parte) apparente. Essa è mal misurata, per via della disomogeneità tra beni (pomodori e personal computer) e tra input e output (chi produce scarpe di solito non si nutre di suole), per cui si ricorre a misure in valore, cioè ai prezzi. Esistono una produttività *fisica*<sup>[8]</sup> ed una *in valore* – che è, in realtà, il rapporto tra il valore aggiunto e la quantità di lavoro o ore lavorate – dove la quantità prodotta viene moltiplicata per il suo prezzo. È facilmente dimostrabile il caso in cui la prima non cambia, ma la seconda sì. Si pensi ad esempio alla crisi agraria di fine Ottocento. La produttività fisica del bracciante pugliese non cambia, ma il rapporto tra valore aggiunto e occupazione sì, per via del crollo dei prezzi del frumento. E poiché i prezzi cambiano anche dal lato della domanda, non c'è legittimazione alcuna per interpretare la produttività come un fenomeno di offerta.

Il reddito pro capite è pari al rapporto tra il PIL (beni e servizi prodotti in un paese in un certo lasso di tempo), che dipende dalla dotazione di capitale e lavoro e dalla tecnologia, ed il numero di abitanti (che dipende dalla demografia). Il rapporto tra PIL e residenti è scomponibile nel prodotto tra due termini: la *produttività*, cioè il rapporto tra PIL e numero di occupati, ed il *tasso di occupazione*, il rapporto tra occupati e popolazione.<sup>[9]</sup> Sostenere che la produttività determina il PIL equivale a sostenere che l'occupazione determina la demografia poiché il regressore e il regredendo utilizzano la stessa variabile divisa per due grandezze differenti: c'è correlazione, ma la causalità è un'altra cosa.<sup>[10]</sup>

La valorizzazione del capitale è piuttosto problematica, così come quella delle ore di lavoro (che non sono tutte direttamente imputabili alla produzione di un bene o servizio, ma derivano anche da richieste «regolatorie»). In ogni caso, la produttività andrebbe «corretta» in caso di non pieno utilizzo della capacità produttiva.<sup>[11]</sup> Questo significa che senza correggere tenendo conto della capacità utilizzata non ha senso fare comparazioni di produttività né spaziali né temporali. E qui, a proposito di *produttività totale dei fattori* (TFP), dovrebbe venire qualche dubbio sul fatto di interpretare il cosiddetto «residuo di Solow» solo come «fattore tecnologico», mentre potrebbe celare carenza da domanda.<sup>[12]</sup>

Riepiloghiamo. Data una unità di input – ore di lavoro, numero di lavoratori, capitale – la produttività fisica indica quanto output si può produrre. Per evitare di sommare birra e salsicce in economia si usano i prezzi, ovvero – per la *produttività* – il rapporto tra valore aggiunto (output prodotto moltiplicato per il suo prezzo, ovvero il valore dell'output) e ore di lavoro, numero di lavoratori, capitale. Oltre alla produttività del lavoro, gli economisti pretendono di saper calcolare la *produttività totale dei fattori* (TFP) – capitale e lavoro insieme – moltiplicata per un elemento tecnologico non meglio definito. Con la TFP si considera l'immisurabile capitale (il cui valore di oggi dipende dai profitti futuri che a loro volta dipendono dal valore del capitale di oggi, in un circolo senza uscita). Inoltre, si adottano ipotesi inverosimili come l'assenza di rendimenti di scala (secondo cui, per dire,

un hot dog venduto da un venditore ambulante ha lo stesso costo di produzione di uno prodotto da McDonald's).

Come vedremo, il problema del declino italiano non è quello della stagnante produttività, ma di una specializzazione produttiva vecchia, basata soprattutto su micro e piccole imprese, finanziariamente fragili, prodotti a basso valore aggiunto, con tanto lavoro e poco capitale, e dove la grande impresa si sta estinguendo.<sup>[13]</sup> Moses Abramovitz (1956) faceva notare che la parte della produzione non dovuta all'aumento del lavoro e del capitale – cioè della TFP, detta anche «residuo di Solow» – è il risultato non solo del cambiamento tecnologico, ma anche di una serie di errori: dalla misurazione all'aggregazione, alla modellizzazione. Per questo la serena arguzia di Abramovitz definiva il residuo come la «misura della nostra ignoranza». Che resta alta se pensiamo che la TFP non ha registrato né la rivoluzione digitale né nessuna delle rivoluzioni tecnologiche che si sono succedute nel corso degli anni. Nel gergo degli economisti *mainstream*, un paradosso – *Solow productivity paradox* –, un puzzle tipo «chissà perché il Sole non gira attorno alla Terra» nonostante quanto previsto dal sistema tolemaico.

Il calo del tasso di crescita del PIL è stato dunque comune a tutti, in misura variabile, anche se l'Europa – che passa dall'«età dell'oro» degli «anni gloriosi», 1950-73, a quella «d'argento», 1975-93, a quella «di bronzo», dal 2000 (con un break, però, nel 2008-09) – pare soffrirne di più. Il caso italiano è però un *unicum*. Non solo perché dopo più di un decennio

l'Italia non ha recuperato i livelli precrisi del 2008 – sola insieme alla Grecia – ma perché dagli anni Novanta diverge rispetto all'Eurozona a 12.<sup>[14]</sup>

Quali le ragioni? Intanto, quella di un modello di sviluppo che assomiglia ad una «trappola evolutiva». Come tutti i paesi a Sviluppo Recente (PSR) – una terminologia coniata da Fuà – l'Italia si specializza in produzioni a basso valore aggiunto – dismesse dai paesi a Sviluppo Avanzato (o Antico, PSA) perché poco redditizie – dove bassi salari possono convivere con tecnologie non di frontiera utilizzate da micro e piccole imprese che non investono in R&S proprietaria, copiandola, perché la capacità di ottenere profitti dalla produzione non richiede particolari innovazioni basandosi sul basso costo del lavoro e sul cambio debole. Profitti facili nel breve, in nicchie, però, che nel lungo periodo sarebbero sparite sostituite dalle produzioni provenienti da altri PSR, grazie alla globalizzazione, così come succederà al settore industriale a vantaggio dei servizi (evoluti) in seguito alla rivoluzione dell'intelligenza artificiale (IA). Inoltre, la globalizzazione incide fortemente sulla competitività dei prodotti a basso valore aggiunto e, unitamente alla crisi della grande impresa che generava domanda dei subfornitori, mina la robustezza di un modello punto resiliente. All'Italia sarebbe servita una trasformazione, un diverso modello di produzione capace di farla uscire dalla trappola economica in cui s'era cacciata.

Salari bassi comportano una domanda interna modesta, cosicché la domanda aggregata del paese deve essere

sostenuta dall'export. Si noti qui il disaccordo con la teoria *mainstream*: in presenza di disoccupazione il prezzo del lavoro – cioè il salario – deve diminuire per riequilibrare domanda ed offerta. Ma se i salari diminuiscono anche la domanda aggregata calerà e con essa l'offerta e quindi l'occupazione (cioè l'esatto contrario di quanto si voleva ottenere). Per capire meglio la *ratio* si pensi all'ipotesi di lavoratori che vivono d'aria. I salari potrebbero ridursi a 0, ma in tal caso la domanda verrebbe solo dai rentier e dai capitalisti. L'impresa risparmierebbe sul lato costi, ma i ricavi quasi si annullerebbero, mentre in aggregato si produrrebbe per non vendere: una strategia non troppo assennata.

La necessità di tenere sotto controllo la dinamica salariale per restare competitivi e l'appartenenza alla moneta comune che impedisce le svalutazioni competitive portano alla necessità di avere un «esercito industriale di riserva», magari geograficamente definito.<sup>[15]</sup> Ma se la domanda aggregata è stagnante, gli investimenti segnano il passo e la domanda calerà ulteriormente, in un circolo vizioso.<sup>[16]</sup> La competitività aumenta secondo il *costo del lavoro per unità di prodotto* (CLUP), qualora vi sia una svalutazione (competitiva) – che diminuisce i prezzi interni rispetto a quelli esteri –, e/o la produttività aumenta e/o il salario cala e/o il lavoro nero aumenta. Se c'è deflazione salariale le importazioni diminuiscono (e le esportazioni nette aumentano), il che conviene soprattutto a chi innova e/o esporta, meno agli altri perché la domanda aggregata cala, a meno che le esportazioni nette non siano

davvero considerevoli (tuttavia, nel mondo nel suo insieme, l'export netto è nullo e pertanto tale via è preclusa).

Dal canto suo, il miglioramento della tecnologia produce un duplice effetto. Nel breve periodo essa fa aumentare la *U* nel CLUP; nel lungo periodo essa consente di aumentare il numero di prodotti nuovi e quindi di lavoratori. Si produce cioè una trasformazione della struttura produttiva che segue quella che gli economisti chiamano «legge di Engel» – la proporzione del reddito di una famiglia destinato all'alimentazione diminuisce quando il reddito aumenta – per cui, soddisfatti i bisogni primari, si liberano risorse – lavoratori – per beni materiali e poi servizi. E così l'economia si trasforma da prevalentemente agricola a manifatturiera, a terziaria. È una trasformazione non a stadi, in cui i tre deterministicamente si susseguono.

Secondo questa lettura, nel lungo periodo il settore più innovativo «muore» del proprio successo perché l'innovazione tecnologica nello stesso tempo abbassa i costi e permette di utilizzare meno lavoratori. E se questi disoccupati tecnologici non trovano impiego in altri settori (rimangono cioè *intrappolati* nella condizione di disoccupazione) la domanda aggregata diminuisce provocando recessione o crisi.<sup>[17]</sup>

Il progresso tecnologico consente di liberare lavoratori dall'agricoltura (dal 70% del 1861 a meno del 5% di oggi) e poi dalla manifattura e di creare nuovi lavori. Il passaggio però non è liscio, senza problemi. La teoria delle *extended crises* (Delli Gatti et al., 2012) individua il cuore del problema

nell'incapacità di cambiare lavoro, perché la domanda aggregata è carente o perché ci sono vincoli all'offerta – la capacità dei lavoratori di riqualificarsi – e alla domanda di lavoro – l'incapacità delle imprese di assecondare la dinamica strutturale. Ovviamente è difficile trasformare in poco tempo un operaio delle calzature in addetto ai sistemi informatici così come creare *ex novo* aziende del 4.0 se non si possiede il necessario *know-how*.<sup>[18]</sup> In Italia i due eventi si sono verificati insieme: il sistema produttivo è stato incapace di offrire nuovi lavori, mentre quelli vecchi soffrivano la contrazione della domanda, ed il sistema educativo ha prodotto tanto capitale umano giovane e punto riconversione. Con quali effetti? Disoccupazione giovanile alle stelle, emigrazione anche di «cervelli», lavoratori scoraggiati, disoccupati di lungo termine e demografia d'impresa negativa.

Il modello seguito è stato felice nelle fasi di espansione; i distretti hanno permesso di rendere economie di scala esterne all'impresa e interne all'industria, ma si sono rivelati non resistenti alla globalizzazione, alla concorrenza di prezzo dei paesi di Nuova Industrializzazione. In Italia, inoltre, il debito pubblico è così alto che una buona quota della spesa viene utilizzata per il pagamento degli oneri sul debito riducendo le disponibilità per spese sociali e di investimento, con una serie di conseguenze. Tra queste, la compressione della domanda (rispetto al PIL) via politiche di *austerità* e investimenti pubblici bassissimi (anche quelli privati, che dipendono dalle aspettative sulla domanda aggregata, sono asfittici). A sua volta, la bassa spesa per investimenti porta



all'invecchiamento del capitale, con conseguente rinuncia all'ammodernamento tecnologico spesso incorporato nel nuovo capitale. Alti tassi di rendimento portano poi ad un trasferimento di risorse dai poveri ai ricchi, cioè a moltiplicatori della spesa più bassi – e maggiori costi di finanziamento. Alti rendimenti – ove maggiori dei tassi di profitto – provocano infine la finanziarizzazione dell'economia, ovvero l'investimento in attività finanziarie piuttosto che reali.

La grande impresa – l'unica che, per capacità di sopportare la rischiosità della spesa, potrebbe investire in R&S – è il *convitato di pietra* dell'economia nazionale. Spesso incapace di competere nei mercati internazionali, è oggetto di conquista e ha anche problemi derivanti dalle successioni familiari e dal progressivo prosciugamento degli aiuti di Stato. Oltre a fusioni o acquisizioni, la grande impresa rimane tale mantenendo la propria competitività per tenere almeno il proprio mercato estero.

Tuttavia, come detto, l'aumento della competitività può avvenire attraverso la crescita della produttività – più efficienti processi produttivi – o del valore aggiunto per input. In entrambi i casi il miglioramento si ottiene soprattutto con la spesa in ricerca, che porta innovazione. Tale spesa produce effetti che per loro natura sono incerti e di lungo periodo. Il che, oltre alle dimensioni, la rende più facilmente attuabile dal settore pubblico.<sup>[19]</sup> L'altra via, con poca o punto ricerca, è ovviamente meno costosa, ma di breve periodo e col rischio di



«intrappolare» lavoro e produzioni in modelli superati. Gran parte dello sviluppo economico italiano degli anni Settanta e Ottanta si è basato su svalutazioni competitive, bassi salari e scarsa ricerca che hanno garantito profitti nel breve ma nulli nel lungo periodo quando il mutato contesto internazionale avrebbe richiesto nuovi modelli produttivi.<sup>[20]</sup>

L'Italia, peraltro, nella poca ricerca ha una tradizione (Toniolo, 2003). E perché mai si dovrebbe investire in ricerca – che dà profitti incerti, soprattutto nel lungo periodo – se si ottengono profitti quasi certi nel breve periodo senza spendere nel cercare soluzioni «nuove»? Al lungo periodo dovrebbero pensare una classe imprenditoriale attenta e una classe politica responsabile. Cose di cui scarseggiamo. Continuare a fare come sempre perché nel passato ha garantito profitti può andar bene se nulla cambia, ma non nell'economia capitalistica. La rivoluzione dell'IA porta con sé l'addio al fordismo e alla produzione di massa. Se prima erano i rendimenti crescenti ad abbassare i costi unitari, con la rivoluzione 4.0 i costi marginali – quelli in cui incorre un'impresa nel produrre un'unità addizionale – sono quasi zero una volta pagati i costi fissi, di cui le spese in ricerca sono gran parte. Le catene di produzione da verticali diventano orizzontali. Si formano reti tra centri di ricerca universitari e imprese che aumentano le potenzialità di ottenere beni e servizi attraverso le interazioni tra i vari soggetti economici. I prodotti sono personalizzabili – come la Lego che fa i mattoncini e i singoli ci compongono figure – mentre i robot sostituiscono gran parte dei lavori di quello che

una volta era il ceto medio e ne rendono precaria e poco pagata l'occupazione. Una nuova organizzazione di impresa, in definitiva.

L'anomalia italiana è dunque quella di avere poche grandi imprese, non troppe imprese piccole e medie. Negli anni Novanta, sono le grandi imprese a frenare il valore aggiunto, mentre le PMI continuano, seppur con meno vigore ed omogeneità geografica, a tirare. In quel periodo le grandi imprese italiane non riescono a sfruttare le opportunità offerte dalle nuove tecnologie (che richiedono investimento in ricerca, che può portare innovazione), mentre la barriera del familismo impedisce l'internazionalizzazione, via mercato dei capitali, e con essa l'adozione di nuove tecnologie ad alta produttività.

La quota di imprese che investono in R&S suddivise per categoria – piccole, medie e grandi – offre un quadro desolante. In Italia non è solo questione di dimensioni. C'è meno R&S rispetto agli altri paesi anche nelle aziende più grandi; ci sono meno grandi imprese italiane che investono in R&S che piccole imprese scandinave. Scendendo nelle dimensioni: dal 33% delle grandi al 16% delle aziende medie, al 6% di quelle piccole. Uno dei problemi della scarsa «produttività» delle imprese italiane si deve alla ridotta dimensione delle aziende. La produttività delle imprese piccole è minore di quelle più grandi poiché le PMI hanno minore possibilità di fare investimenti in ricerca, e minore disponibilità di capitale umano specializzato e di alto valore.

Anche se la produttività è più alta per le medio-grandi che per le piccole, la redditività di queste ultime risulta maggiore perché il costo del lavoro è assai basso – quasi la metà – ed alta la quota di lavoro nero,<sup>[21]</sup> mentre tre volte di meno è la spesa per investimenti per addetto.

Come ricordano Felice e Pagano (2019), De Cecco sosteneva che ci si è specializzati in produzioni a basso valore aggiunto abbandonate dai PSA, in quantomeno redditizie, ai PSR che possono così sfruttare le proprie caratteristiche: basso costo della manodopera e «vecchia» tecnologia. Il limitato progresso tecnologico incorporato nei loro prodotti rende non necessaria la spesa in R&S, mentre i mercati esteri, abbandonati dai PSA, sono conquistabili. Ciò si riflette sugli impianti e sulla dimensione dell'impresa che può restare micro o piccola ed è spesso di supporto alle grandi imprese. In altri termini, si sfruttano i bassi salari e, poiché non c'è spinta ad innovare, il sistema si autoalimenta. Quando arriva la globalizzazione, però, la concorrenza dei paesi emergenti con costi del lavoro bassissimi spazza via quasi tutti – incentivando la delocalizzazione in quei paesi. E la grande impresa italiana, che doveva innovare per sopravvivere e invece, miopicamente, non l'ha fatto, si è trovata a mal partito.

È la specializzazione, che ha fatto la fortuna dell'area del Nord-Est-Centro (NEC) negli anni Settanta, che determina la sua fragilità in una sorta di trappola evolutivo-economica. Se il valore aggiunto della produzione è basso, anche il rapporto

tra lo stesso e l'occupazione – cioè la produttività – lo sarà. Così la bassa produttività non è causa del declino, ma una sua conseguenza. Lo stesso vale per la competitività. Oggi la quota delle esportazioni italiane nel mondo è poco superiore al 3%, quando alla fine degli anni Ottanta era del 5%. È il modello di specializzazione internazionale delle imprese italiane ad essere entrato in crisi. I fattori di qualità – il *Made in Italy* – non sembrano essere più in grado di compensare le lacune di prezzo e tecnologiche dell'export italiano. Questo vale certamente per il NEC originario basato su poca tecnologia, bassi salari e produzioni tradizionali. Chi è riuscito a passare al NEC «esteso», con prodotti innovativi – magari con tecnologia recente – e personalizzazione via robotica, pur mantenendo dimensioni medio-piccole ha ottenuto guadagni di competitività riuscendo a muoversi con successo nel mercato internazionale. Gli altri hanno contribuito alla desertificazione industriale di molte zone d'Italia.

Il nostro sistema economico com'è oggi non appare in grado di reggere alla nuova rivoluzione industriale che sancisce la fine del fordismo e delle economie di scala e richiede spesa in istruzione e in ricerca per favorire la creazione di nuovi prodotti e servizi. L'economia italiana sembra caduta in una «trappola», dove i profitti facili paiono solo rafforzare l'atavico vizio di non investire in innovazione facendo confusione tra oggi e dopodomani – come se fosse in *sæcula sæculorum*.

Lo sviluppo economico italiano si era sempre affidato all'auto-organizzazione – privilegiando la linea di minore

resistenza e di breve periodo, incurante delle conseguenze ambientali e sociali – e alle forze di un mercato pieno di inefficienze, disegnato da scelte di politica economica inconsistenti (che definire miopi è un grande complimento) e popolato da una popolazione civicamente ineducata. Danovaro e Gallegati (2019) lo definiscono *economia rapace*. A parte *Idee per la programmazione* di Fuà e Sylos Labini, del 1963, non si ricordano altri contributi che si siano occupati di modellizzazione di mercato, di politiche infrastrutturali e di «indirizzare» l'economia (italiana). La scelta è stata quella della minima resistenza. Lasciar fare, senza alcun supporto, nella speranza – accademicamente fondata sulla sabbia dell'economia *mainstream* – che la crescita resolvesse, *ipso facto*, i problemi del paese – dimenticando la distribuzione funzionale, generazionale e geografica del reddito, l'uso improprio dell'indebitamento pubblico. Se andiamo dietro all'esistente, non riusciremo mai a progredire. La demografia, poi, ci ha (già) portato all'invecchiamento della popolazione – e quindi a lavori per non qualificati, legati all'assistenza agli anziani – e problemi di sostenibilità per pensioni e sanità.

Dal 1861 il sistema produttivo italiano ha fatto progressi notevolissimi. Dalla fine dell'Ottocento ai primi anni Sessanta, l'economia italiana è cresciuta grazie all'azione pubblica e all'imprenditoria privata che – seppure spesso in ritardo sulle tecnologie più di frontiera – sono state in grado di affrontare con successo la competizione internazionale. Una struttura industriale formata da poche grandi imprese in settori avanzati e una massa di piccole e medie imprese che

entra in crisi a partire dagli anni Settanta. Il fallimento delle grandi imprese nei settori strategici, però, oggi priva il sistema italiano della capacità di sfruttare i benefici della nuova rivoluzione tecnologica e di affrontare la globalizzazione. Negli anni Settanta e Ottanta, le piccole e medie imprese hanno generato profitti ed occupazione grazie alla crescita del commercio estero. Questo attivo ha permesso all'Italia di compensare il saldo commerciale negativo prodotto dalle industrie ad alta tecnologia e dal settore energetico. La globalizzazione prima e la recente rivoluzione tecnologica, poi, hanno però messo in crisi la stragrande maggioranza delle piccole imprese e dei distretti industriali italiani, tradizionalmente presenti in industrie artigianali, magari con un alto contenuto di *Made in Italy*, ma non in grado di sviluppare prodotti o servizi derivati o arricchiti dal nuovo paradigma tecnologico.

Storicamente l'Italia si è distinta per una bassa spesa in R&S – bassissima quella privata – che si è tradotta in poca innovazione (di processo e di prodotto). Ci si è salvati adattandoci all'esistente, egregiamente, certo, grazie alle imprese medio-piccole del *Made in Italy*, all'essere un PSR e a un'offerta di lavoro abbondante e a basso costo. Inoltre, poiché la grande impresa non ha investito in R&S – e lo Stato non l'ha più supportata anche a causa di un debito pubblico enorme – stiamo perdendo il treno 4.0. La politica ha l'orizzonte di un centenario egoista – e quindi gli investimenti pubblici si azzerano secondo i dettami dell'economia *mainstream* che prevede la stabilizzazione del rapporto

debito/PIL se la crescita del PIL è superiore al tasso di interesse. Ciò che l'*austerità* dimentica – o finge di dimenticare – è che il rapporto debito/PIL si stabilizza in almeno due scenari: il primo, se il suo inverso è inferiore al moltiplicatore fiscale, poiché il denominatore aumenta più del numeratore (Nutti, 2013); il secondo, se il tasso di interesse è inferiore a quello di crescita anche se il deficit pubblico è in passivo (Delli Gatti, Gallegati e Gallegati, 2001). Molti italiani, poi, si credono furbi e difettano di educazione civica per cui evasione fiscale e altre illegalità, anche organizzate, creano quasi uno Stato parallelo conflittuale con quello di diritto. Se continuiamo a credere che «*ha stato l'euro*», come va la vulgata, che basta un decreto per sconfiggere la povertà, che il debito pubblico non è un problema, tanto siamo debitori con una tasca e creditori con l'altra e che una *flat-tax* ci salverà, abbiamo solo il fondo da toccare – e semmai da scavare per andare ancor più giù –, mentre la demografia ci dice che senza immigrati non avremo *welfare*, ovvero sanità e pensioni.

Siamo finiti in una trappola evolutiva di tipo economico in cui la crescita si ottiene a scapito della Natura. Come e perché ciò sia potuto succedere lo vedremo di seguito. Dalle trappole economiche però – magari dopo molti tentativi – si esce. E noi siamo, per ora, intrappolati.

---

[1] Con due *caveat*, però, necessari: i dati sono relativi ai soli domini «oggettivi» e l'affidabilità di quelli diventa sempre meno robusta più si va indietro nel tempo; inoltre, si applica l'idea di «benessere» che ha un

italiano oggi a valori di centocinquant'anni fa, quando il benessere era, con tutta probabilità, percepito diversamente.

[2] La teoria economica sta ripercorrendo, dopo quasi cento anni, il sentiero della fisica che è passata dall'analisi di equilibrio a quella della complessità. E ciò porta con sé l'impiego di strumenti statistici del tutto nuovi per l'economista *mainstream* come le leggi di potenza o le reti. Applicazioni al caso italiano si trovano in Di Matteo, Aste e Gallegati (2005), Clementi, Gallegati e Kaniadakis (2010), De Masi e Gallegati (2012).

[3] Nel decennio 1995-2005 il tasso di crescita annuo negli investimenti in R&S è stato in Italia del 2,6% ed è poi sceso all'1,7% nel periodo 2005-12, laddove la media OCSE è stata del 3,7 e del 2,9% e quella della Germania del 2,6 e del 4,0% nei due periodi, rispettivamente.

[4] La variazione percentuale del PIL in Italia e nei G7 europei è stata: 1951-72: 5,3 vs 4,8; 1972-82: 3,2 vs 2,4; 1982-92: 2,3 vs 2,4; 1992-2007: 1,6 vs 2,5; 2007-17: - 0,3 vs 0,8.

[5] Dal 1973 al 2006 la crescita del commercio mondiale rallenta al 4,8% annuo dopo che tra il 1950 e il 1973 era aumentata al 7,9%, un periodo in cui l'economia mondiale nel suo insieme era cresciuta veloce come non mai. Quelli erano stati gli anni dei tassi di cambio fissi di Bretton Woods che avevano permesso, soprattutto ai paesi con valute sottovalutate, a fronte di una forte domanda di esportazioni, di industrializzarsi e convergere. La rapida crescita europea di quegli anni si era basata su politiche che avevano facilitato alti tassi di investimento e la diffusione della tecnologia americana nell'era della manifattura fordista.

[6] I tassi di crescita scendono anche per ragioni strutturali poiché la composizione del PIL cambia con l'allargamento progressivo del terziario a scapito di agricoltura e industria. Nei servizi, in particolare, la misura del valore aggiunto – valutato in termini di costi – e della produttività è impropria. Non a caso, negli USA questa viene calcolata solo sul settore manifatturiero.



[7] Nel 1913, il PIL argentino era maggiore di quello della Francia e della Germania, e rimase alto per alcuni decenni. Dopo la Seconda guerra mondiale, l'Argentina ha iniziato un lungo declino, che la rende l'unica grande nazione del mondo ad essere uscita dal novero dei paesi sviluppati: nessun progresso economico può essere dato per certo per sempre.

[8] Ad esempio, quante pagine può produrre un lavoratore in un giorno: 10-12 un amanuense, 600 un operaio ai tempi di Gutenberg, 170 mila con la macchina a stampa rotativa.

[9] Ovvero:  $PIL/P = PIL/L \cdot L/P$ . Tale scomposizione evidenzia che se una popolazione (P) invecchia il tasso di occupazione (L/P) diminuisce, portando, se non compensato dalla produttività in valore, alla diminuzione del reddito pro capite (il caso di Giappone e Italia).

[10] È alta la correlazione tra numero di decessi e ricoveri ospedalieri: non per questo viene sconsigliato il ricovero ai malati.

[11] Non si parla di pieno impiego, ma di capacità installata; quindi, se 100 è quella teorica di pieno impiego, 90 può essere quella installata e 70 potrebbe essere quella effettivamente utilizzata, ovvero una grossa porzione di soggetti inefficienti.

[12] Nel modello di crescita di Bob Solow, questo è l'aumento del prodotto non spiegato né da un aumento del prodotto per unità di lavoro né da un aumento del prodotto per unità di capitale: l'aumento «residuale», appunto.

[13] Se il PIL cala, il rapporto tra valore aggiunto e occupazione diminuisce anche se quella fisica rimane invariata. Inoltre, quando l'elasticità di prezzo è inferiore a 1, un aumento della produttività fisica equivale ad un calo dei profitti aggregati perché ci sarà più quantità venduta a prezzi «troppo» bassi.

[14] In realtà, anche se comparando i livelli del PIL il declino dell'Italia viene fatto risalire al 1993, occorre fare attenzione al fatto che per quasi

tutti gli anni Ottanta il deficit pubblico – fatto di tante spese correnti e pochi investimenti – ha «drogato» la crescita di un fattore non troppo lontano al punto percentuale per anno. Dovremmo quindi anticipare di alcuni anni l'inizio del nostro declino e tenere a mente, inoltre, che dopo la Grande Recessione alcune regioni del Centro accelerano vistosamente il loro declino peggiorando così la posizione del paese intero.

[15] Non vogliamo qui sostenere che la politica economica ha volutamente mantenuto il Mezzogiorno in condizioni di arretratezza per avere un esercito industriale di riserva per il Nord. Essa, in ogni caso, non si è opposta all'effetto S. Matteo (si veda sotto), stimolando il saper fare nuovi prodotti e lasciando fare al mercato e all'esistente ciò che sapeva fare (come già aveva preconizzato Fuà, 1983), senza preoccuparsi del futuro.

[16] Si noti, inoltre, che il moltiplicatore aumenta in recessione amplificando l'effetto negativo dei minori investimenti, con una domanda aggregata in calo, per via del *deleveraging* e del razionamento del credito, e il perverso effetto sul rapporto domanda/prodotto: quando il suo inverso è più basso del moltiplicatore, che diminuisce nel tempo perché il moltiplicatore aumenta.

[17] Si noti che laddove l'innovazione produce dinamica strutturale gli strumenti pensati per l'equilibrio non vanno più bene – se non per una descrizione immaginifica – in quanto concepiti per contesti invarianti nel tempo e semmai andrebbero analizzati perché e come cambia la struttura e non tanto le «leggi» di brevissimo periodo. Accanto al PIL andranno così considerati gli strumenti della *complessità*.

[18] Nel nostro Nord-Est-Centro (NEC), ad esempio, vorrebbe dire esser capaci di passare ad un NEC2 (più esteso).

[19] Le nuove tecnologie sviluppate per la Seconda guerra mondiale e la Guerra fredda – dai semiconduttori alla produzione di computer, allo sviluppo di software, dall'invenzione di nuovi materiali alla nascita dell'industria aerospaziale, allo sviluppo tecnologico dei farmaci e delle

biotecnologie, fino allo sfruttamento delle potenzialità dell'energia nucleare – sono all'origine della terza (quella elettronica) e della quarta rivoluzione industriale. Gli straordinari successi della fisica e una stretta interazione tra pubblico e privato hanno fornito poi il connubio tra ricerca e capitale umano necessario allo sviluppo.

[20] Si è continuato invece in una politica di moderazione salariale, buona per tutte le imprese (Conti e Modiano, 2012) e perseguita dalla politica (neo)liberista delle riforme Treu-Biagi-Jobs Act fino al «reddito di cittadinanza», che reddito di cittadinanza non è.

[21] Una parte significativa del collasso della produttività in Italia potrebbe essere frutto di una illusione statistica. In Italia la quota di lavoro nero – soprattutto nelle micro-piccole imprese – è elevata. Dalla legge Biagi in avanti, le riforme del mercato del lavoro hanno reso meno onerosa e più precaria l'occupazione che ha iniziato ad emergere. Poiché la statistica ufficiale considerava già nel PIL l'economia sommersa, tale emersione si è tradotta in una diminuzione della produttività misurata.

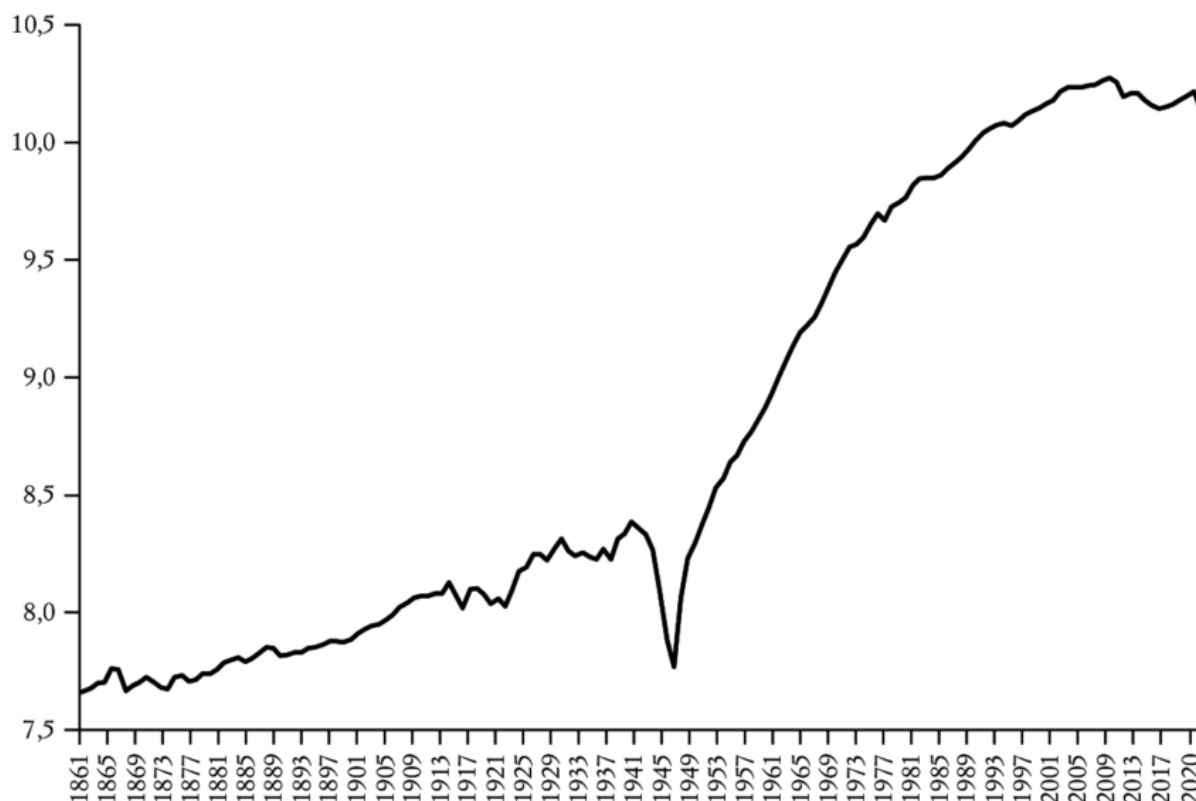
## Il Bel Paese visto dal PIL

Nel presente capitolo viene effettuata una panoramica sull'andamento del PIL in Italia. Partendo dalla seconda metà dell'800 e attraversando il periodo fascista, la Seconda guerra mondiale e gli anni d'oro del boom economico, l'evoluzione mostra nel complesso un continuo processo di crescita. Dai tardi anni '70 si inizia a registrare però un rallentamento progressivo, che culmina con il ristagno e il conseguente declino economico di questi ultimi anni.

Il nostro viaggio nello sviluppo economico italiano inizia con una panoramica sull'andamento del prodotto interno lordo aggregato: cosa ci racconta il PIL, cosa ci dice o ci nasconde del nostro benessere? L'Italia vista dal PIL, come emergerà anche nei prossimi capitoli, è un'Italia dalle molte facce, talvolta diverse da quelle che appaiono guardando ad altri indicatori di sviluppo. La Figura 1 mostra l'andamento del PIL nominale pro capite, cioè il reddito lordo medio di ogni italiano, in valori correnti, dal 1861 a oggi. La figura, come è uso, è in scala semi-logaritmica – anni nelle ascisse e logaritmi nelle ordinate – per «comprimere» i valori e dare al lettore la possibilità di valutare le fasi di crescita (anche solo confrontando le diverse pendenze della serie nei vari periodi) e i momenti di rallentamento. Quella figura, tuttavia,

non è che una tra le possibili: differenti stime del prodotto totale, come accennato sopra, portano a rappresentazioni dissimili, mostrano *paesaggi* diversi. Il paese visto dal PIL di Figura 1 – ottenuta coi dati di Baffigi e aggiornata con i più recenti dati Banca d'Italia-Istat – mette in luce, infatti, un «paesaggio» che non è lo stesso che si poteva vedere con i dati di Maddison, pur aggiornati, o con quelli di Fuà-Ercolani, poi rivisti da Istat o Rossi, Sorgato e Toniolo menzionati sopra. Mutando il paesaggio, cambia anche l'interpretazione che ne diamo.

Sono le pendenze, le fasi di crescita e i punti di svolta che possono risultare diversi a seconda delle serie (dei paesaggi). È vero che, solitamente, si ricorre a momenti o episodi precisi per suddividere le fasi storiche, per comodità, perché sovente è attorno a quelli che si hanno snodi e mutamenti. È anche vero, però, che lo sviluppo economico e sociale ha avuto i suoi specifici punti di svolta, che non sempre hanno coinciso con eventi storici maggiori ma che sono stati il risultato dello scoppio di crisi e trasformazioni sottostanti (Ardeni, 2019). Le fasi di crescita o stagnazione che osserviamo nell'andamento del PIL possono quindi essere definite alla luce di eventi storici o di precisi punti di svolta e sarà quindi di interesse andare a vedere quanto esse corrispondano a periodi di miglioramento o peggioramento degli indicatori di benessere indipendenti dal PIL stesso.



**FIGURA 1. Il PIL italiano pro capite, dal 1861 al 2020**

Fonte: Baffigi (2015) per il periodo 1861-2013 e Istat e Banca d'Italia (<http://seriestoriche.istat.it> e <http://dati.istat.it>) per gli anni più recenti. I dati sono espressi in logaritmi naturali.

Il nostro viaggio, come detto, parte dall'Unità d'Italia, avvenuta nel 1861 e già questo richiede un *caveat* importante per le analisi che seguono. Con il 1861, infatti, quegli Stati e staterelli nei quali il paese era stato suddiviso geograficamente e amministrativamente per secoli vennero annessi – con plebiscito popolare o accordo – al Regno di Sardegna governato dai Savoia. [1] Nella gran parte dei casi, questa divisione territoriale si era mantenuta per centinaia d'anni, garantendo comunque una fitta rete di interrelazioni, traffici e scambi tra i vari Stati. La lingua italiana, anche se veniva compresa in molte parti d'Italia, non era la lingua madre per la maggioranza della popolazione e

ognuno si esprimeva nel dialetto della sua regione. Pur nella evidente contiguità delle famiglie regnanti, ogni Stato faceva storia a sé in termini di leggi, consuetudini e costumi e, anche se l'interrelazione con gli altri paesi europei era andata crescendo nel corso degli ultimi secoli, essi restavano ancora largamente indipendenti e poco connessi.

Il 17 marzo 1861 nasce il Regno d'Italia, con Vittorio Emanuele II sovrano e capitale Torino e il re non cambia neppure nome – e resta pur sempre il *secondo* Vittorio Emanuele – e diviene Re d'Italia; nel 1866 viene annesso il Veneto, incluse le province di Mantova e Udine, dopo una costosa guerra all'Austria – la Lombardia era passata sotto i Savoia solo due anni prima, nel 1859, quando Nizza era diventata francese –, mentre Roma e tutta la regione dell'odierno Lazio (ciò che rimaneva dello Stato della Chiesa, tranne il Vaticano) vengono annesse nel 1870 e la capitale portata da Firenze a Roma. Se quindi lo Stato unitario nasce formalmente nel 1861, è solo dal 1870 che esso comprende quell'estensione territoriale e di popolazione – con l'esclusione significativa del Trentino-Alto Adige e di Trieste, che entreranno a far parte dell'Italia nel 1918, oltre ai territori dell'Istria e della Dalmazia – che avrà poi per i decenni successivi e fino al 1945. Così, se il primo Censimento nazionale fu nel 1861, è del 1871 la prima rilevazione statistica che interessa l'insieme del paese (pur se non nei confini odierni). Tuttavia, per comodità e coerenza, molte stime anche recenti relative all'Italia fanno riferimento al 1861 come momento «fondativo» dell'Italia moderna.<sup>[2]</sup>

## 2.1. Il paesaggio italiano a volo d'uccello

Che il PIL pro capite non sia – come detto – una misura affidabile del benessere lo si può vedere considerando che, già nei cinquant'anni dopo l'Unità, molti indicatori, tra cui quelli di salute e istruzione, sono notevolmente migliorati rispetto al moderato aumento del reddito nazionale. Se si guarda al PIL pro capite, l'Italia non sembra convergere con i paesi di più antica industrializzazione. Se invece si volge l'attenzione ad altri indicatori di benessere – aspettativa di vita alla nascita, mortalità nei primi cinque anni di vita, alfabetizzazione – la convergenza appare evidente. Il PIL è solo un'approssimazione dello sviluppo – inteso come liberazione dai vincoli, dalle catene. Tenendo bene in mente questo *caveat* possiamo ora guardare alla Figura 1.

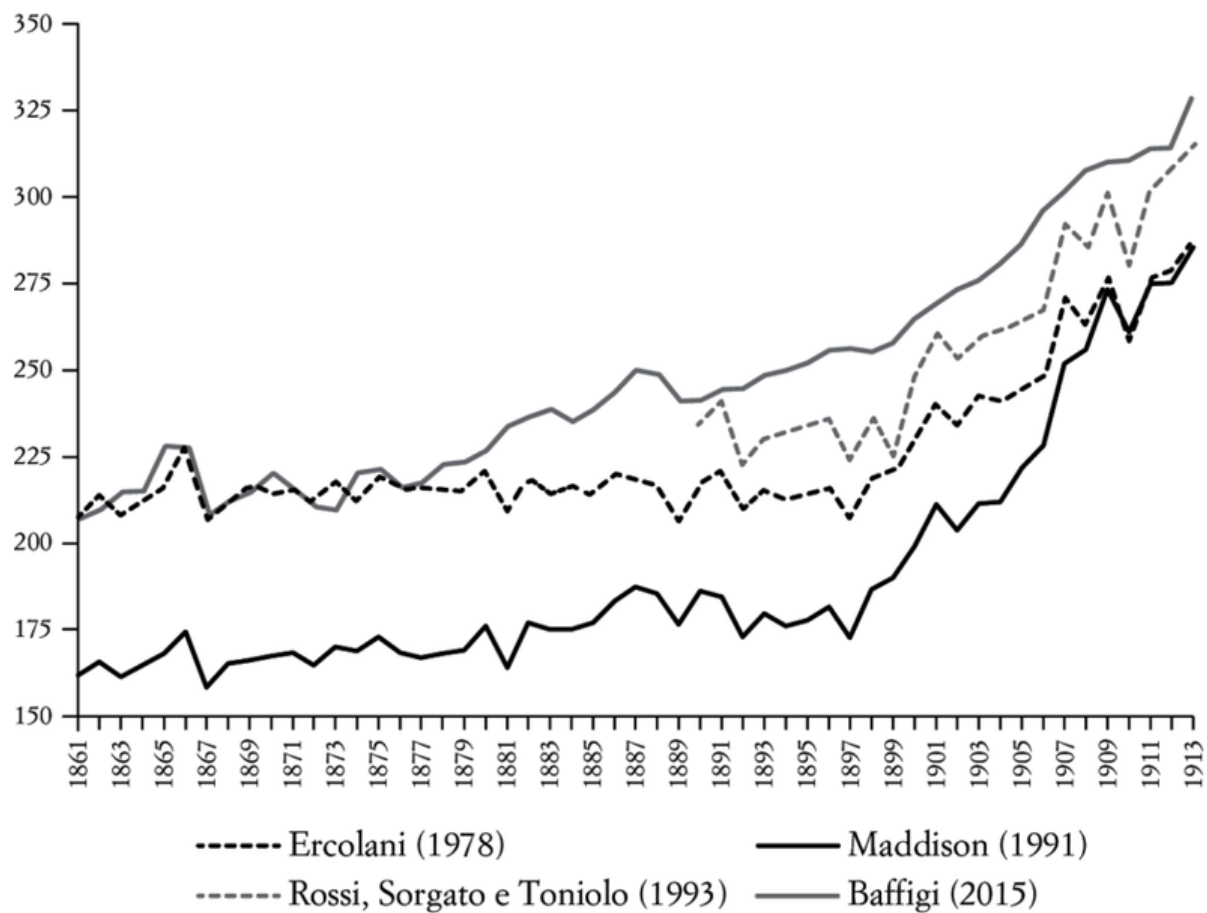
Cosa si può vedere? Un processo di crescita lenta ma continua fino al 1914, alcuni anni di turbolenza durante la Prima guerra mondiale con varie oscillazioni, una buona ripresa negli anni Venti, un calo dopo il 1929, con successiva ripresa, un crollo negli anni della Seconda guerra mondiale. Poi, un aumento notevole, rapido, che porta il PIL a superare da subito i livelli precedenti e a salire ad uno stesso ritmo (la pendenza) fino agli anni Settanta, quando la crescita comincia a rallentare, frenare di nuovo con la fine degli anni Ottanta fino a divenire quasi piatta dopo l'inizio del nuovo secolo.

Se questa breve descrizione «visiva» evidenzia già alcuni tratti caratteristici del percorso seguito dal PIL nel corso del tempo, essa va però qualificata sottolineando le principali differenze tra la serie della Banca d'Italia di Baffigi – quella della figura – e le altre – di Ercolani (1978), di Rossi, Sorgato e Toniolo (1993) e di



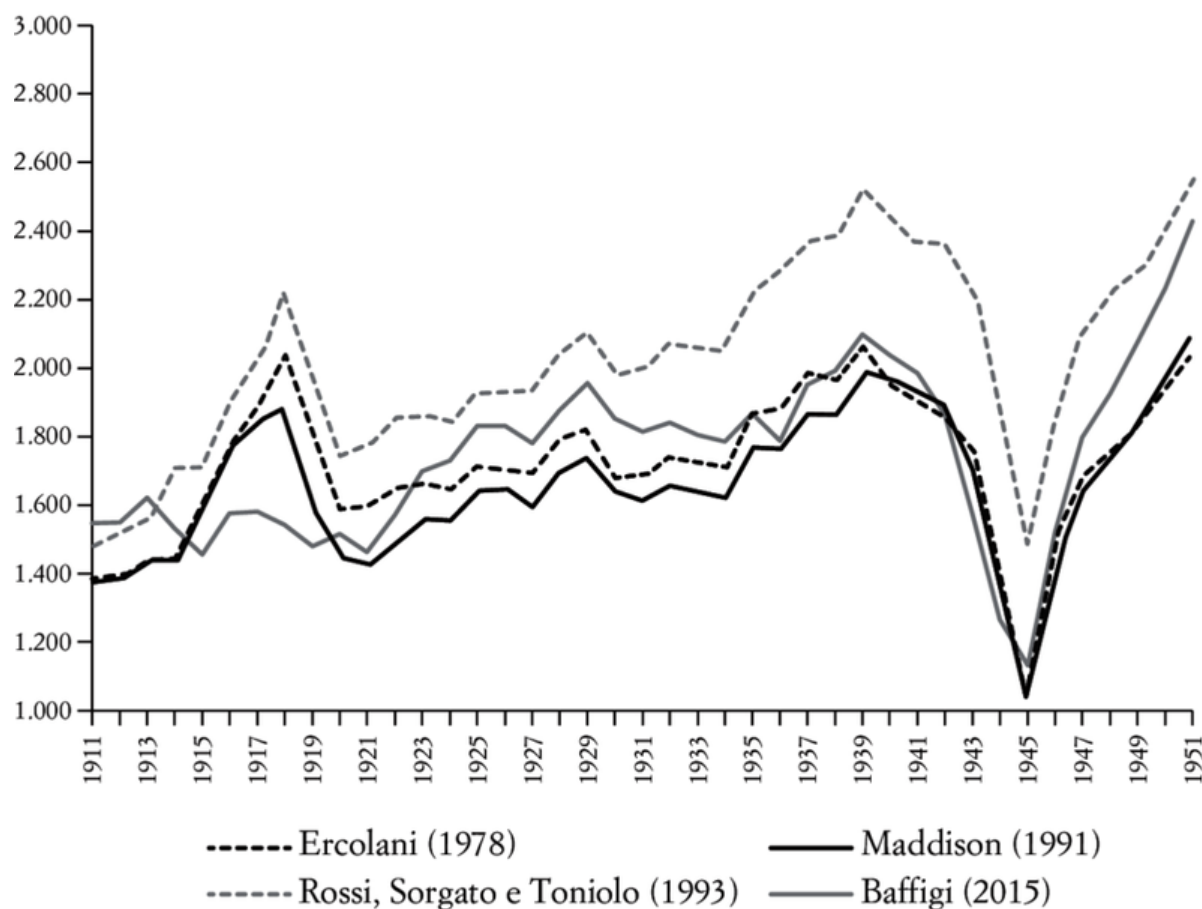
Maddison (1991) – che influiscono non poco sulla caratterizzazione dei vari *paesaggi*. Il paese visto dal PIL, in questi paesaggi, non è infatti lo stesso.

*In primis*, la serie del PIL di Baffigi presenta una crescita del PIL più regolare lungo i cinquant'anni successivi all'Unità d'Italia, mentre le serie temporali precedenti mostrano un'improvvisa e acuta accelerazione, un «decollo», nel ritmo di crescita verso la fine dell'Ottocento – nel 1896 – dopo i decenni approssimativamente stagnanti della prima Italia postunitaria. Nelle stime di Baffigi questa discontinuità appare molto meno marcata, per diverse ragioni: la rivalutazione del contributo del prodotto agricolo nel periodo, durante e dopo la «crisi agraria» degli anni Ottanta (grazie al lavoro di Federico);<sup>[3]</sup> il contributo del prodotto industriale (ricostruito da Fenoaltea);<sup>[4]</sup> la rivalutazione dell'effetto di traino derivante dall'economia mondiale finalmente uscita dalla prima «grande depressione» che si trasse dal 1873 al 1896. Nell'era giolittiana ci sarebbe dunque un'accelerazione, non un *decollo*, del PIL: i primi cinquant'anni del Regno sono così quelli d'una crescita lieve, seppur significativa e costante (Figura 2).<sup>[5]</sup> È l'interpretazione dello sviluppo italiano à la Gerschenkron (e à la Rostow) che non appare più confermata, a favore di una che vede uno sviluppo lento e cumulativo.



**FIGURA 2. PIL pro capite, 1861-13 (in migliaia di euro, ai prezzi 1911)**

Fonte: Baffigi (2015), Ercolani (1978), Maddison (1991), Rossi, Sorgato e Toniolo (1993). I dati originali del PIL a prezzi di mercato – qui in valori costanti a prezzi del 1911 – sono convertiti in euro.



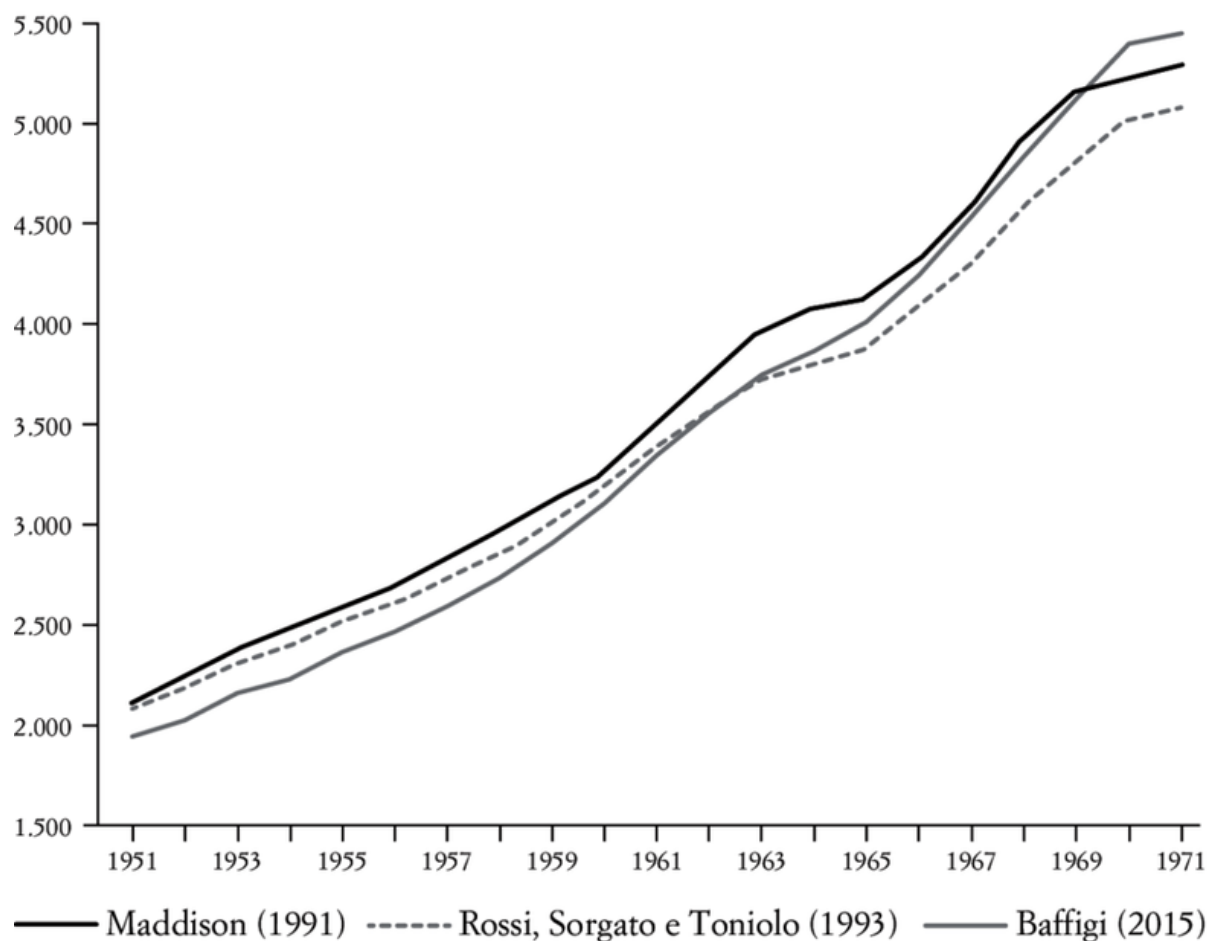
**FIGURA 3. PIL pro capite, 1911-51 (in migliaia di euro, ai prezzi 1938)**

Fonte: Baffigi (2015), Ercolani (1978), Maddison (1991), Rossi, Sorgato e Toniolo (1993). I dati originali del PIL a prezzi di mercato – qui in valori costanti a prezzi del 1938 – sono convertiti in euro.

In secondo luogo, le precedenti serie temporali del PIL descrivevano gli anni della Prima guerra mondiale come un periodo di rapida crescita del prodotto italiano (dovuta alla spesa pubblica e quindi alla produzione industriale, per via dello sforzo bellico), un fenomeno unico, tuttavia, se confrontato alle prestazioni di altri paesi durante gli stessi anni. In tale periodo, la serie del PIL di Baffigi segue invece un percorso molto più moderato, in ragione degli adeguamenti apportati per

incorporare le nuove stime del valore aggiunto nel settore del terziario – nelle quali, in particolare, sono state riviste le stime del valore aggiunto delle Amministrazioni pubbliche – e le revisioni di quelle sul settore finanziario (Figura 3).

In terzo luogo, infine, le precedenti stime del PIL non parevano cogliere in pieno la portata della Grande Depressione in Italia, laddove il calo dell'attività economica negli anni successivi al 1929 risultava essere stato relativamente contenuto rispetto a molti altri paesi europei (con una relativa ripresa già dal 1931). Viceversa, la serie di Baffigi suggerisce che il calo della produzione italiana sia stato più forte (e più duraturo, fino al 1935) di quanto ritenuto in precedenza e che la ripresa abbia richiesto alcuni anni per tornare al livello precrisi (non prima del 1938).



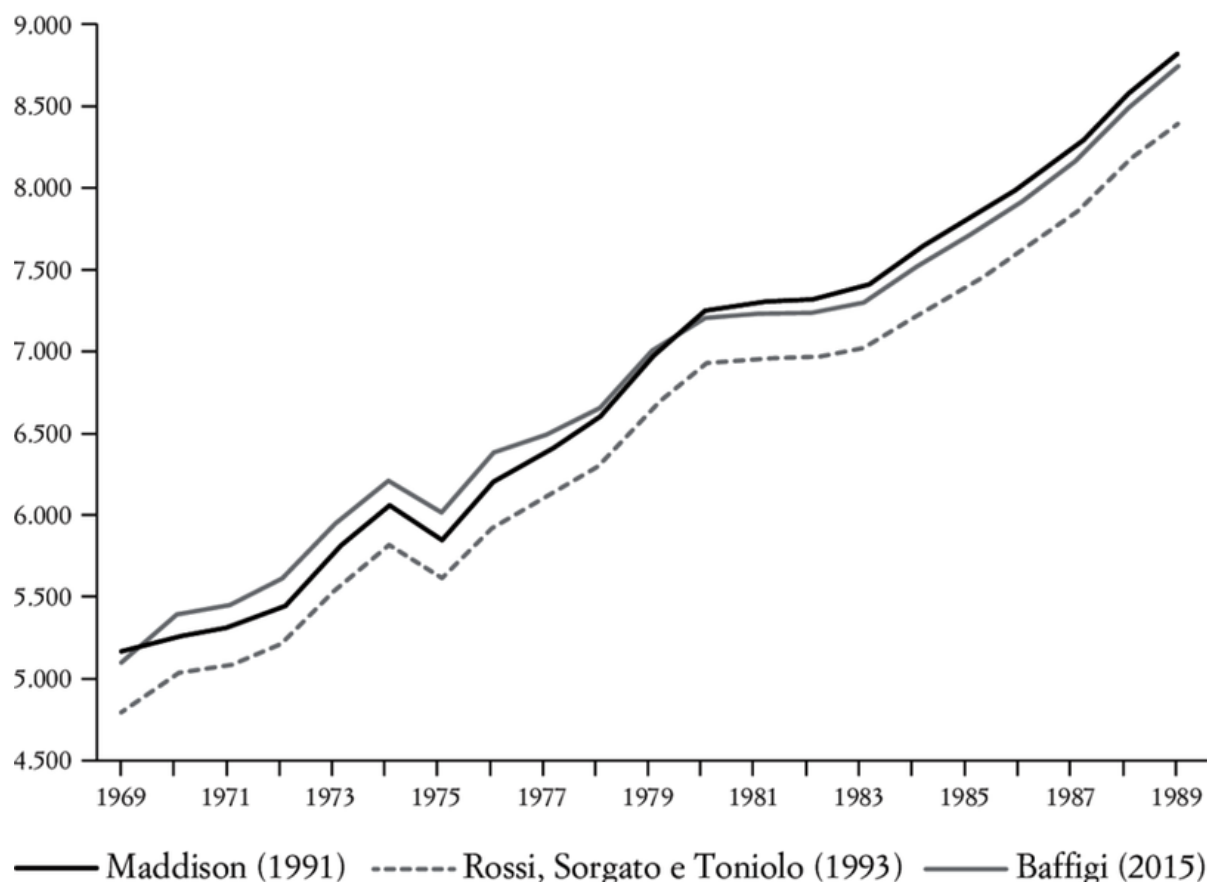
**FIGURA 4. PIL pro capite, 1951-71 (in migliaia di euro, ai prezzi 1985)**

Fonte: Baffigi (2015), Maddison (1991), Rossi, Sorgato e Toniolo (1993). I dati originali del PIL a prezzi di mercato – qui in valori costanti a prezzi del 1985 – sono convertiti in euro.

I paesaggi rivelati dalle serie vecchie e nuove dopo il 1951 appaiono invece più coerenti (Figura 4), con un'unica difformità dovuta al rallentamento del 1964, ora meno evidente nella serie di Baffigi rispetto a quelle di Maddison e di Rossi, Sorgato e Toniolo.

E anche negli anni tra il 1970 e il 1989 – allorché si interrompono le altre serie (quelle di Ercolani si fermano al 1970)

– appaiono difformità nell’ampiezza delle svolte (Figura 5), più ampie in quelle di Maddison e di Rossi, Sorgato e Toniolo che in quella di Baffigi, che supera quella di Maddison già nel 1970 ma ne viene di nuovo superata nel 1980.



**FIGURA 5. PIL pro capite, 1969-89 (in migliaia di euro, ai prezzi 1985)**

Fonte: Baffigi (2015), Maddison (1991), Rossi, Sorgato e Toniolo (1993). I dati originali del PIL a prezzi di mercato – qui in valori costanti a prezzi del 1985 – sono convertiti in euro.

Come detto, quindi, i paesaggi emergenti dalle varie serie sono diversi e quelli delle serie più recenti mostrano una minore variabilità e maggiori continuità e costanza del processo di crescita. In termini numerici, i dati di Baffigi ci dicono che,

dall'Unità ai giorni nostri, il reddito pro capite *reale* è cresciuto di circa tredici volte e mezza: se nel 1861 era stimabile in poco più di 2.100 euro (a prezzi costanti del 2010), nel 2007, quando ha raggiunto il picco non più superato, ha quasi toccato i 29 mila euro annui. Il PIL totale del paese, invece, è salito dai 55 miliardi di euro iniziali ai 1.687 miliardi del 2007 (un aumento di 30 volte), mentre la popolazione è cresciuta di 2,2 volte, passando da 26 a 60 milioni di residenti. La storia economica dell'Italia è esattamente questa: va da un PIL che è vicino alla media del pianeta a quello dei paesi più ricchi. Come nella vita, molte cose cambiano, e ciò che è stato realizzato ieri e vissuto oggi richiede una ricerca continua al fine di mantenere uno standard di vita simile a quello di ieri.

Il processo di crescita, dal 1861 ad oggi, è stato (quasi) continuo ma è negli ultimi decenni che esso ha rallentato fino quasi a fermarsi. Nei primi anni dopo l'Unificazione l'economia si espande lentamente e lo sviluppo economico e sociale del paese è moderato, concentrato nelle aree urbane del Centro-Nord. La crescita accelera dopo il 1896, per consolidarsi lungo gli anni del governo Giolitti, ma solo in alcune aree. L'Italia si trova a competere con paesi che sono già industrializzati e sono più avanti nello sviluppo economico. Arrivando «in ritardo», l'Italia ha il vantaggio di poter utilizzare manodopera abbondante e a basso costo con tecnologie prodotte da altri e si specializza nell'industria pesante – siderurgica, metalmeccanica e dell'energia – per la quale importa le materie prime – e in prodotti tradizionali – tessili e vestiario, calzature e mobili a basso valore aggiunto – poco redditizi per chi è già sviluppato – e che non richiedono un capitale fisico e finanziario rilevante,

necessitano di una spesa in ricerca quasi nulla e impiegano principalmente lavoro manuale (la grande industria viene finanziata dalle banche, sostenute dallo Stato). In questo modo la struttura produttiva può rimanere piccola o piccolissima, come è tipico dei settori tradizionali. Lo sviluppo industriale, che si concentra in alcune aree, si riflette in un certo aumento del reddito, per alcune fasce e zone, e nell'aumento dei prezzi e dei livelli salariali, che acuisce le disuguaglianze e consente di attrarre manodopera, soprattutto dall'agricoltura. Questo si riflette su tre aspetti. Il primo è l'occupazione: i lavoratori fuoriusciti dall'agricoltura non assorbiti dall'industria pesante non confluiscono automaticamente nella piccola e media industria, che non è particolarmente estesa sui territori, e tendono quindi ad emigrare. Il secondo è il perdurante basso livello dei salari, dovuto al persistente eccesso di forza lavoro, rafforzato dal divario demografico che spingerà l'emigrazione interna.<sup>[6]</sup> Infine i «deficit gemelli». Se la spesa pubblica di un PSR è necessariamente alta – si devono costruire infrastrutture, ad esempio – ma non lo sono le entrate, la bilancia dei pagamenti è spesso in passivo (è vero che molto di ciò che viene prodotto viene esportato, ma le importazioni di materie prime, semilavorati e prodotti finali sono superiori). Si assiste così, nel corso dei decenni, ad una polarizzazione tra una vasta area con più manifattura – e salari e produttività più alti – che corrisponde al Triangolo industriale del Nord-Ovest e un'area prevalentemente agricola. Ciò anche per ragioni geografiche – lo sviluppo industriale si diffonde localmente per aree contigue, perpetuandosi nel tempo grazie al formarsi di specializzazioni, mentre non si investe in R&S.<sup>[7]</sup>



Fino alla Prima guerra mondiale il PIL cresce in modo «liscio» – anche se Fenoaltea (2020) produce per quel periodo dati più turbolenti, e convincenti – ma nei trent’anni successivi, con la Grande Depressione in mezzo, esso conosce variazioni pesanti. Le oscillazioni e le crisi sono frequenti, anche perché il sistema finanziario e bancario nazionale e internazionale è fragile. Nel 1945 il PIL pro capite torna al livello di quello di inizio secolo ed è nel secondo dopoguerra, allorché il paese si ricostruisce e si trasforma, che esso riprende ad aumentare speditamente, conoscendo la sua «età dell’oro». I treni tornano a marciare in ritardo, ma la crescita è esponenziale e la nazione sfrutta appieno sia l’apertura ai mercati esteri che la spesa pubblica in infrastrutture. Come chiaramente mostra la Figura 1, la crescita del prodotto si concentra nel periodo successivo alla Seconda guerra mondiale, nella fase repubblicana, che sarà il periodo di maggiore e più veloce espansione economica del paese.<sup>[8]</sup>

La crescita rapida si interrompe verso la metà degli anni Settanta, sia per ragioni interne che per le molteplici ragioni esterne, tra cui la fine del «sistema di trattati di Bretton Woods». La breve «età dell’argento» che ne segue vede un tasso di crescita medio più basso in una fase pur sempre di espansione che si interrompe nel 1989, quattro anni prima di quel 1992 che segna l’anno emblematico della fine della cosiddetta Prima Repubblica. Ed è la crisi valutaria del 1992 a segnare l’*annus horribilis* del PIL (e dell’Italia) e dell’aumento del benessere degli italiani. Il tasso di crescita medio del PIL, che nel dopoguerra si aggira attorno al 6%, cala negli anni Settanta al 3,6% medio nel decennio, e nei tre decenni successivi, rispettivamente al 2,4, 1,5 e 0,4% fino allo 0 del periodo dopo il 2011.

Dopo tredici decenni di crescita economica continua seppur a sbalzi e con varie oscillazioni, accompagnati da una distribuzione più equa, soprattutto nella fase più espansiva, negli anni Novanta l'Italia entra in una fase caratterizzata da bassa crescita, disuguaglianze e senso di vulnerabilità in aumento, tanto che i livelli di benessere raggiunti appaiono a rischio per le generazioni future. E oggi, a più di un secolo e mezzo dall'Unità, il sentimento di realizzazione di aver condotto il paese dai margini al centro si mescola alla preoccupazione per cui ciò che è stato raggiunto potrebbe non durare per sempre.

Certo, l'Italia «ne ha fatta di strada», anche nei confronti internazionali. Come illustravano i dati di Maddison, nel 1820 «l'Italia era ancora solo una espressione geografica», come ebbe ad affermare Metternich (ma anche Germania e Belgio lo erano, se è per questo). E purtuttavia, il prodotto pro capite medio italiano era quasi equivalente alla media dei paesi europei e pari al 67,5% di quello del Regno Unito, il paese più ricco. Cinquant'anni dopo, «nel 1870, il prodotto pro capite medio italiano era sceso al 39,1% della media dei paesi occidentali, scontando un sostanziale perdurare delle sue condizioni strutturali di economia prevalentemente agricola e il ritardo nel processo di industrializzazione» (Ardeni, 2019, p. 18).

Nei quarant'anni successivi le cose non cambiano. Se «nel 1870, l'Italia era ultima in termini di PIL pro capite tra i paesi occidentali, buona ultima essa resta alla fine del periodo, nel 1913, ancor più lontana dagli altri paesi che hanno visto il loro reddito nazionale medio aumentare in misura consistente» (Ardeni, 2019, p. 20). Nel periodo successivo e fino al 1945, l'Italia è ancora «ultima, con un prodotto pro capite che oscilla

leggermente con fasi di tenuta e fasi di rallentamento, il più vistoso dei quali è, naturalmente, quello tra il 1941 e il '45, quando esso scende ad un livello pari a quello di fine Ottocento» (Ardeni, 2019, p. 23).

Tra il 1946 e il 1973 – i (quasi) «trent'anni gloriosi», come sono stati definiti – il PIL pro capite di tutte le principali economie avanzate cresce costantemente, a tassi robusti. E l'Italia «partecipa anch'essa alla corsa in modo eccellente, avvicinandosi ai principali paesi, pur rimanendo buona ultima e a capo del drappello dei GIPSI europei (Grecia, Irlanda, Portogallo, Spagna e Italia)» (Ardeni, 2019, p. 24). Ed è dopo il 1973, per fasi successive via via più rallentate, che l'Italia rimane nel novero delle economie avanzate, ma sempre più distanziata, accumulando ritardo a ritardo.

La struttura dell'economia è cambiata: da agricoltori siamo diventati prima operai, poi impiegati e ora lavoratori *high-skilled* (alcuni) o manuali a salario bassissimo (la gran parte) o disoccupati.<sup>[9]</sup> Sapremo essere lavoratori *part-time* e felici nel prossimo futuro? Viviamo più a lungo e spesso in modo sano, abbiamo meno figli e siamo più istruiti (non tutti, però), ma che dire del nostro benessere? Questo è un risultato che dipende da diversi fattori che non hanno nulla di «automatico», ragion per cui non ci si può attendere che le cose procedano come sempre. Così, ad esempio, mentre il numero di chi va all'università e l'aspettativa di vita aumentano (lentamente), il numero dei reati e degli infortuni sul lavoro è ancora troppo alto, le aree verdi e la qualità dell'aria e dell'acqua si riducono. Il lavoro dipendente a tempo indeterminato diminuisce e aumenta il lavoro *part-time* e

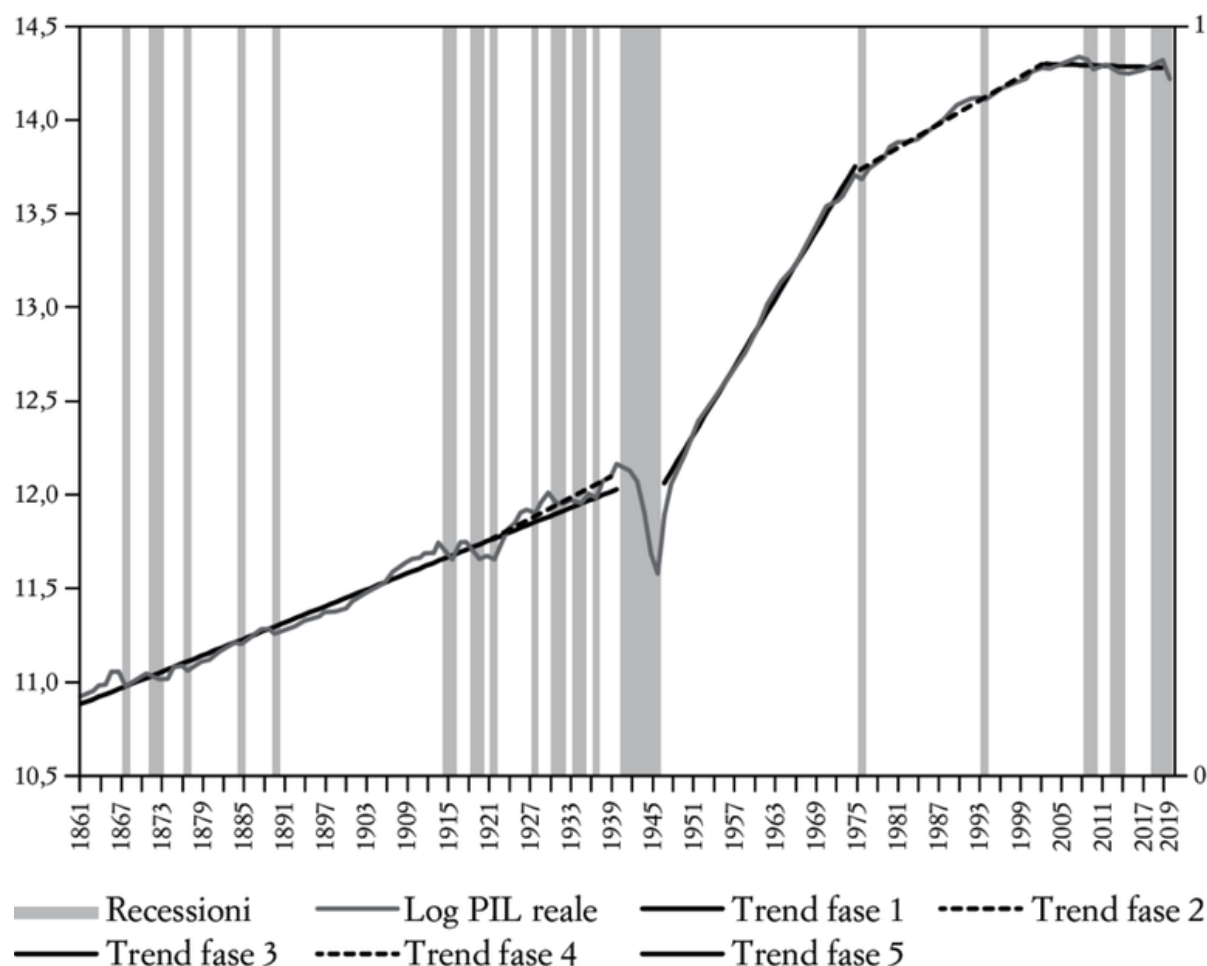
precario, la popolazione invecchia e gli over 60 sono ora di più degli under 30. La società cambia, ma il progresso non è più la costante dei nostri giorni.

## 2.2. Fasi, trend e svolte in vari paesaggi

Per meglio comprendere dove ci troviamo e dove stiamo andando, un'analisi dell'evoluzione del prodotto e delle fasi del suo sviluppo può essere d'aiuto. A ben guardare, infatti, il quadro sopra delineato mostra chiaramente l'esistenza di un processo continuo di crescita del PIL interrotto da vari episodi – alcuni, per così dire, «interni» all'economia, altri dovuti a fenomeni esterni come le guerre – con velocità differenti nelle varie fasi, fino al rallentamento recente che appare quasi come uno stop. L'identificazione delle fasi di crescita e dei punti di svolta nei quali la velocità è cambiata non è cosa semplice. Vi sono *cambiamenti strutturali* dell'economia che si manifestano nel variare dei tassi di crescita del PIL *tendenziali*, che hanno carattere di «struttura», cioè permanente, che potrebbero essere rilevati da un'analisi econometrica.<sup>[10]</sup> Com'è ovvio, però, anche una tale analisi dei *cambiamenti strutturali*, di per sé neutra, dovrebbe tenere conto del contesto economico e sociale. Sono infatti le *crisi* – i *punti di svolta* – che segnano le trasformazioni dello sviluppo italiano nel corso dell'ultimo secolo e mezzo (Ardeni, 2019) che si riflettono poi in quei *cambiamenti*. Anche senza addentrarci in complesse analisi econometriche, tuttavia, se guardiamo ai *tassi di crescita*, non solo ai *livelli* del PIL – escludendo gli anni di guerra e quelli immediatamente postbellici (ovvero i periodi 1914-20 e 1940-47) – e prendendo come anno di ripartenza quello in cui il PIL pro capite raggiunge

il valore preguerra (1921 e 1948), possiamo identificare cinque fasi, evidenziate in Figura 6 con i relativi trend di crescita.<sup>[11]</sup>

La prima, con la costruzione dello Stato unitario e gli anni della *belle époque*, dal 1861 al 1913, col 1896 come spartiacque, che possiamo chiamare la fase dell'Italia liberale; la seconda, che comprende gli anni tra le due guerre, 1921-39, ed è la fase dell'Italia fascista, in cui il trend di crescita è appena maggiore; la terza, con gli anni del «miracolo» e del boom, 1948-74, quando il PIL totale e pro capite registra un'intensa accelerazione della crescita, che possiamo chiamare la fase dell'«età dell'oro»; la quarta, tra il 1975 e il 2001, col 1992 come spartiacque, che possiamo chiamare la fase del rallentamento (in cui il trend di crescita è comunque maggiore di quello del primo cinquantennio); la quinta, gli anni dell'introduzione dell'euro, dal 2001 al 2019, che coincide con l'affermarsi della globalizzazione, che possiamo chiamare la fase del ristagno e del declino (con trend di crescita negativo). Sarà la pandemia da Covid-19 a segnare l'inizio di una nuova fase, nel 2020, di cui ancora non possiamo disegnare i tratti.



**FIGURA 6. PIL, recessioni e trend di crescita lineari nelle cinque fasi, 1861-2019 (logaritmi dei valori in migliaia di euro, ai prezzi 2010)**

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia (2015) e Istat (<http://dati.istat.it>).

## *L'Italia liberale. Viva i bambini (e i giovani)!*

Nel periodo compreso tra il 1862 e il 1913 la crescita del PIL pro capite è piuttosto modesta, con una media sull'intero periodo dell'1,45% annuo – 0,8 fino al 1896, 1,7 dopo – e un trend di crescita uniforme, che denota un aumento costante. I consumi privati – come sempre avviene per i paesi arretrati – trainano la crescita per i tre quinti del totale, più del totale degli

investimenti fissi (28%), dei consumi pubblici (9%) e delle esportazioni nette (2%). Nel periodo il terziario contribuisce per circa il 56% della crescita, seguito dall'industria (circa il 25%) e dall'agricoltura (poco più del 19%). E il contributo maggiore viene dai servizi privati, che rappresentano circa il 46% della variazione del valore aggiunto complessivo nell'intero periodo, mentre l'apporto dei servizi pubblici è minore (meno del 10%).

La crescita dell'economia è sostanzialmente omogenea lungo i cinque decenni, pur in presenza di alcune oscillazioni, e solo nell'ultima parte presenta una certa accelerazione. Il contributo di agricoltura e industria è significativo e costante, come vedremo nella Parte II, particolarmente in alcuni settori e prodotti, confermando quanto sostenuto da Baffigi, Federico e Fenoaltea e ribaltando così l'idea, che era andata consolidandosi, del periodo come di una successione di una fase di debole crescita seguita da una di sviluppo rapido e tumultuoso (il «decollo»).

Da notare sono la graduale scomparsa del lavoro minorile (si stima che nel 1860, in Italia, l'80% della popolazione di 10-14 anni fosse economicamente attiva) e il crollo della mortalità infantile, entrambi legati al miglioramento delle condizioni di vita (nella Parte III parleremo degli aspetti multi-dimensionali dello sviluppo). La natalità resta alta e l'età media resta bassa, però, per via dell'ancora alta mortalità: sono dunque i giovani ad essere i «vincitori» di quel mezzo secolo di sviluppo.

Nel periodo dell'Italia liberale, va detto, il benessere degli italiani appare fortemente sottovalutato se misurato solo con il reddito pro capite. Vari indicatori, come quelli relativi alla salute

e all'istruzione, offrono un quadro significativamente migliore, se confrontati al moderato aumento del PIL per persona (che aumenta di poco più di una volta e mezzo, in termini reali). E questo anche nel confronto con altri paesi. Durante gli anni tra le due guerre, invece, mentre il PIL pro capite continuerà a crescere analogamente ad altri paesi, con alti e bassi, gli standard di vita resteranno più o meno invariati.

Gli anni del periodo liberale sono poi caratterizzati dall'intervento statale a sostegno delle imprese, che darà buon impulso al settore industriale. La storia degli interventi pubblici – motivati dall'esigenza di favorire lo sviluppo del paese – risale alle ultime decadi dell'Ottocento e si intreccia con la storia politica ed economica del paese, come vedremo nella Parte II. Le esigenze coloniali e belliche, poi, spinsero i governi dell'Italia postunitaria a varare forti stanziamenti per la creazione di un'industria pesante e il potenziamento di settori industriali strategici (siderurgico e metalmeccanico) ai fini militari, dando però luogo a un'industria ipertrofica legata strettamente alle commesse statali. Il rapporto tra Stato e imprese resterà stretto anche dopo la Prima guerra mondiale quando l'industria italiana, impegnata in una faticosa riconversione industriale, continuerà a chiedere protezione e sostegni finanziari.

Ciò che caratterizza l'economia dell'Italia liberale è anche il consolidamento dei divari regionali preunitari, con il mantenimento delle «vocazioni produttive» originarie, pur alleviato da un notevole sforzo sul piano delle infrastrutture e della presenza dello Stato sul territorio (Bevilacqua, 2005; Felice, 2013). Già nel 1871, ad esempio, il reddito pro capite del Sud è inferiore del 10% rispetto alla media nazionale, mentre il valore



aggiunto pro capite della manifattura meridionale è inferiore del 30% a quella del Nord-Ovest e del 10% rispetto alla media (Felice, 2017). Come vedremo sotto, poi, accanto al divario tra Nord e Sud se ne manifesta uno tra Est e Ovest (come evidenziato da Fenoaltea, 2006, 2007).

### *L'Italia fascista. Ricino e nuvole*

Gli anni tra le due guerre mondiali (1921-39) registrano prima un'accelerazione nella crescita del PIL ancora sostenuta dal settore privato, una recessione e poi una ripresa. Il PIL, nel periodo, cresce ad un tasso medio annuo del 2,6% e quasi la metà del suo aumento è imputabile ai consumi privati e un quinto alle spese di investimento. La spesa pubblica, a sua volta, contribuisce solo con un incremento del 6% rispetto al periodo precedente, mentre le esportazioni nette registrano un +27%, a causa del forte calo della domanda di importazioni (- 22%) in conseguenza delle politiche autarchiche del regime fascista.

Nel periodo, l'industria è di gran lunga il principale settore produttivo, contribuendo per oltre il 50% alla crescita del valore aggiunto totale. Anche l'apporto del terziario resta elevato, mentre l'agricoltura fa registrare un contributo negativo (quasi il 2%). Ad un livello maggiore di disaggregazione settoriale, si nota che il contributo dei servizi privati diminuisce notevolmente rispetto al periodo precedente (circa il 34%), a differenza dei servizi pubblici, la cui quota nella crescita globale del valore aggiunto è ora maggiore (circa il 16%).

Secondo i dati di Baffigi, dopo la crisi del 1929, il PIL italiano recupererà solo nel 1935 il livello precrisi, per ridiscendere poi nel 1936. L'intero periodo, nel suo complesso, si contraddistingue

per un trend di crescita maggiore, rispetto al periodo precedente, con una oscillazione più ampia, tuttavia, la cui durata è più estesa di quanto emergeva dai dati precedenti. Si deve alla rottura della nefasta simbiosi tra banca e industria e alla nascita dell'IRI, peraltro, se la Grande Depressione non ebbe in Italia lo stesso impatto che altrove in Europa. Negli anni 1921-31, in ogni caso, la maggior parte dei benefici della crescita appare essere appannaggio del 20-30% più ricco della popolazione.

Sul piano territoriale, lo sviluppo industriale non favorisce ovviamente le regioni meridionali che mantengono in buona parte la loro vocazione agricola per grande parte della popolazione e una certa presenza delle strutture pubbliche in parte parassitarie. L'enfasi «ruralista» del regime fascista non contribuisce per nulla alla crescita del settore agricolo, che rimane stagnante nella sua funzione di «spugna» per assorbire manodopera e non fa nulla per favorire lo sviluppo del Mezzogiorno.

### *L'età dell'oro. I 7 mila giorni ruggenti*

La fine della Seconda guerra mondiale – che vede la conclusione per l'Italia e per l'Europa di un trentennale, devastante stato bellico – coincide con una parziale rifondazione, cui seguirà un lungo periodo di sviluppo economico e sociale, una «età dell'oro» che durerà 7 mila giorni ruggenti. La ricostruzione si accompagna all'espansione dell'industria su piccola e larga scala – a partire da linee già tracciate nei decenni precedenti – e con l'apertura al commercio internazionale, che segna una vera e propria innovazione «schumpeteriana» per il paese. Sarà questo, infatti, che agirà

come fondamentale fattore d'impulso alla domanda, allargando il mercato.

Vari furono i fattori che concorsero alla rinascita. Il celebrato Piano Marshall americano, operativo tra il 1948 e il 1952, fu di ammontare tutto sommato modesto – in rapporto al PIL – ma mirato all'importazione di tecnologia, soprattutto statunitense, e materie prime, oltre ad avere un chiaro significato politico-strategico. Il sistema dei cambi fissi stabilito a Bretton Woods nel 1944 e l'integrazione nel mercato europeo – progressivamente dal 1957 – sono gli altri fattori di stabilità. Le poche grandi imprese – molte a capitale pubblico – si cimentano nelle produzioni più diverse, dalla siderurgia alla chimica, agli elettrodomestici, cui si accompagna l'espansione della piccola e media impresa che si giova del *Made in Italy* per l'export. In questo senso, avere più mercato – anche se per prodotti a medio-basso valore aggiunto – consente all'Italia di rifornirsi di tecnologia ed energia di cui difetta. La crescita *export-led* di cui parla Graziani (1979a) è da leggere così. Sono le esportazioni che consentono alla bilancia dei pagamenti del paese di essere in equilibrio con l'estero e di tenere alto il livello della domanda aggregata (e quindi della produttività in valore). Ed è la capacità di produrre a prezzi concorrenziali – grazie al basso costo del lavoro – che consente al paese di emergere e di sfruttare le fasi positive della domanda mondiale.

Nel 1945 il PIL pro capite crolla ai livelli di inizio secolo, ma già nel 1949 ritorna ai valori del 1939. Gli standard di vita, però, non fanno che deteriorarsi e fino ancora al 1946-47 quasi metà della popolazione italiana è denutrita (Sorrentino e Vecchi, 2011). Nel successivo venticinquennio (1950-74), il PIL registra una crescita

eccezionale (del 5,3% medio annuo), per oltre il 50% dovuta ai consumi privati e per meno del 30% agli investimenti fissi totali. La spesa pubblica quasi triplica (con un tasso di aumento del 18%),<sup>[12]</sup> mentre le esportazioni (il cui incremento è più del 20%) sono più che compensate dalle importazioni (che crescono del 24%). Il trend di crescita nel periodo è eccezionalmente uniforme, se si eccettuano il rallentamento del 1964 e quello successivo al 1969, e si arresta nel 1975, allorché matura un cambiamento più «strutturale».

L'iper-inflazione del primissimo dopoguerra diviene presto un brutto ricordo. Tra il 1951 ed il 1964 gli indici dei prezzi alla produzione ed al consumo da 100 arrivano rispettivamente a 118 e 165. E se i secondi aumentano più dei primi è perché agricoltura e servizi non sono in grado di godere dei guadagni di produttività sperimentati dal settore manifatturiero, che danno luogo a un boom dei profitti (come vedremo nella Parte II).

Nonostante l'impetuosa espansione dell'industria, però, la crescita di quegli anni è quantitativamente maggiore nel terziario, che contribuisce a più della metà del valore aggiunto totale. Nella manifattura, gran parte dell'occupazione confluisce nelle industrie ad alta intensità di capitale – raffinazione del petrolio, automobili, prodotti chimici, gomma, meccanica pesante, cemento, acciaio e cantieri navali. Il settore agricolo continua a fornire un contributo negativo alla crescita (circa l'1%), mentre nel terziario sono i servizi privati a far la parte del leone (quasi il 45%), contro il più modesto apporto dell'Amministrazione pubblica (meno del 12%). Tra il 1950 ed il 1973 il PIL pro capite italiano passa dal 38 al 64% di quello statunitense e dal 50 all'88% di quello inglese.

Per tutti gli anni Cinquanta e Sessanta la crescita del PIL, a cui si accompagna una profonda trasformazione della società e dello stile di vita degli italiani, è davvero straordinaria. Il divario tra il Nord e il Sud del paese, in termini di PIL pro capite, si riduce significativamente, anche per via della considerevole migrazione interna ed estera dal Meridione. Si noti che questo è il solo periodo, dall'Unità ad oggi, di convergenza tra Sud e Nord, dovuto anche ad una minore crescita della popolazione meridionale, che in buona parte emigra in misura tale da far aumentare il prodotto per abitante (grazie al calo dei residenti). E anche la distribuzione funzionale e personale del reddito inizia a volgere a favore dei ceti meno abbienti.

La grande cavalcata del PIL, tuttavia, rallenta già a partire dal 1969 – con la quasi piena occupazione, «l'autunno caldo» e gli aumenti salariali – per fermarsi poi nel 1975 dopo la crisi petrolifera del 1973, uno shock esogeno che ha amplissime ripercussioni. Il modello italiano, basato su abbondanza di manodopera, bassi salari, produzioni tradizionali e poca innovazione, entra in crisi. Si aprono così due fronti. Gli aumenti dei salari eccedono la produttività deprimendo profitti e investimenti. E quindi il PIL. D'altra parte, per mantenere l'equilibrio esterno, si riguadagna competitività attraverso svalutazioni che fanno «importare» inflazione, riducendo i salari reali, stimolando le esportazioni nette, almeno fino alla svalutazione successiva. Dal 1971, infatti, dopo la fine del sistema dei cambi fissi stabilito a Bretton Woods e della convertibilità in oro del dollaro decisa unilateralmente dagli Stati Uniti il 15 agosto di quell'anno, l'Italia può sfruttare la leva del cambio che però ha, naturalmente, un costo dal lato dei prezzi.

Il sentiero di crescita del paese appare segnato. La quasi totale assenza della spesa in ricerca e sviluppo<sup>[13]</sup> non porta a innovazione, né di prodotto, né di processo, né nelle piccole e medie imprese, com'è ovvio, né nelle grandi, che su questo versante latitano. La stagnazione si unisce così all'inflazione (che in quegli anni verrà chiamata *stagflazione*). Mentre però l'inflazione viene gradualmente messa a bada sconfiggendo le aspettative di svalutazione grazie all'ingresso nel Sistema Monetario Europeo (SME), al «divorzio» Tesoro-Banca d'Italia e alla politica di concertazione dei redditi perseguita da Ciampi negli anni Novanta, la stagnazione permane, e si resta ancorati a un modello produttivo a basso rapporto tra valore aggiunto ed occupati (produttività in valore) che genera ristagno e ci intrappola.

### *L'età del rallentamento. Un nuovo disordine mondiale*

Gli anni successivi alla fine del sistema di cambi fissi di Bretton Woods e alla crisi energetica del 1973 sono invece caratterizzati da un significativo rallentamento del ritmo di crescita del PIL che, nel periodo 1976-89, scende ad un tasso medio annuo del 2,2%. Sono anni turbolenti – aspri conflitti sociali, terrorismo, tensione politica, una crisi valutaria, due grandi crisi petrolifere e alta instabilità internazionale. La seconda crisi energetica, nel 1979, ci spinge ad entrare nello SME, ma le pressioni inflazionistiche non diminuiscono, favorite dall'aumento dell'indebitamento pubblico. La crisi valutaria del 1992 è drammatica: quando la Lira è costretta a uscire dallo SME il cambio col Marco tedesco è di 1:750; quando viene riammessa, nel novembre 1996, il cambio è di 1:990, svalutato del 32%. Un cambio così tanto svalutato si unisce alla moderazione salariale

sancita dall'accordo Trentin-Ciampi e rende appetibile la prospettiva di incrementare i profitti attraverso le esportazioni senza dover investire in capitale fisico ed umano.<sup>[14]</sup> Sono anche anni di lasca spesa pubblica, di evasione fiscale verso cui ci siamo ormai rassegnati e di «capitani coraggiosi» con il capitale degli altri. Tanto che, mentre il PIL aumenta di un punto e mezzo percentuale all'anno, i profitti veleggiano al 4% e la disuguaglianza distributiva – per la prima volta da molto tempo – torna a crescere. Tra il 1975 e il 2000 l'Italia sperimenta una caduta della quota dei salari sul reddito dal 66 al 51%. Dal 2000 al 2009 tale quota prima risalirà fino al 54% ma poi tornerà a diminuire.

Tra il 1975 e il 2001, i consumi privati sono ancora il principale motore della crescita, con un contributo di quasi il 60%, mentre per la prima volta dall'Unificazione il contributo della spesa pubblica alla crescita del PIL supera quello degli investimenti privati di oltre la metà – quasi il 23% contro meno dell'11%, rispettivamente. Le esportazioni nette, dal canto loro, contribuiscono positivamente alla crescita con oltre il 9%, grazie all'elevato contributo positivo delle esportazioni (35%). Nel periodo, però, la produzione industriale perde slancio, ma comunque spiega quasi il 19% della crescita complessiva. Per contro, il contributo più elevato alla crescita del valore aggiunto (circa l'85%) proviene dal settore terziario. L'agricoltura, da parte sua, continua ad influenzare negativamente la crescita con un contributo negativo di quasi 3 punti percentuali, di poco più consistente rispetto ai periodi precedenti. Il trend di crescita del periodo, pur positivo, è quindi ben meno «inclinato» del

precedente, anche se esso si mantiene, nel complesso, abbastanza omogeneo.

### *L'età della globalizzazione. Il ristagno e poi il declino*

Ciò che accade nel nuovo secolo si deve all'inefficace ruolo di coordinamento del «mercato», dove il benessere di tutti si deve all'egoismo e al tornaconto dei singoli (senza che questo sconfini nell'illegalità dell'evasione fiscale, del lavoro nero o della corruzione). Più semplicemente, la ricerca di come rendere massimo il profitto non si traduce nella ricerca di efficienza e produttività, ovvero in competitività. Nel periodo, la globalizzazione si dispiega in pieno e il sistema di cambi fissi introdotto dall'Euro, che entra in vigore nel 1999, fa il resto. Con un cambio (di partenza) assai svalutato e una politica salariale al limite della deflazione, il commercio estero garantisce profitti facili – senza bisogno di investire in innovazione – pur in presenza di produttività in valore stagnante. Anche perché l'Italia continua a puntare sul *Made in Italy* che mostra il fiato in molti settori nei quali la concorrenza dei paesi emergenti morde. Sono anni, quindi, di profitti alti e tassi di crescita del PIL bassi. <sup>[15]</sup> Tutto ciò mentre, nel confronto internazionale, abbiamo meno spesa in istruzione e meno laureati, una bassa percentuale di addetti alla ricerca e pochi brevetti, e trascurabili investimenti in tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT), che sono il fulcro dello sviluppo del nuovo millennio.

I primi due decenni del XXI secolo finiscono così per divenire un *ventennio perduto*, con un PIL totale che sale fino al suo massimo del 2007, per ricadere e riprendere il suo lento cammino dopo il 2013 e un PIL pro capite in crescita attorno allo



0, nella media del periodo, che non ritorna al suo valore iniziale (Figura 7). Anche la produttività del lavoro (in valore) passa da una crescita positiva a una negativa (in media,  $-0,5\%$  l'anno), mentre l'occupazione e le retribuzioni reali crescono ai modesti tassi dello  $0,1$  e dello  $0,3\%$ , rispettivamente. Soltanto la popolazione totale sembra mostrare una dinamica positiva in questo periodo, registrando un tasso di incremento di nuovo rilevante, più che altro grazie all'immigrazione. Il prodotto viene trainato principalmente dalle esportazioni nette ( $77\%$ ), sostenute da salari reali in calo – la bilancia dei pagamenti va in attivo dal 2012 grazie al calo del tasso di cambio euro-dollaro, oltreché all'export –, dagli investimenti fissi totali ( $45,4\%$ ), dai consumi pubblici ( $24\%$ ) e dai consumi privati ( $0,6\%$ ). Tuttavia, a fronte dell'aumento della popolazione, tali aumenti sono inadeguati, tanto che il PIL totale non ritorna ai livelli precrisi e il PIL pro capite non si riprende (in termini reali). In questo senso, la debole crescita del PIL può essere spiegata dalla sfavorevole *performance* del settore industriale e anche parte dell'agricoltura. Quasi sempre la mancata crescita complessiva, infatti, coincide con il calo relativo del valore aggiunto dell'industria, sebbene il ruolo negativo esercitato dal settore primario durante tutto il periodo rimanga preponderante (circa  $-19\%$ , un apporto ben più elevato rispetto ai decenni precedenti). E i servizi, che contribuiscono positivamente a quasi un quinto della crescita complessiva, solo in parte riescono a compensare la *performance* negativa degli altri settori.

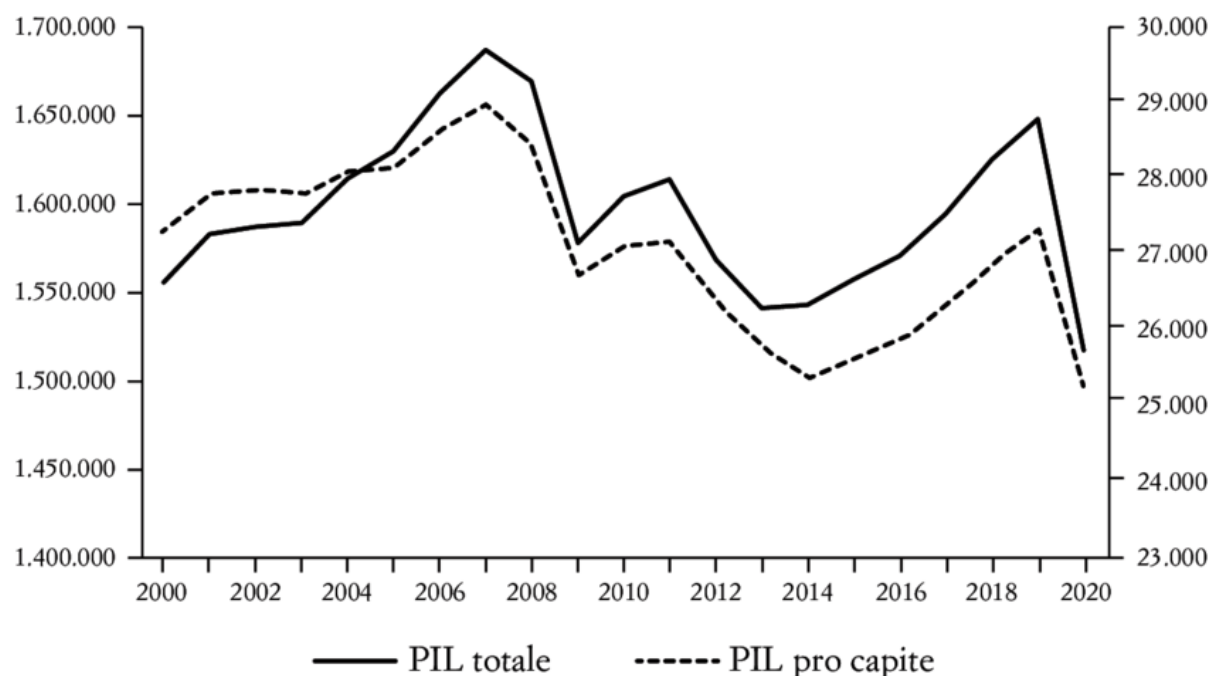


FIGURA 7. PIL totale (scala di sinistra) e pro capite (scala di destra), 2000-20 (in migliaia di euro, ai prezzi 2010)

### Pedalarare per non cadere

La crescita economica viene interpretata come un processo deterministico e di equilibrio, come un percorso dove i fattori di produzione (lavoro e capitale) aumentano lungo un sentiero determinato dalla tecnologia. Quando questa «migliora», si ha un aumento dell'efficienza produttiva (la produttività cresce) e quindi del PIL. Gli studi empirici mostrano che la maggior parte delle differenze nella crescita tra i paesi sono spiegate da diversità nella produttività in valore. Eppure, quando la tecnologia cambia l'effetto non si limita alla crescita quantitativa del PIL, non è solo un numero che moltiplica quanto un lavoratore può produrre, ma investe ambiente e società trasformando l'economia stessa: c'è sviluppo, non solo crescita. Nelle parole di Schumpeter, mentre la crescita si riferisce al

fenomeno secondo cui «le cose diventano semplicemente più grandi», l'idea di sviluppo si riferisce a un momento in cui «molti cambiamenti qualitativi stanno avvenendo». Un albero cresce per qualche anno in altezza e in volume ma poi continua a svilupparsi, magari senza crescere più di tanto. L'amanuense diventa addetto ai torni, ora informatico e domani, magari, cantante d'opera. E quando cambia la struttura – per via di innovazioni tecnologiche, ad esempio – i matematici dicono che mutano «le condizioni di contorno», il che mette fuori gioco l'analisi di equilibrio. La lezione è che quando l'economia si trasforma, non possiamo più utilizzare quegli strumenti derivati dalla teoria in condizioni di equilibrio. Che va ancora bene – a certe condizioni – se l'oggetto di analisi non cambia. Se, ad esempio, si deve analizzare un sistema fermo e non uno che evolve. La teoria della complessità si occupa proprio di questo.<sup>[16]</sup>

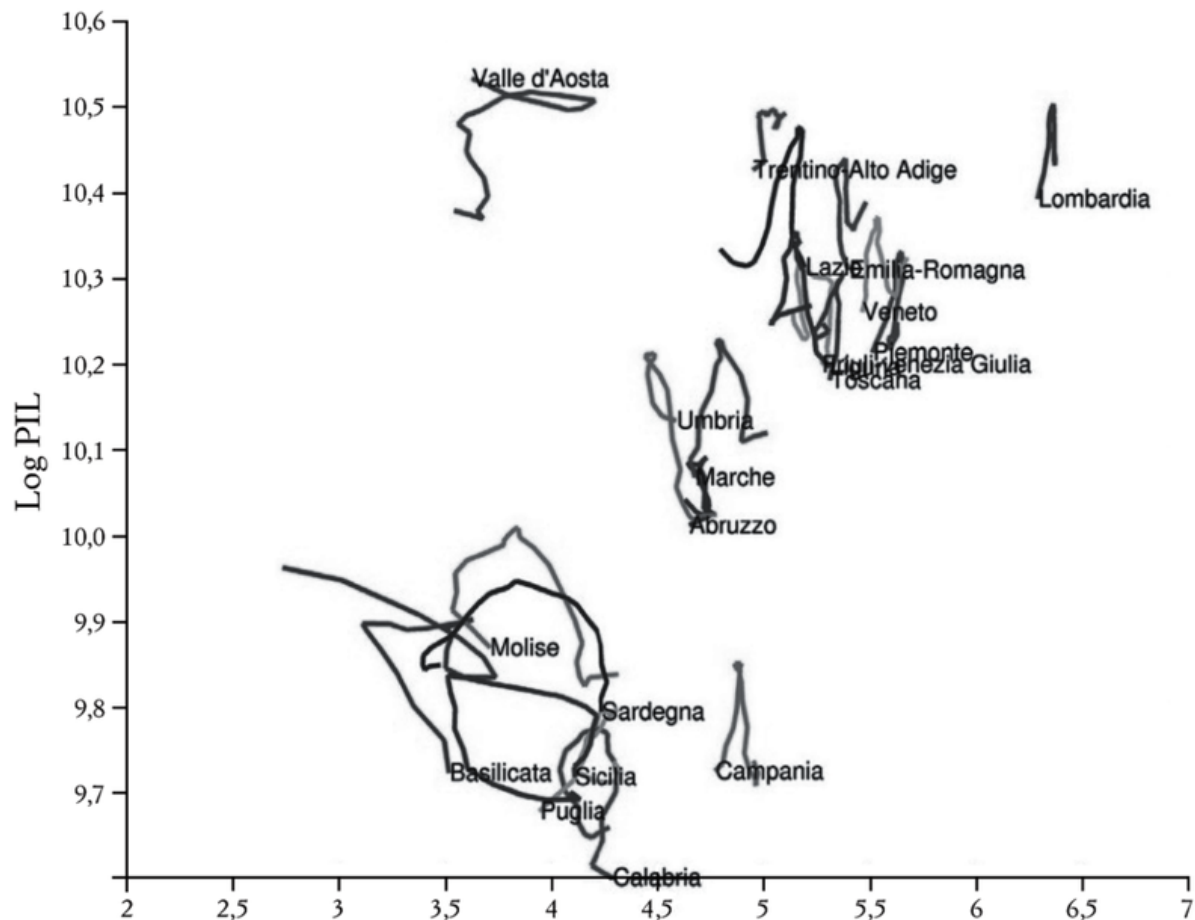
Lungo il percorso dello sviluppo, le capacità produttive del paese, i prodotti corrispondenti e le preferenze dei consumatori sono completamente riorganizzati, portando la popolazione a perseguire i propri interessi in settori nuovi e spesso inaspettati ed attività imprenditoriali. Questo fatto aumenta drasticamente la diversificazione e la complessità dell'economia sottostante. Il gruppo di Luciano Pietronero propone di misurare quantitativamente la complessità di un'economia attraverso una nuova dimensione: la *fitness economica*, ovvero quanto un paese è bravo a produrre qualche cosa. E più beni sai produrre, maggiore è la potenzialità di inventare e produrre nuovi beni. Se, ad esempio, un paese produce automobili e motori elettrici sarà

agevolato nella produzione di auto elettriche rispetto ad uno privo di tali potenzialità.

I sistemi economici condividono con i sistemi complessi tradizionali l'emergere di comportamenti collettivi impreveduti provenienti da interazioni – spesso non banali – tra le loro componenti di base. Lo sviluppo di un paese è un processo di *dinamica strutturale*, in cui esiste una rete complessa che rafforza sia le capacità di produzione che la domanda di prodotti. La prosperità e il potenziale di un paese possono quindi essere caratterizzati considerando la *fitness*, che tiene conto della diversificazione e della complessità del sistema di produzione, ossia la qualità dei prodotti. Pietronero la misura con due elementi: 1) più prodotti fai, meglio è, però i prodotti vengono «pesati» dalla loro complessità; 2) se un determinato prodotto è realizzato in paesi dove la generalità della produzione è di basso livello avrà un «peso» più basso (tipo calzature o mobili). La *fitness* economica viene così definita come la competitività intrinseca industriale, quanto si è bravi a produrre qualche bene o servizio. È in sostanza la somma di tutti i prodotti, pesata dalla loro complessità, dove quest'ultima è calcolata tenendo presente possibili elementi sub 2. Esistono modelli empirici di crescita dei paesi con diversi livelli di complessità (Hidalgo e Hausmann, 2009). La *fitness* di un paese si può leggere come una barriera più bassa verso lo sviluppo di quel paese, come se fosse un vincolo che incide in modo critico sulle capacità di crescita del paese stesso.

I dati di cui disponiamo sono affidabili per l'Italia ed i suoi territori solo dal 1964 e soltanto per la manifattura.

L'archeologia statistica ci fa supporre che dal 1891 il Nord-Ovest era pronto per crescere, ma che né il Nord-Est-Centro né il Sud lo fossero – esportando pochi e semplici prodotti. Se questo può apparire quasi scontato, vista la struttura e la dinamica del commercio estero, ciò che turba è che alla fine del boom postbellico, negli anni Settanta del Novecento, quando pure il Sud converge sul Nord come PIL pro capite, la sua fitness si avvicina più a quella della Grecia che al resto d'Italia. Una lezione che si può trarre da questa esperienza storica è che se è inutile sperare che il mercato si aggiusti da solo e che, quindi, un intervento esterno è necessario, superfluo e provvisorio è quello stimolo che non produca fitness attraverso ricerca e reti.<sup>[17]</sup> L'idoneità è dunque fondamentale nel determinare il profilo di crescita dei paesi che non necessariamente convergono: ma i salti sono possibili solo via investimenti in ricerca che permettono di raggiungere quelle «social capabilities», *sine qua non* dello sviluppo per Abramovitz.



**FIGURA 8. Relazione tra PIL pro capite e fitness, per regioni (1995-2017)**

La fitness consente di delineare una sorta di classifica dei paesi per varietà e complessità dei prodotti esportati. Grazie alla complessità medio-alta dei prodotti e alla maggiore diversificazione, nel mondo l'Italia occupa una posizione che dal 1964 oscilla tra la terza e la nona. Dopo il picco del 1964, la fitness inizia un progressivo, seppur lento, declino fino al minimo del 2001. Gli anni dell'euro vedono una sostanziale tenuta che si tramuta in modestissima ripresa dopo il 2009. Potenzialmente possiamo fare meglio, ma il settore è morente. E, se questa lettura è corretta, *rebus sic stantibus*, la Germania sarà il prossimo grande malato d'Europa. La

Figura 8 (tratta da Pietronero et al., 2020) mostra la relazione tra il PIL pro capite e la fitness delle regioni italiane nel periodo 1995-2017). Si evidenzia una notevole eterogeneità sia della fitness (asse orizzontale) che del PIL, ma anche quella omogeneità tra le regioni che ritroveremo nella Parte III (Lombardia, Nord con Emilia-Romagna e Toscana, Umbria con Marche ed Abruzzo, Sud e Isole).

---

[1] Fino al 1796, gli Stati erano dieci: il Regno di Piemonte e Sardegna (governato dai Savoia); il Ducato di Milano (sotto gli Asburgo); il Ducato di Parma e Piacenza (Asburgo-Lorena); il Ducato di Modena e Reggio (Este, legato agli Asburgo); il Ducato di Massa e Carrara (Este); il Ducato di Lucca (Borbone); il Granducato di Toscana (Asburgo-Lorena); lo Stato Pontificio; il Regno delle Due Sicilie (Borbone), oltre alle Repubbliche di Genova e Venezia. Con la Restaurazione, Venezia e il Veneto vennero accorpati nel Regno Lombardo-Veneto, sotto gli Asburgo, mentre Genova venne accorpata al Regno di Sardegna, sotto i Savoia. Anche Massa e Carrara verranno poi inglobate nel Ducato di Modena e Reggio, governato dagli Este (della famiglia degli Asburgo).

[2] Naturalmente, andrebbe specificato, per ogni indicatore o serie, se i valori tra il 1861 e il 1945 si riferiscono ai confini dell'epoca o a quelli attuali. Molte serie, generalmente, sono riferite ai confini dell'epoca, ai quali vengono aggiunti i valori stimati per Trento e Trieste. Per una ricostruzione dettagliata di confini e ambiti amministrativi di riferimento per le varie serie, si veda Baffigi (2015, cap. 3, pp. 72-80).

[3] Evidenziato nelle nuove serie sul valore aggiunto agricolo da Federico (2003).

[4] Grazie alle nuove serie del valore aggiunto industriale per settori (Fenoaltea, 2002, 2003).

[5] In realtà un maestro di storia economica, quale Franco Amatori, individua tale fase come il «primo miracolo economico» dell'Italia che esce da un periodo caratterizzato dalla criticità delle finanze pubbliche (per cui «salta», ad esempio, il Censimento del 1891), dalla crisi della Banca Romana (1892-94), dalla sconfitta militare di Adua (1896) fino alle «cannonate di Bava Beccaris» del 1898.

[6] Già negli anni Sessanta del Novecento, però, il livello dei salari si scontrerà con la piena occupazione nell'industria, che li farà finalmente crescere, generando così inflazione. I salari, tuttavia, possono crescere più della produttività per lungo tempo solo se il tasso di cambio è flessibile (le svalutazioni generano inflazione), come avverrà negli anni Settanta e Ottanta.

[7] Le Marche sono una regione esemplare, in questo senso. Ricordando la sua vita Beniamino Gigli ringraziava la Natura per averlo dotato di corde vocali uniche senza le quali sarebbe finito per fare i lavori tipici della gente marchigiana: spianare tavoli o cucire pantaloni. Secoli prima era toccato a Boccaccio nel *Decameron*, nella quinta novella dell'ottava giornata, farsi beffe di un giudice marchigiano più avvezzo alle scarpe che ai codici. Insomma, le Marche sono state per secoli terra di produzione di calzature, abbigliamento e mobili. Poi però quando è arrivata la globalizzazione produrre all'estero manufatti «tradizionali», spesso di non eccelsa qualità, è diventato più conveniente.

[8] Se è vero, come afferma Toniolo (2013), che la crescita dell'economia italiana si concentra in un secolo – tra il 1890 e il 1990 – è anche vero che inizia prima ma che il grosso di quella crescita avviene nel secondo dopoguerra.

[9] Al momento dell'Unificazione il 70% degli italiani lavorava in agricoltura, il 19% nell'industria e solo l'11% in altre attività. Dopo centocinquant'anni, il maggior numero di occupati è nel settore terziario (71%), l'industria continua il suo lento declino (24%) dopo il picco del 1980 (29%), mentre l'agricoltura scende ad un misero 5%.

[10] Come, ad esempio, la procedura proposta da Bai e Perron (1998, 2003), che permette di identificare i punti in cui una serie cambia «pendenza»,



ovvero il tasso di crescita.

[11] Nella Figura 6, le «recessioni» evidenziano gli anni in cui la variazione del PIL è negativa. I trend di crescita nelle varie fasi sono calcolati come estrapolazioni lineari semplici – nelle fasi – che, come si può notare, sono fortemente omogenee lungo le fasi stesse.

[12] La spesa pubblica ha un fortissimo effetto sulla crescita del PIL anche se più spesso è per rimettere in sesto che per innovare – ricostruire è meno costoso che costruire *ex novo*. Si pensi al caso della rete ferroviaria che, dopo la guerra, è inservibile al 60%. Con un intervento finanziario impegnativo, si preferisce restaurare senza ammodernare. Se il 30% dei ponti, ad esempio, risulta danneggiato, riparare è nell'ordine di milioni, mentre costruirli sarebbe valso una spesa di miliardi.

[13] Quella privata lo è da sempre, mentre quella pubblica per via del combinato disposto tra oneri finanziari sul debito e demografia – che provoca l'esplosione delle spese previdenziali e per la sanità – è più recente.

[14] La spesa in R&S del periodo è la metà di quella dei paesi avanzati in rapporto al PIL e poco meno della metà della spesa effettuata in Italia negli anni Ottanta.

[15] Torrini (2010) ben argomenta la questione e ricorda come la quota dei profitti sul PIL passa dal 32% del 1994 al 40% del 2005. Si veda anche Perri (2009).

[16] Al convegno inaugurale del Santa Fe Institute, il *sancta sanctorum* della complessità, gli economisti si sentivano spesso ripetere dai fisici, biologi e chimici presenti: «ma voi ci credete davvero?», dopo aver esposto le basi dell'economia *mainstream*, fatta di un agente rappresentativo, onnisciente e perfettamente razionale che opera in mercati di equilibrio.

[17] Boltho, Carlin e Scaramozzino (2016), ad esempio, sostengono che guardare alla struttura produttiva della Germania dell'Est, più articolata rispetto a quella del Mezzogiorno italiano, può essere d'aiuto per spiegare le prestazioni insoddisfacenti del nostro Meridione e la sua mancata convergenza verso le regioni più avanzate in Italia. Una seconda lezione, comunque, è che un intervento esterno *diverso* sarebbe necessario.

## Il PIL delle terre d'Italia: San Matteo e la Provvidenza

Nel capitolo viene approfondita la differenziazione territoriale del PIL italiano, largamente influenzato dalle peculiarità delle diverse regioni. La convergenza tra Nord e Sud, in termini di PIL, è stata raggiunta solamente nel secondo dopoguerra, anche se fenomeni quali disoccupazione ed emigrazione continuano a caratterizzare il Meridione. Per concludere, il PIL italiano è sempre stato contraddistinto dalla mancanza di un “disegno” complessivo e di traiettorie comuni.

Il percorso di crescita del paese<sup>[1]</sup> risultante dalle stime di contabilità nazionale sopra illustrato ci mostra «paesaggi», fasi di crescita e punti di svolta il cui andamento non è solo l'esito di processi aggregati a livello nazionale, ma appare strettamente legato alle dinamiche e alle differenze territoriali che sin dall'Unità hanno caratterizzato il paese.<sup>[2]</sup> Come vedremo nella Parte II, quando discuteremo delle determinanti di lungo periodo del PIL italiano, lo sviluppo dell'economia, in termini settoriali e produttivi, è stato

sempre intimamente legato alle potenzialità e caratteristiche «locali». Ciò che vogliamo anticipare qui, tuttavia, ha a che fare con quei «paesaggi» e quelle traiettorie che il PIL italiano ha seguito, per mostrare quanto essi siano dipesi dalle peculiarità delle molte e diverse terre d'Italia.

La nostra lettura delle differenze territoriali italiane parte dal 1871, il primo anno per il quale è disponibile un'informazione censuaria nazionale omogenea. Le poche informazioni precedenti, ben riportate in Felice (2018), ci mostrano un Regno particolarmente differenziato fra le sue aree con già una chiara divisione tra Nord e Sud in alcune specifiche componenti. Se il chilometraggio di strade e ferrovie non è uniforme fra le aree del paese (Felice, 2018), pur se non tanto da giustificare alcun «dualismo», la produzione industriale è più simile (Ciccarelli e Fenoaltea, 2010, 2014), con alcune province del Meridione al di sopra di quelle del Nord.

La produttività dell'agricoltura, settore che impiega circa il 70% della popolazione all'Unità, è probabilmente, assieme all'istruzione, la chiave di volta dello sviluppo successivo. Tuttavia, la differente organizzazione della proprietà fondiaria ereditata dai regni precedenti e, di conseguenza, del lavoro, indipendentemente dalle stime, si riflette nei numeri, con una produttività per ettaro nettamente inferiore in molte aree del Regno delle Due Sicilie e dello Stato Pontificio, rispetto alle regioni del Nord. Tale divario, già evidente nel 1853 (Federico, 2003), continua a riproporsi anche nel periodo successivo con ovvi effetti sul PIL pro capite delle regioni, a fronte di

relativamente ridotte differenze nel valore aggiunto industriale pro capite (almeno nei primi decenni postunitari).

La differenziazione territoriale del PIL è probabilmente l'argomento più dibattuto nei recenti contributi in letteratura. Sebbene, come detto, la questione dell'agricoltura apparisse un nodo ancora da sciogliere e vi fossero differenze territoriali anche marcate, con alcune aree come la Calabria e la Basilicata già fanalino di coda del paese, nel 1871 la differenza tra Nord e Sud appariva meno determinata dalla latitudine rispetto a quella osservata oggi. Al momento dell'Unificazione, in termini di PIL pro capite, l'Italia meridionale è al di sotto della media nazionale (90, fatta l'Italia pari a 100), ma la Campania, la regione più importante del Sud, è a 109, e la Sicilia a 95. Le tre principali macro-aree non sono ancora definite.<sup>[3]</sup> Nel 1951, nonostante il più devastante impatto della guerra sulle aree urbane del Nord, le differenze territoriali sono ben maggiori, corroborando l'idea che il regime fascista e le sue politiche avessero di fatto favorito le regioni settentrionali (il Triangolo industriale più che doppia il Meridione). Nel 1971, invece, nonostante gli evidenti squilibri territoriali, si registra un processo di convergenza (nei valori) che, però, non continua e anzi si inverte nel 2011 come effetto della crisi iniziata nel 2008 (si veda anche Felice, 2018). Nel 2011, Campania e Sicilia non appaiono più in linea con alcuna regione del Nord, ma il loro reddito è doppiato da quello dell'Emilia-Romagna. Essendo poi la Campania e la Sicilia tra le regioni più densamente

popolate, la caduta (la mancata crescita) ha, di fatto, effetti anche sulle regioni limitrofe.

Nel complesso possiamo sostenere che convergenza tra Sud e Nord – in termini di PIL – non si è mai verificata se non nel secondo dopoguerra, quando lo Stato ha investito pesantemente nel Meridione. Da qui il titolo dato a questo capitolo: non possiamo aspettarci che il mercato aggiusti tutto (come la Provvidenza per i cattolici) perché dove c'è interdipendenza regna l'effetto di San Matteo («a chi più ha, più verrà dato»). C'è allora bisogno di un intervento esterno, di una politica economica che intervenga sulle connessioni e sulle reti piuttosto che di impulsi macro.

Potremmo approfondire questo quadro, guardando alle stime del *PIL per occupato* (produttività in valore) e all'occupazione in rapporto alla popolazione. Come detto, il PIL pro capite ( $PIL/P$ ) è scomponibile in due parti: produttività in valore del lavoro,  $PIL/L$  e  $L/P$  (dove  $L$  è l'occupazione e  $P$  è la popolazione). L'andamento del PIL pro capite è così interpretabile come il prodotto delle due componenti. Proviamo quindi ad applicare questa scomposizione alle regioni italiane nelle cinque fasi di sviluppo sopra descritte. I dati sono censuari: ogni decennio dal 1871 al 2011, con l'eccezione del 1891, che manca, e del 1936 anziché del 1941.

Durante l'età liberale (1871-1911), nonostante l'industria del Nord-Ovest decolli e quella del Sud arranchi, si osserva un parziale processo di convergenza. A ben vedere, però, sia la Calabria che la Basilicata – le regioni che guidano il *catching-up*

– sono anche quelle con tassi di emigrazione molto elevati. La relativamente buona *performance* nel PIL pro capite si deve all'aumento di L/P (cala il denominatore, in quanto centinaia di migliaia di persone senza lavoro lasciano l'Italia) e non alla produttività in valore (PIL/L) e ai conseguenti cambiamenti strutturali indotti dall'industrializzazione.

L'emigrazione, per inciso, non ha sempre un effetto positivo sul PIL per abitante. Si guardi agli anni 1901-11, ad esempio, nei quali le regioni meridionali hanno i più alti tassi di emigrazione. In Italia, il rapporto L/P è declinante per via di due fattori positivi: la diminuzione del lavoro minorile e l'estensione dell'istruzione obbligatoria. Ebbene, in molti ipotizzano che il calo del lavoro minorile e l'estensione dell'istruzione obbligatoria siano stati al Sud più lenti che al Centro-Nord e così la pur modesta convergenza osservata non sarebbe dovuta allo sviluppo. A questo riguardo, le prestazioni del Nord-Ovest non sono entusiasmanti, come testimoniano i dati sull'industrializzazione di Piemonte e Lombardia. Nel Nord-Est-Centro (NEC) si segnalano due regioni: il Lazio, grazie all'espansione del settore terziario, e l'Emilia-Romagna, soprattutto per l'aumento di produttività registrato in agricoltura. La Campania, che del Sud è la regione più avanzata, ha un tasso di crescita inferiore alla media italiana. Il quadro regionale per l'età liberale conferma quindi l'ipotesi di un lento decollo dell'economia italiana: il Triangolo industriale prende forma, ma non a un ritmo impressionante; altrove, solo due regioni con poche basi industriali come il Lazio (servizi) e l'Emilia-Romagna (agricoltura) crescono

rispetto al resto del paese. Si segnala, semmai, una divergenza interna al Nord tra la crescita delle regioni del triangolo e quella di alcune delle aree montuose più povere, ancora agli albori dello sviluppo del settore turistico e di quello idroelettrico.

Gli anni tra le due guerre (1921-38) sono un periodo di divergenza. L'ascesa del Nord-Ovest è, soprattutto, dovuta alla crescita delle sue due più importanti regioni, Lombardia e Piemonte, in termini di produttività e di rapporto L/P (dove invece la Liguria perde terreno). Le politiche autarchiche del regime fascista e le restrizioni governative all'apertura di nuovi impianti finiscono col favorire le industrie già esistenti e i loro territori, cioè (soprattutto) il Triangolo industriale. Il PIL pro capite di tutte le regioni meridionali cresce poco e meno di quello del Nord. La Calabria e la Basilicata, che sono andate relativamente bene nell'età liberale, sono ora le peggiori in termini di convergenza. Sempre avendo come riferimento il PIL pro capite, tutte le regioni del NEC sono raggruppabili in una sola area. Se poi si escludono tre valori anomali del NEC – Trentino-Alto Adige e Trieste, che facevano parte dell'Impero asburgico fino al 1918, e il Lazio, rispettivamente le migliori e la peggiore del NEC – tutte le altre regioni (Veneto, Emilia-Romagna, Toscana, Marche e Umbria) si collocano di poco sopra la media nazionale e molto vicine l'una all'altra.

Essendo, però, gli andamenti della produttività simili tra il NEC e il Mezzogiorno, cosa differenzia la *performance*

economica delle due zone? La mancata riforma del latifondo impedisce (ancora) all'agricoltura contadina di estendersi, mentre anche la migrazione interna, da Sud a Nord, viene messa sotto controllo, ed è il rapporto L/P a fare la differenza. Il freno posto all'emigrazione estera e le politiche di incentivo all'insediamento rurale finiscono così col favorire l'aumento della pressione demografica sulle aree più povere. In sostanza, quindi, nel periodo 1921-38 sono le élite dominanti ad essere favorite: gli industriali al Nord e il latifondo agrario nel Sud.<sup>[4]</sup>

Dal 1951 al 1971, invece, si avvia un processo di convergenza regionale che costituirà un'eccezione nell'intera storia postunitaria. Esso ha luogo durante il periodo di crescita più intenso dell'economia italiana, sia in termini di reddito che di produttività. La convergenza nel PIL pro capite è interamente determinata dalla produttività nel caso del Meridione, mentre per le regioni NEC il contributo della produttività in valore è minore, solo in parte controbilanciato dal rapporto L/P. Il tessuto industriale inizia ad allargarsi verso le regioni contigue al Triangolo – Emilia-Romagna, Veneto, Toscana e poi le Marche (Bagnasco, 1977; Fuà e Zacchia, 1983) – in un processo che, tuttavia, acquisterà slancio solo dagli anni Settanta in poi, cioè dopo la crisi delle grandi imprese a più alta intensità di energia e capitale (e in effetti la convergenza del NEC è relativamente debole durante «i trenta gloriosi»). Globalmente, però, il ruolo più importante viene svolto dallo Stato che interviene attivamente nel Sud, promuovendo prima le infrastrutture e poi l'industrializzazione, con ciò alterando fortemente le regole del mercato a favore della



convergenza delle regioni più arretrate.<sup>[5]</sup> Il Meridione converge non solo nell'occupazione industriale, ma anche – e a un tasso molto alto – nella produttività del lavoro (nell'industria). In questo, la migrazione interna da Sud a Nord gioca un ruolo, facendo calare nel Mezzogiorno i tassi di attività (la forza lavoro più produttiva). Ciò che porta alla convergenza nel PIL pro capite è la crescita dell'occupazione nell'industria e nei servizi, e questo è reso possibile dall'intervento statale, dall'aumento della produttività, inferiore a quello della domanda aggregata, almeno fino alla fine del sistema di Bretton Woods.

Nel complesso, gli anni dell'«età dell'argento» si caratterizzano per la convergenza del Nord-Est e del Centro – con l'aggiunta di Abruzzo e Molise – sul Nord-Ovest e per l'arretramento del resto del Meridione. Nel NEC, si ha un'industrializzazione guidata da imprese piccole e, più tardi, di media dimensione, organizzate in distretti industriali, spesso altamente internazionalizzate. Questo processo continua poi anche nel nuovo secolo, con un paese che appare diviso in due parti: un Centro-Nord molto più omogeneo internamente e un Meridione più povero. La convergenza, però, non si completa se non, forse per una delle due macro-aree dietro il Nord-Ovest, laddove il Mezzogiorno, in questo caso, resta indietro, più che per la produttività, per il basso rapporto L/P, ovvero la bassa occupazione. Dopo il Duemila, infatti, nel Sud si ha un drammatico aumento della disoccupazione, soprattutto giovanile, che fa riprendere l'emigrazione in tutte le qualifiche lavorative. L'emigrazione,

però, ha ora caratteristiche nuove e riguarda tutto il paese. Il numero di giovani laureati è in crescita, ma ci sono tanti italiani che anche oggi emigrano, come avveniva negli anni Cinquanta, perché non riusciamo a proteggerli con un *welfare* adeguato.

Il sottosviluppo del Mezzogiorno italiano è un problema di mancata occupazione e poca fitness. Le imprese ad alta intensità di capitale, che per tutto il secondo dopoguerra erano state finanziate dallo Stato, non hanno retto alla crisi degli anni Settanta. Certo, l'intervento statale nel Meridione ha perso efficacia anche a causa del clientelismo politico, di scelte industriali sbagliate e della perversa e pervasiva influenza della criminalità organizzata, ma soprattutto per non aver saputo favorire quell'*humus* imprenditoriale di cui il Sud certo abbisognava. Nel complesso, gli anni dell'euro e della globalizzazione – come dimostra chiaramente l'analisi della fitness produttiva – testimoniano non solo l'approfondirsi del divario Nord-Sud, ma anche lo scivolamento verso il Mezzogiorno delle regioni più «meridionali» del NEC, quantomeno di quelle incapaci di affrontare la quarta rivoluzione industriale.

Se volessimo trarre una morale, potremmo dire che una caratteristica costante della storia del PIL italiano è l'assenza di un «disegno» complessivo. Nel tempo, si sono formate tante piccole imprese, create in modo indipendente, che hanno sfruttato opportunità di profitto immediate cogliendo le opportunità che si offrivano, mentre le grandi erano tali

soprattutto per la tipologia di prodotto. È mancata sia la capacità di indirizzo dal lato politico che l'attività di R&S privata. L'Italia è stata «nave senza nocchiero in gran tempesta», illusa che il *laissez faire* predicato dall'economia *mainstream* e dalle politiche neo-liberiste le avrebbe indicato la rotta.

---

[1] Questo capitolo, a iniziare dal titolo, rielabora riflessioni contenute in Chelli et al. (2018).

[2] Di questo parleremo nuovamente nella Parte III, alla luce, però, dell'approccio agli indicatori multidimensionali dello sviluppo di Ciommi et al. (2017).

[3] Nelle Marche c'erano Rossini, Pergolesi e Spontini, il ciauscolo superava a stento il confine dell'alto maceratese e si registrava un boom dei nati illegittimi – ma non per la liberazione sessuale conseguente al dissolvimento dello Stato Pontificio – dopo il 1861, ma l'indice era fermo a 80.

[4] Come già ebbero a sottolineare Gramsci (1951, 1978) e Salvemini (1955).

[5] Dal 1957 fino alla metà degli anni Settanta, la Cassa per il Mezzogiorno finanzia nuovi stabilimenti ad alta intensità di capitale in settori industriali ad alto valore aggiunto (acciaio, chimica, ingegneria, elettronica), soprattutto di imprese di proprietà o a partecipazione statale, anche se in una fase successiva viene poi sovvenzionata la grande impresa privata.

## **Parte seconda. Di qua dal PIL. Le determinanti dal lato della domanda e dell'offerta**

La storia d'Italia è quella di un paese che arriva alla sua Unificazione dopo un processo che lo ha visto suddiviso in territori ben delimitati per secoli, nel quale le diversità «regionali» si sono consolidate, acuendo in alcuni casi le divergenze, facendo sì che al momento dell'unità politica fossero in essere divari che si sarebbero mantenuti nel tempo. Un certo avvicinamento tra i vari Stati era già maturato in alcuni settori, ma nella maggior parte dei casi, il 1861 segna l'inizio di una lunga fase di assimilazione, integrazione e omogeneizzazione dell'apparato statale e legislativo, funzionale alla creazione di uno Stato unitario e, naturalmente, della sua economia. Come si evolve il PIL dal 1861 in avanti lo abbiamo visto nella Parte I. Da cosa è determinata quella evoluzione, come si muovono le sue componenti – dal lato della domanda come dell'offerta – e i fattori ad esse sottostanti – sociali, politici, demografici – lo vedremo in questa Parte II.

Per guardare «di qua dal PIL» e capire quali sono le determinanti di quello sviluppo, di breve come di lungo periodo, osserviamo innanzitutto come si è evoluta la demografia italiana (cap. 1), guardiamo poi alle componenti settoriali della produzione, ovvero l'agricoltura (cap. 2), l'industria (cap. 3) e il terziario (cap. 4), e alle componenti della domanda, ovvero consumi privati, importazioni ed esportazioni (cap. 5) e investimenti e spesa pubblica (cap. 6).

Per comprendere lo sviluppo italiano – che, è giusto ricordare, non «comincia» nel 1861 – e quali sono state le sue determinanti a partire da allora, date le «condizioni iniziali» determinatesi storicamente, vogliamo individuare, in un certo senso, quali sono i fattori che lo «accendono», lo sostengono e ora ne causano il rallentamento. Su questi temi, naturalmente, vi sono molti studi e molte sono state le interpretazioni fornite su quali siano stati i «motori dello sviluppo» nelle varie fasi della storia italiana dall'Unità ad oggi. Quello che qui proponiamo è una lettura nostra, richiamandoci a quella grande letteratura.

# La demografia

In questo capitolo viene presentata l'evoluzione dello sviluppo demografico italiano, rapportato alle differenti zone d'Italia. In seguito viene tracciato un quadro sull'invecchiamento della popolazione italiana e sulla parallela diminuzione della popolazione giovanile. Dopo un approfondimento sul fenomeno migratorio, interno ed estero, che da sempre interessa il nostro Paese, il capitolo si conclude analizzando le recenti tendenze dell'evoluzione demografica italiana.

L'evoluzione demografica dell'Italia degli ultimi centocinquant'anni segue un processo con fasi e momenti diversi secondo aspetti differenziati. *In primis*, l'*andamento differito di natalità e mortalità*, con una riduzione di questa seconda che precede la diminuzione della prima portando a cambiamenti della composizione per età e all'aumento della componente anziana con il passare dei decenni. Poi, *l'urbanizzazione e la concentrazione urbana* indotte dallo sviluppo industriale e dei servizi e il conseguente abbandono delle campagne e lo spopolamento delle aree interne. Ancora, *la mobilità interna*, interregionale ma anche dalle zone collinari

e montane verso quelle litorali e di pianura. Infine, *la mobilità verso e dall'estero*, con un flusso migratorio in uscita imponente soprattutto tra la fine dell'Ottocento e i primi del Novecento e nel secondo dopoguerra e poi con un flusso in entrata via via più consistente dalla fine del Novecento. Tali aspetti hanno, nel tempo, un'evoluzione articolata e differenziata nelle varie regioni italiane, evidenziando le divergenze e i divari che caratterizzano lo sviluppo economico e sociale italiano.

Sono questi i tratti che riassumono la demografia italiana dell'ultimo secolo e mezzo. Un paese giovane che è andato progressivamente invecchiando, con famiglie la cui dimensione è andata vieppiù riducendosi. Un paese che da rurale è divenuto urbano, abbandonando campagne e luoghi montani. Un paese mobile, di migranti, in cui però i flussi sono sempre stati uni-direzionali, da Sud a Nord e verso l'estero, tuttavia divenuto recettore di migrazione negli ultimi decenni.

Analizziamo questi aspetti, dunque, nel dettaglio, tenendo presente che la demografia non è «un mondo a sé», perché evoluzione demografica e sviluppo economico e sociale vanno di pari passo, l'uno influenzando l'altro, nei due sensi.

## **1.1. L'evoluzione dello sviluppo demografico italiano e il differenziale Nord-Sud**

Lo sviluppo demografico italiano dall'Unità ad oggi è stato più o meno costante fino agli anni Settanta del Novecento;

vede poi un notevole rallentamento e, più di recente, un'inversione. Con l'eccezione del decennio preunitario, quando si ha la più grave e diffusa epidemia di colera di epoca recente, e del secondo decennio del Novecento, con la Grande Guerra e l'epidemia di influenza «spagnola», questo sviluppo si caratterizza per due «transizioni». La prima, con il passaggio da un regime con natalità e mortalità alte a uno con natalità e mortalità basse, ma con una natalità maggiore della mortalità, tale da garantire l'aumento della popolazione. La seconda con natalità e mortalità basse, ma con una natalità minore della mortalità, che configura una diminuzione della popolazione complessiva: la situazione in cui ci troviamo oggi. La popolazione aumenta quando la combinazione del *saldo naturale* – differenza tra natalità e mortalità – e di quello *migratorio* – differenza tra popolazione in uscita verso l'estero e popolazione in entrata – è positiva. La crescita è tale da portare ad un raddoppio del numero degli abitanti nel giro di poco più di un secolo. Dopodiché, però, questa rallenta fino a diventare negativa.

Uno sguardo a volo d'uccello sui dati censuari e anagrafici ci restituisce il quadro numerico di tale evoluzione.<sup>[1]</sup> Dagli oltre 26 milioni di residenti del 1861 si raggiungono i 30 milioni nel 1883 e i 37,3 milioni nel 1914, il che significa che nei cinquant'anni dopo l'Unità la popolazione cresce molto meno che nei decenni preunitari a causa dell'imponente flusso migratorio verso l'estero. Gli italiani tornano poi a calare nel 1918-19 per riprendere a crescere nel 1920 e attestarsi sugli oltre 43,6 milioni nel 1939. La guerra vede un modesto



rallentamento, dopodiché l'aumento riprende più o meno costante, drenato ancora dall'emigrazione. I 50 milioni vengono superati nel 1960, per raggiungere i 56,5 milioni nel 1981, quando la crescita rallenta vistosamente (e ci vorrà un altro quarto di secolo perché si aggiunga appena un altro milione). Tra il 2004 e il 2014 l'aumento riprende con una certa consistenza, grazie ai flussi in entrata, e la popolazione totale raggiunge un massimo di 60,8 milioni nell'anno 2014, dopo il quale torna lentamente a calare. Se guardiamo alle variazioni decennali (inter-censuarie, escludendo i periodi bellici)<sup>[2]</sup> vediamo che vi è stato quindi un lungo periodo centrale – tra il 1901 e il 1981 – in cui le variazioni medie annue sono più alte di quelle degli altri due periodi, il primo quarantennio e l'ultimo [► Tabella 1].

Tale andamento è il risultato della combinazione dei movimenti differenziati di natalità e mortalità (*saldo naturale*) e della migrazione interna ed estera (*saldo migratorio*). La natalità, molto alta nella prima parte postunitaria, diminuisce gradualmente nel corso del Novecento e rapidamente dopo gli anni Settanta. La mortalità, che resta alta nella prima parte, inizia a diminuire verso la fine dell'Ottocento fino al secondo dopoguerra, quando si stabilizza, mentre la natalità continua a diminuire fino all'ultimo, tanto che il saldo naturale diventa negativo già dagli anni Novanta del Novecento. La migrazione netta risulta negativa e molto alta fino agli anni Trenta, per poi diminuire e assumere valori positivi già dagli anni Settanta.

Tanto la natalità che la mortalità hanno nel tempo andamenti differenziati tra regioni e tra aree urbane e rurali. La mortalità – che è sempre stata molto alta in passato a causa della persistenza di malattie infettive e condizioni igienico-sanitarie malsane per la maggioranza della popolazione – inizia a diminuire con la loro minore incidenza e con il calo della mortalità infantile. I progressi della batteriologia, l'introduzione generalizzata di misure profilattiche e l'adozione di politiche di sanità pubblica, a partire dalle aree urbane e poi, lentamente, anche nelle aree rurali, iniziano ad avere un effetto già dalla fine dell'Ottocento, particolarmente sulle fasce di età più giovani, contribuendo notevolmente alla diminuzione della mortalità infantile e totale. Ciò, tuttavia, non avviene in modo omogeneo nelle varie aree del paese, dando luogo a un divario tra il Nord e il Sud che sarà colmato solo nel secondo dopoguerra. La natalità si mantiene su valori alti per un più lungo periodo, scende nel primo dopoguerra per poi calare più repentinamente nel secondo dopoguerra.<sup>[3]</sup>

È la consistente e prolungata differenza positiva tra natalità e mortalità che porta all'aumento della popolazione. Come sottolineato da vari studiosi (Bellettini, Del Panta, Livi Bacci), la più ridotta spinta espansiva della popolazione italiana rispetto a quella europea si deve alla più marcata arretratezza economica e sociale del nostro paese, cui si aggiunge un imponente flusso migratorio verso l'estero, indotto dalle migliori condizioni di vita e opportunità di lavoro che si offrono altrove. L'arretratezza italiana si manifesta in un più

alto livello di mortalità, cui si aggiungono livelli di natalità elevati, frutto di modelli di riproduzione «tradizionali» che permangono a lungo per ragioni socioculturali ed economiche. Tuttavia, mentre l'andamento della natalità in Italia appare in linea con quello del resto d'Europa, non lo è quello della mortalità, che rimane a livelli più alti più a lungo, proprio a causa della generale arretratezza del paese.<sup>[4]</sup>

Nell'arco di un cinquantennio che va dagli ultimi decenni del XIX secolo ai primi tre decenni del XX, tuttavia, natalità e mortalità iniziano a scendere ed è la combinazione di una natalità in calo e di una mortalità che diminuisce più rapidamente che dà luogo a quell'aumento del tasso di incremento naturale tipico della (prima) *transizione demografica*. Nei due decenni successivi, sia natalità che mortalità continuano a diminuire ed è da allora che la natalità prosegue nel suo calo per portarsi allo stesso livello della mortalità, ormai stabile, con ciò sancendo la fine della transizione «classica». Con gli anni Novanta del Novecento, poi, inizia una nuova transizione, in cui la natalità continua a diminuire mentre la mortalità rimane costante, dando così il via alla decrescita demografica (la seconda *transizione*).

Nel quadro appena descritto, le tendenze demografiche non sono uniformi nel paese, con una varietà territoriale tale da configurare una transizione demografica sfasata per le diverse aree. Mentre la natalità (e la fecondità), pur con una qualche differenza, tende a presentare una variabilità interregionale

notevole, che però va riducendosi nel tempo, la mortalità presenta un andamento meno variabile (Del Panta, 1996).

Almeno fino alla Grande Guerra, le difformità tra le varie aree del paese non prefigurano la differenza tra il regime demografico nelle regioni settentrionali e quello nelle regioni meridionali che diverrà tipica più avanti [► Tabella 2]. Ciò che questi dati mostrano è che il Mezzogiorno postunitario rappresenta un «formidabile produttore di uomini e di forze di lavoro» (Sori, 1990, p. 93), soprattutto nel periodo tra le due guerre e nel dopoguerra. Mentre fino alla Prima guerra mondiale il contributo del Sud e del Nord alla crescita demografica italiana risulta più o meno equivalente, è nel primo e nel secondo dopoguerra che quello meridionale diviene prevalente. Quanto questo apporti forza lavoro allo sviluppo economico del Meridione è noto, poiché non troverà sbocco se non nella migrazione verso il Centro-Nord e verso l'estero, come era già accaduto nel primo cinquantennio postunitario.

Tale maggiore contributo demografico del Meridione al totale non appare nel computo della popolazione residente – sulla quale vengono calcolati i tassi di natalità e mortalità – perché questa tiene conto anche del saldo migratorio (interno ed estero). Ma questo risulta a lungo molto più alto per il Meridione che non per il Centro-Nord. Il Mezzogiorno, in sostanza, vede dal 1861 una crescita demografica maggiore – grazie ad una natalità alta e superiore alla mortalità – che si traduce in saldi naturali più alti di quelli del Centro-Nord,

seppur non in un equivalente aumento della popolazione residente.

Se tale quadro delinea differenze sostanziali nel movimento demografico delle varie ripartizioni italiane, è anche vero che tali disparità sono il risultato di differenziazioni territoriali più profonde, legate alle caratteristiche locali degli insediamenti abitativi – rurali o urbani, in case sparse o in centri abitati, collinari e montani o litoranei e di pianura – e alla natura delle attività economiche prevalenti (a loro volta differenti non solo in termini settoriali ma anche tipologici e di conduzione). Ma sono anche il portato di fecondità, nuzialità, comportamenti, culture e condizioni di vita differenti, le cui radici affondano nella storia e la cui permanenza rappresenta uno dei tratti salienti della vicenda italiana.

Sul finire dell'Ottocento e poi per tutta la prima metà del Novecento finiscono per affermarsi *due dicotomie di «regimi»* che, a nostro modo di vedere, non sono sufficientemente messi in luce dagli studi demografici, il che ci dovrebbe aiutare a spiegare *perché il Meridione sperimenta sistematicamente un saldo naturale maggiore del Centro-Nord*. La prima dicotomia di regimi passa per la differenziazione tra la dinamica demografica delle popolazioni rurali e quella delle popolazioni urbane – più rapida la prima, più lenta la seconda – che si manifesta già nel corso del secondo Ottocento e rimane una costante per tutta l'Italia fino agli anni Sessanta. Sia nelle zone ad agricoltura capitalistica che in quelle a

piccola proprietà coltivatrice o mezzadrile e finanche nelle aree agricole a coltivazioni estensive, come quelle del latifondo meridionale, che si reggono sul bracciantato contadino, il regime demografico rimane caratterizzato da alta fecondità e natalità, per supplire al «bisogno di braccia» delle famiglie di lavoratori della terra, laddove le necessità dell'autoconsumo sono prevalenti. Con l'urbanizzazione indotta dall'industrializzazione e, poi, dai servizi, e con il conseguente spopolamento delle campagne e l'aumento del lavoro salariato, la dinamica demografica delle aree urbane muta, soprattutto per l'aumento delle fasce del proletariato che, nelle prime fasi, è di origine rurale. L'industrializzazione porta sì ad un aumento della popolazione urbana, larga parte della quale è però composta da lavoratori il cui salario è bassissimo, a livelli di sussistenza, e tale da non modificare il comportamento riproduttivo familiare ereditato. La dinamica è nota ed è analizzata dagli studiosi dell'economia della riproduzione e della famiglia. Per una famiglia di lavoratori salariati il modello familiare resta lo stesso: avere più figli aiuta ad aumentare il reddito familiare. Sarà solo con l'aumento del reddito complessivo e dei lavoratori dell'industria e dei servizi che le dinamiche demografiche inizieranno a mutare.

La seconda dicotomia di regimi demografici che si afferma in Italia è anch'essa «trasversale» e passa per la diversa concentrazione urbano/industriale delle varie zone. Ed è nel Meridione, pertanto, che la dinamica demografica continua ad essere più intensa più a lungo, fintanto che, però, lo

spopolamento e la migrazione non avranno la meglio su una popolazione complessiva vieppiù ridotta. Ciò spiega perché, in definitiva, il Mezzogiorno, che pure registra per più lungo tempo un saldo naturale positivo, dal 40,5% della popolazione italiana che rappresenta nel 1862 scende al 37,2% nel 1921, al 35% del 1971, fino al 33,9% del 2019.

## **1.2. Dai pannolini ai pannoloni: l'invecchiamento della popolazione italiana**

Un'ovvia e nota conseguenza di quanto illustrato sopra è costituita dalla diminuzione del numero dei giovani e dall'aumento di quello degli anziani. Nei primi cinquant'anni, i bambini di età fino a 5 anni passano dal 13,6 al 12,4% [► Tabella 3]. Un paese di mocciosi: i residenti con meno di 14 anni, ancora nel 1911, sono un terzo del totale, scendono al 10,1% nel 1936 e al 9,1% nel 1951 e il loro calo prosegue fino al 2011, quando risultano appena il 4,6% del totale. Nel complesso, tra il 1861 e il 2011, i giovani tutti (dagli 0 ai 29 anni di età) passano dal 60,6 al 29,5%. Il calo – relativo e assoluto – della popolazione giovane avviene in gran parte nel secondo dopoguerra. Nello stesso periodo, la popolazione anziana – con 65 anni di età o più – passa invece dal 4,2 al 20,8% (di cui un terzo composto da ultraottantenni).

Invecchiamento e diminuzione della popolazione giovanile sono due fenomeni congiunti, ma di origine diversa. Mentre il calo dei giovani dipende da fecondità e fertilità (oltreché dalla nuzialità, anche se in misura progressivamente minore), che

sono largamente fattori di origine culturale e comportamentale, l'aumento degli anziani è strettamente legato alla mortalità il cui calo, soprattutto tra Ottocento e Novecento, è dovuto principalmente alla diminuzione della mortalità infantile,<sup>[5]</sup> alla drastica riduzione dell'incidenza delle malattie infettive e, infine, al miglioramento generalizzato delle condizioni di vita, della dieta e delle abitudini alimentari.

Ciò detto, va però rilevato che anche nel caso della mortalità e dell'invecchiamento della popolazione si registrano significative differenze territoriali, pur in un quadro in cui queste vanno progressivamente riducendosi nel corso dei centocinquanta anni. Nel primo cinquantennio, le regioni del Meridione presentano, nel complesso, condizioni migliori del Settentrione, anche se con un'ancora alta mortalità infantile e con un'incidenza delle malattie dovute alle cattive condizioni igienico-sanitarie. Negli anni, le condizioni generali migliorano e ai benefici della dieta mediterranea e di una cultura alimentare «contadina» corrispondono aumenti nella speranza di vita nelle età più anziane, specialmente per le donne.<sup>[6]</sup> Con gli anni Duemila, sia il divario tra i sessi che quello regionale sembrano ridursi.

Se, comunque, l'invecchiamento della popolazione è dovuto alla progressiva diminuzione della mortalità e all'aumento dell'età di morte, *l'aumento della quota di anziani è favorito dalla diminuzione delle nascite e dalla sempre più accentuata diminuzione della quota di giovani.*<sup>[7]</sup> Alla base del declino della fecondità,



come sottolineano gli studi tanto demografici che medici, sta sempre un controllo volontario delle nascite. E questo si lega, sin dagli inizi della prima transizione demografica, alle condizioni di vita, ai livelli di reddito e anche di istruzione.<sup>[8]</sup> In Italia, già a partire dalla fine del Settecento e poi per tutto l'Ottocento, la diffusione del controllo della fecondità procede secondo le tre direttrici geografiche da Nord verso Sud, da Ovest verso Est e dalla città alla campagna (Del Panta, 1996), ma anche dai ceti sociali più alti a quelli più bassi. Come mostra lo stesso Del Panta (1996, p. 185), la fecondità in Italia rimane quasi stabile a livelli alti fino alla Prima guerra mondiale, quasi si dimezza tra il 1921 e il 1951 e diminuisce poi ulteriormente e costantemente nel periodo successivo. Questo andamento è però differenziato tra le regioni.

Confrontando i dati Istat di fonte censuaria e anagrafica, fino al 2008, il minimo storico delle nascite e della fecondità in Italia si registra nel 1995 (526.064 nati), con poco meno della metà dei nati del 1964, anno in cui in Italia si raggiunge il massimo storico (1.035.207 nati), all'apice del cosiddetto *baby-boom*, a cui seguono trent'anni di calo delle nascite. A partire dalla seconda metà degli anni Novanta, quindi, si ha una timida ripresa, che è poi completamente assorbita a partire dal 2008, per arrivare al minimo assoluto di 420.084 nel 2019. La situazione odierna riflette, sì, ancora differenti percorsi e comportamenti «culturali» nelle varie regioni d'Italia, dovuti anche all'afflusso di immigrati stranieri.

Il carattere strutturale della questione demografica italiana – l'invecchiamento demografico – è ormai rimarchevole. Nel 2018 si assiste, per la prima volta dal 1861, al «sorpasso» degli ultrasessantenni sugli «under 30». Anche se il trend dell'invecchiamento demografico è generale, il sorpasso degli anziani sui giovani non è distribuito uniformemente sul territorio (è nelle regioni del Centro-Nord che gli ultrasessantenni superano gli under 30). Il processo di invecchiamento osservato in Italia fa parte di un trend comune che, seppur con ritmi e intensità minori rispetto a quelli del nostro paese, coinvolge anche altri Stati europei ed è dovuto alla riduzione della natalità ed all'aumento della longevità.

Le proiezioni demografiche al 2050 ci dicono che in Italia ci saranno quasi due ultrasessantenni per ogni trentenne, se non cambiano le politiche d'immigrazione. Questa trasformazione strutturale ha ovvie ripercussioni sull'economia, la società e la politica. Non possiamo limitarci ad indagare le conseguenze economiche – in particolare la tenuta dello stato sociale e la sua trasformazione – perché dobbiamo evitare che la questione demografica diventi una questione democratica.<sup>[9]</sup> Se i giovani dell'Italia postunitaria erano stati la coorte vincente – aumento della speranza di vita, istruzione scolastica ed abolizione del lavoro minorile – quelli di oggi – senza lavoro non precario né pensione decente domani – rischiano di essere i perdenti. E il paese con loro.

### 1.3. La migrazione interna ed estera

Un aspetto fondamentale della dinamica demografica riguarda la mobilità e la distribuzione territoriale della popolazione che compensano l'andamento di natalità e mortalità e dalle quali dipende quindi lo sviluppo demografico complessivo. Per ogni dato territorio, si parla infatti di *saldo naturale* ad indicare la differenza tra nati e morti in un arco di tempo e di *saldo migratorio* a indicare la differenza tra entrati e usciti.

Lo spostamento e la mobilità hanno due «facce» in tutto simili tranne che per la destinazione, e possono essere *interni* – ovvero tra regioni o aree di uno stesso paese – o *esteri* – ovvero tra paesi – ma non differiscono né per determinanti né per modalità (e sono temporanei o permanenti, individuali o familiari). Ciò che caratterizza la modernità e la nostra epoca contemporanea è la mobilità a vasto raggio.<sup>[10]</sup> È, infatti, con l'aumento della domanda di lavoro delle aree che vanno industrializzandosi – in Europa, in America e poi anche nell'Italia settentrionale – e con il miglioramento dei mezzi di trasporto – prima il treno e poi la nave a vapore – che prende piede la migrazione vera e propria, che si configura come un trasferimento prolungato in zone e paesi diversi da quelli di origine.

Il fenomeno delle migrazioni interessa l'Italia tutta in fasi alterne e con entità variabile nel corso dell'Ottocento e poi del Novecento, in modo differenziato tra le varie aree del paese. Fino all'Unificazione, la mobilità nelle regioni meridionali

appare molto contenuta e comunque più ridotta di quella nelle regioni settentrionali. Dopodiché, verso l'ultimo quarto del XIX secolo, essa prende un passo accelerato con due risultati: la *progressiva urbanizzazione* – con il correlato spopolamento delle campagne e delle aree collinari e montane – e la *migrazione verso l'estero*, solo negli ultimi decenni a noi più vicini controbilanciata da un consistente flusso di immigrazione in entrata. Sono il tasso di agglomerazione urbana e il saldo migratorio a sommarsi al saldo naturale per dare luogo alla dinamica della popolazione residente italiana osservata nei centocinquant'anni dall'Unità: una dinamica in cui l'Italia del Centro-Nord e delle città, pur in presenza di saldi naturali negativi, va crescendo a spese del Mezzogiorno e delle campagne, cosicché le aree urbanizzate e di pianura aumentano via via in dimensione ed estensione a spese di quelle collinari e montane, laddove all'offerta di manodopera eccedente del Mezzogiorno si prospetta nel tempo il trasferimento al Nord o all'estero.

Migrazione e agglomerazione urbana sono due facce dell'aumento della popolazione. Ma se questo fino a metà dell'Ottocento è «confinato» nei limiti imposti dall'alta mortalità e dalle risorse disponibili – à la Malthus – è grazie all'aumentata mobilità che ora trova uno sbocco nuovo. Come visto sopra, è il Mezzogiorno d'Italia a fornire, in questo, il maggiore contributo, trovando progressivamente spazio nella rallentata dinamica demografica del Nord, che non compensa la crescente domanda di manodopera, e all'estero. Guardiamo quindi ai due aspetti, partendo dall'urbanizzazione.

Fino alla seconda metà dell'Ottocento, il rapporto tra popolazione urbana e popolazione rurale resta sbilanciato a favore di quest'ultima, con un processo di ruralizzazione che si è affermato già a partire dalla seconda metà del Seicento, tale da configurare un movimento di urbanizzazione – più contenuto degli altri paesi europei – dopo la grande «fase urbana» attraversata fra il Tre e il Cinquecento.<sup>[11]</sup> Tra il 1861 e il 1911, invece, le principali città crescono del 14,4 per mille ogni anno, mentre l'Italia intera aumenta solo del 6,5 per mille.<sup>[12]</sup>

La dinamica della popolazione residente mostra che all'andamento del saldo naturale si accompagna quello migratorio che compensa e finisce per dominare il movimento complessivo. Questa dinamica interessa principalmente le aree urbane, a scapito di quelle rurali e montane [► nota a Tabella 4]. Se, però, confrontiamo il saldo naturale medio e l'incremento medio annuo dei residenti, notiamo come nel periodo il primo è per tutte le ripartizioni geografiche superiore al secondo (con l'eccezione del Centro). Nel periodo 1911-51, il tasso di crescita medio annuo aumenta, a fronte di un leggero calo del saldo naturale, che rimane comunque ben superiore in ragione del perdurante flusso migratorio in alcune ripartizioni. Tuttavia, mentre nel Nord-Ovest l'avviata transizione demografica porta a un calo del saldo naturale che viene compensato dall'afflusso di nuovi residenti, nelle altre ripartizioni il tasso di crescita naturale si mantiene alto, compensato nel Nord-Est e nel Centro dall'aumento dei nuovi residenti e nel Mezzogiorno dalla

continuata migrazione netta verso l'estero. Il quarantennio 1951-91 segna l'inversione di tendenza (il tasso di crescita naturale scende, mentre il tasso di crescita dei residenti resta costante). Mentre, però, il calo del saldo naturale è vistoso nel Centro-Nord, nel Meridione si mantiene alto. E sono i residenti che continuano ad aumentare più del saldo nel Centro-Nord, mentre il contrario avviene al Sud.

La differente dinamica dei residenti tra le varie ripartizioni e regioni italiane e il diverso andamento nel confronto tra crescita della popolazione e saldo naturale si rivelano nell'aumento della popolazione urbana nelle varie aree del paese: sono le zone urbane, infatti, che mostrano i più consistenti saldi demografici in tutti i periodi, con l'eccezione, probabilmente, degli anni a noi più vicini. È nei Comuni con più di 20 mila abitanti che si concentra, nei centocinquant'anni, lo sviluppo demografico italiano. La quota di popolazione nelle maggiori città (con più di 100 mila abitanti) passa dal 7,2 al 26,6% del 1991 [► Tabella 4]. È quindi con il secondo dopoguerra che l'urbanizzazione nei grandi centri prende piede. Allo stesso tempo, fino al 1951 il Sud (ma non le Isole) presenta una popolazione ancora relativamente dispersa sul territorio, mentre nel periodo successivo accanto alla progressiva concentrazione urbana del Sud si ha una relativamente maggiore dispersione territoriale in tutto il Nord. Ciò che si determina nell'ultima fase del XX secolo – che dà poi luogo a quell'*urban sprawl* di cui parlano gli urbanisti per i nostri tempi – è la diminuzione del peso delle

città più grandi a favore delle città intermedie e dei Comuni delle cinture e delle periferie.

La dinamica demografica dei centri urbani, peraltro, è solo in minima parte «endogena» – vale a dire, determinata dal saldo naturale positivo – ed è perlopiù spinta dall'afflusso di popolazione dall'entroterra e dalle campagne, secondo movimenti e direttrici che variano, per provenienza e dimensione, nel corso dei centocinquant'anni, ma che contribuiscono massicciamente all'urbanizzazione d'Italia. Nell'intero periodo unitario, infatti, la popolazione cresce complessivamente a ritmi sostenuti principalmente nelle città e nei centri urbani di maggiori dimensioni.

Il processo di urbanizzazione diversificato si accompagna al progressivo spopolamento di vaste aree e territori. Da prevalentemente «rurale», il paese vede il lento abbandono delle zone montane, prima, e alto-collinari, poi, che si accompagna all'inurbamento nelle grandi città e poi all'estensione dell'urbanizzazione alle campagne. La dinamica demografica delle zone montane e alto-collinari mostra che fino alla Seconda guerra mondiale vi è uno sviluppo, anche se più lento delle zone di pianura o basso-collinari. Dopodiché, vi è un vero e proprio processo di *spopolamento* delle zone montane che si accompagna all'inurbamento nelle zone di pianura e basso-collinari. È il rapporto tra conformazione agraria e prevalenza delle attività urbano-industriali «originarie» che determina la struttura degli insediamenti che si afferma fino alla Seconda guerra

mondiale e che sarà poi la base per lo sviluppo demografico successivo e la sua distribuzione sul territorio (Sori, 1990). Da quella «mappatura» emergono le tre Italie che si delineeranno un secolo dopo, nel corso degli anni Sessanta e Settanta (Bagnasco, 1977).<sup>[13]</sup>

Come accennato sopra, la chiave di volta dell'evoluzione demografica ed economica italiana in senso «dualistico» è data dai movimenti migratori, sia interni che internazionali. Un dualismo che si mantiene per l'intero periodo unitario. I tassi di crescita naturale ed effettiva (dei residenti) mostrano con chiarezza che mentre il Centro-Nord, già dal periodo 1911-51, registra tassi di crescita naturali inferiori a quelli effettivi – la popolazione residente cresce più di quanto apportato dal saldo naturale – il Mezzogiorno vede fino all'ultimo tassi maggiori, anche quando la popolazione del Centro-Nord inizia a diminuire (e il suo saldo naturale diventa negativo) [► Tabella 5].

L'emigrazione è l'elemento «risolutore» delle contraddizioni, lo sbocco al «surplus di popolazione» laddove i saldi naturali sono costantemente positivi. E la crescita della popolazione residente – evidentemente spinta dalla migrazione interna nelle zone a saldi naturali più bassi – non è sufficiente a compensare l'aumento delle zone a saldi naturali più alti. L'urbanizzazione – il cui motore è dato dall'industrializzazione e poi dalla terziarizzazione – è il risultato della migrazione interna, su cui agisce come «fattore di traino». Ma tale *pull factor* non avrebbe potuto produrre



effetto alcuno se non vi fosse stato un fattore di spinta, un *push factor* che è dato dal maggiore tasso di crescita naturale della popolazione soprattutto in alcune aree. Lo stesso avviene nel caso della migrazione estera: una domanda di lavoro crescente in Europa e America cui corrisponde un'offerta eccedente che non trova sbocco sul mercato nazionale. In generale, le regioni del Centro-Nord sono, nell'intero periodo unitario, più propense alla mobilità di quelle meridionali: una migrazione interna con saldi positivi nelle regioni del Nord-Ovest in ogni periodo e soprattutto negli anni Venti, Cinquanta e Sessanta e saldi negativi dagli anni Trenta in poi, come nel Meridione, soprattutto negli anni Cinquanta e Sessanta. Una migrazione pluri-direzionale: da Sud a Nord-Ovest e al Centro e da Nord-Est a Nord-Ovest.

La dinamica migratoria interna accompagna, dunque, lo sviluppo economico e la crescente domanda di lavoro nei vari periodi e nelle diverse parti del paese. Sia nelle sue componenti di spostamento a corto raggio che di movimento a più lunga gittata, verso regioni o paesi lontani, essa consente una soluzione a una dinamica demografica differenziata: di sbocco per le aree e le regioni in eccesso e di assorbimento per quelle in difetto. Così, il flusso è generalmente dalle campagne alle città, che si ingrandiscono, dalle zone montane a quelle di valle, dal Meridione al Centro e al Settentrione. È per questo che, nel complesso, la popolazione del Centro-Nord, pur in presenza di un tasso di crescita «endogeno» (naturale) inferiore, aumenta di più, nei centocinquant'anni, di quella del Meridione.

In questo processo di accresciuta mobilità, com'è noto, si inserisce in buona parte anche l'emigrazione verso l'estero. Sull'emigrazione italiana si è scritto molto e conosciuto è altresì il fenomeno nelle sue grandi linee. Nei centocinquanta anni, più di 26 milioni di italiani lasciano il paese (tanti quanti sono i residenti nel 1861).<sup>[14]</sup> Il fatto che molti rientrano testimonia dell'alta mobilità di cui si è detto sopra, accentuata da una «cultura migratoria» che, soprattutto in alcune aree del paese, affonda le radici nella storia.

Questo esodo appare differenziato nel tempo e per aree ed è tanto più straordinario quanto più si consideri che interessa soprattutto popolazioni che fino ad allora avevano mostrato una bassa propensione alla mobilità. L'esodo ha una sola, fondamentale determinante: la ricerca di un impiego, l'ottenimento di un reddito, di una fonte di sostegno, che il paese non offre. Il primo periodo – della «grande migrazione», tra il 1876 e il 1914 – vede un iniziale deflusso dalle regioni del Nord-Ovest, cui si aggiunge presto quello dalle regioni del Nord-Est e, infine, anche i flussi dal Sud e dalle Isole.<sup>[15]</sup> Con la Prima guerra mondiale si ha un vistoso e ovvio calo, oltre che una ripresa già nel 1919 e un boom nel 1920 (a livelli prebellici), che viene poi seguito da un periodo di deflusso sostenuto fino al 1930 e da un successivo calo.

Nel secondo dopoguerra, l'esodo migratorio riprende, ma è ora sostenuto soprattutto dalla migrazione dal Mezzogiorno. Già dal 1947, la media nazionale annua supera quella degli anni Venti e si mantiene così per un altro ventennio, per tre

quarti spinta dagli espatri dal Meridione. Dal 1967, il calo è lento ma continuo, fino a raggiungere un minimo nel 1995, cui seguono anni di relativamente bassa emigrazione che, però, nell'ultimo periodo torna a salire (fino al 2014). In questo processo, il deflusso dal Nord-Ovest si riduce a valori molto bassi già dai primi anni del dopoguerra e quello dal Nord-Est prosegue più consistente (mentre quello dal Centro rimane sempre bassissimo). È il deflusso dal Sud e dalle Isole che mantiene il suo passo sostenuto a lungo. Tutto questo emerge con ancora più chiarezza dal confronto tra il numero di espatri e quello dei residenti [► Tabella 6B]. Sono soprattutto le regioni del Nord-Est e del Meridione a contribuire alla grande migrazione – fino alla Prima guerra mondiale – mentre è il Mezzogiorno, nel secondo dopoguerra, a fornire la più consistente quota di emigrati, fino almeno agli anni Settanta. Se nel Meridione la transizione demografica arriva più tardi – e quindi la crescita naturale è più rapida – è anche vero che la migrazione interna e verso l'estero è maggiore. Il Mezzogiorno si «ritrova» sistematicamente una popolazione che cresce di più ma risulta «in eccesso», e che deve così prendere la via dell'emigrazione. La migrazione meridionale verso l'estero, poi, ha tratti diversi da quella settentrionale con importanti conseguenze demografiche, un diverso andamento dei «ritorni» e dei rientri, talvolta temporanei, e della sua composizione per sesso e per età.

## 1.4. La demografia come destino? Le tendenze recenti

Le tendenze recenti dell'evoluzione demografica italiana confermano quanto era già emerso nel quarantennio 1951-91, con qualche novità. Da un lato, l'allungamento della speranza di vita, legato ad una generale migliore qualità della vita e delle abitudini alimentari, porta ad un sempre minore tasso di mortalità e ingrossa le fila delle classi di età più anziane. Parimenti, l'abbassamento ulteriore dei tassi di natalità rende ancora più minoritarie le classi di età più giovani, portando ad un generale invecchiamento della società italiana e facendo salire gli indici di vecchiaia e di dipendenza.

Le tendenze più nuove, invece, riguardano la mobilità e gli insediamenti, da un lato, e la nuova immigrazione, dall'altro. Quest'ultima è senz'altro la novità di rilievo più evidente del panorama demografico e finanche antropologico del nostro paese negli ultimi quarant'anni: la presenza di una consistente comunità di stranieri immigrati che rendono, per la prima volta da molti secoli, l'Italia un paese nuovamente «multietnico». L'immigrazione in Italia, soprattutto dal Nord Africa e dall'Africa orientale, data dal secondo dopoguerra, ma è solo dagli anni Settanta che comincia ad avere un certo rilievo [► Tabella 7]. Gran parte dell'immigrazione straniera è ovviamente spinta dalla ricerca di un impiego e di un maggiore reddito, ma è comunque una forza lavoro che trova una sua domanda in Italia.<sup>[16]</sup>

Se, pertanto, gli stranieri residenti – inclusi quelli divenuti cittadini italiani – oggi vanno a comporre un buon 13-15% della nostra popolazione totale, è anche vero che da quando la loro presenza si fa più consistente anche i comportamenti familiari e riproduttivi, i tassi di nuzialità e fecondità e il numero di figli per coppia variano. Ancora nel 2016, il calo delle nascite conferma che dal 2008 sono nel complesso 100 mila i nati in meno ogni anno. Il 2019 conferma un nuovo record negativo per la natalità, per il settimo anno consecutivo, in una contrazione che interessa ora tutte le regioni del paese. La mortalità, in calo costante, porta la speranza di vita ad aumentare, anche se di poco, sia per gli uomini che per le donne nell'ultimo ventennio.<sup>[17]</sup> In ragione di ciò, anche la struttura per classi di età della popolazione italiana muta ulteriormente cosicché l'età media del paese passa dai 41,9 anni del 2001 ai 45,7 anni del 2019. In questo contesto, però, anche la migrazione verso l'estero riparte negli ultimi anni con passo sostenuto.

*L'Italia, quindi, non solo vede un calo di natalità maggiore della mortalità, che si accompagna a un allungamento della speranza di vita portando all'insenilimento della popolazione complessiva, ma torna a rifornire il mondo di giovani braccia e menti. Il saldo migratorio totale tra italiani fuoriusciti e rientrati è infatti positivo dal 2008. Tutto ciò porta a un calo della popolazione complessiva, dopo il massimo raggiunto nel 2015, cui si aggiunge il perdurante spopolamento del Sud a vantaggio del Nord [► Tabella 5].*

In conclusione, la popolazione italiana smette di crescere, e dal 2015 non sperimenta che continui e crescenti cali che investono il Nord e ancor più il Sud del paese. «L'Italia è ormai nel pieno della seconda transizione demografica», come afferma Miotti (2019, p. 723), «una vera e propria trappola demografica nella quale una natalità in declino soccombe ad una crescente mortalità. In questo scenario, il sostegno della popolazione è affidato al solo contributo del movimento migratorio che risulta ora, e si stima possa esserlo anche nei prossimi decenni, largamente insufficiente a colmare un saldo naturale sempre più negativo». La fragilità demografica italiana – quella crescente incapacità della società nell'assicurare per via naturale il necessario ricambio – comincia nel Centro-Nord già alla fine degli anni Settanta. Il Centro-Nord, tuttavia, grazie al continuato afflusso di migrazioni dal Meridione e poi dal resto del mondo, può però garantirsi un *dividendo demografico* ancora positivo, che oggi sembra destinato a ridursi.<sup>[18]</sup> Nel Mezzogiorno, dove il deficit naturale è arrivato con 32 anni di ritardo, il declino pare ora irrefrenabile: alla migrazione interna verso il Centro-Nord si è oggi aggiunta una considerevole, continua migrazione verso l'estero, indebolendo non solo la struttura demografica, ma la stessa economia. E, come in un circolo vizioso, la debolezza accentua la scarsa attrattività anche per l'immigrazione straniera, accentuandola. *La demografia, quindi, contribuisce essa stessa alla divergenza tra Nord e Sud.* Aree interne più marginali e con popolazione anziana, popolazione giovane in diminuzione più che al Nord, minore afflusso di immigrati rendono

l'insediamento sul territorio ancora più fragile, diminuendo sempre più il potenziale economico.

Una popolazione giovane ed in crescita rappresentava un punto di forza per il Mezzogiorno all'avvio della fase di sviluppo e di profonda trasformazione negli anni Cinquanta. Oggi, proprio una popolazione non più giovane e in calo rappresenta un grave *vulnus* per la crescita e lo sviluppo del Sud. Le conseguenze economiche del calo demografico, negative per il paese, sono drammatiche per il Meridione. Come ha sostenuto di recente Massimo Livi Bacci (2018), esiste per l'Italia una *questione demografica*: l'incapacità della società di assicurare per via biologica, cioè mediante le nascite, il proprio rinnovo o ricambio. «Nemmeno l'immigrazione è oggi sufficiente a mantenere l'equilibrio demografico e il calo della popolazione prosegue». Il che rende insostenibili i livelli di benessere (e di reddito) attuali.

Già la Svimez, nel 2014, avvertiva del rischio di «desertificazione umana del Mezzogiorno», conseguenza della debolissima natalità – più bassa che nel resto del paese –, dell'eccesso dei decessi sulle nascite, e della continua emigrazione verso le altre regioni di giovani relativamente istruiti, non compensati dal saldo migratorio positivo. Questi fenomeni continuano oggi, aggravandosi, con la conseguenza che il Mezzogiorno non fa che perdere peso – demografico oltretutto economico – nel contesto nazionale, accentuando il dualismo del paese e configurando una

questione demografica regionale all'interno della questione nazionale.

Se il paese, e il suo PIL, sono oggi fermi è anche per questo.

---

[1] I dati cui faremo riferimento qui sono generalmente di fonte Istat, dai censimenti all'*Annuario statistico italiano* (anni vari), al *Movimento dello stato civile* (anni vari). Si vedano anche Bellettini (1987) e Del Pantà (1996). Parleremo di *abitanti* e *residenti* intercambiabilmente, anche se dai censimenti prenderemo a riferimento la popolazione *presente*.

[2] In Italia si è svolto un Censimento generale della popolazione ogni 10 anni a partire dal 1861 – tranne che nel 1891 e nel 1941 – e nel 1936.

[3] La natalità dipende dalla fecondità – numero medio di figli per donna – e dalla nuzialità. Questa, a sua volta, varia sia in termini di età media del matrimonio (soprattutto per la donna) che di incidenza del celibato o del nubilato, che influiscono sulla fecondità. Fecondità e nuzialità sono naturalmente fenomeni per i quali l'influenza socioculturale nei comportamenti è fondamentale, come lo sono la condizione economica e lo status sociale. Come riporta Del Pantà (1996, p. 173), ancora nel 1952 il tasso di fecondità totale – che era pari al 4,9 nel 1869-73 – è uguale a 3,8 nel 1952 e scende fino a 1,28 nel 1988-90.

[4] L'alta mortalità si riflette in una più breve vita media alla nascita – la speranza di vita – che per l'Italia è di 7-13 anni inferiore a quella di molti paesi europei. Ci vorranno 40 anni perché l'Italia raggiunga quei valori.

[5] Questa in Italia rimane altissima fino al secondo dopoguerra, particolarmente in alcune zone, più attardate sul piano dello sviluppo dei servizi e dove prevalgono ancora condizioni di vita di povertà e indigenza, accompagnate da condizioni sanitarie e igieniche precarie.

[6] La speranza di vita resta invece più bassa per gli uomini, soprattutto nelle aree industriali e urbane, in ragione della maggiore diffusione di



occupazioni industriali, più logoranti e in ambienti più malsani. Per le donne sono invece le regioni meridionali ad avere la speranza di vita più bassa, forse a causa del maggior carico familiare e di maternità.

[7] Tutti gli studi demografici mettono in luce come la diminuzione della natalità sia legata al calo della fecondità e della fertilità e come natalità e mortalità siano «slegate».

[8] Comportamento riproduttivo, strategie e strutture familiari sono sempre legati alle caratteristiche socioeconomiche ambientali, con andamenti di nuzialità e fecondità legittima e illegittima differenziati tra città e campagna e tra classi sociali.

[9] Ad oggi circa il 60% della spesa sociale italiana è riservato al pagamento delle pensioni di anzianità e reversibilità, in favore del 22% della popolazione. È un enorme squilibrio nella distribuzione delle risorse del *welfare* tra le diverse generazioni. Una distorsione che peggiora se si aggiunge quella riservata all'assistenza sanitaria di cui ovviamente usufruiscono i più anziani: un quarto della popolazione italiana beneficia dei tre quarti della spesa sociale complessiva. Lo spazio per quelle misure sociali destinate soprattutto alle generazioni più giovani e finalizzate al contrasto alla povertà, al sostegno per le famiglie o alla protezione dalla disoccupazione, è fortemente vincolato. Questi squilibri generazionali si aggraveranno nei prossimi anni e, senza radicali interventi politici, la situazione demografica finirà con l'influenzare negativamente il funzionamento del sistema socioeconomico esasperando le disuguaglianze economiche e generazionali.

[10] In passato vi era una mobilità stagionale molto pronunciata in alcune aree – non solo quella legata alla pastorizia e alla transumanza ma anche quella bracciantile e di lavoratori delle colline e delle montagne che «scendevano a valle» – tale da dar luogo a veri e propri trasferimenti di residenza permanenti nelle stagioni o negli anni.

[11] Superato il periodo delle grandi pandemie, la popolazione globale tende ad aumentare ovunque e con essa anche la popolazione urbana. In

Italia, tuttavia, il processo è più lento che altrove (Malanima, 2002). Nel corso del XVIII secolo e fino all'era napoleonica, ad esempio, la popolazione delle (tredici) principali città italiane – Torino, Milano, Venezia, Genova, Bologna, Firenze, Livorno, Roma, Napoli, Bari, Palermo, Messina, Catania – aumenta di poco più di 200 mila unità, contro un aumento di quasi 6 milioni della popolazione totale (a un tasso annuo dell'1,8 per mille contro il 3,2 complessivo).

[12] Tra il 1808 e il 1861 (secondo i dati riportati dal Del Panta, 1996) il tasso d'incremento urbano è del 7 per mille, contro il 5,5 per mille dell'intera popolazione italiana. Per tutto il XIX secolo e fino alla Prima guerra mondiale anche la crescita dei capoluoghi provinciali è superiore a quella degli altri Comuni, pur se soltanto in alcune regioni, quali Piemonte, Liguria, Campania, Puglia e Sicilia.

[13] Già nel Nord-Est e in gran parte del Centro (con l'esclusione del Lazio) vi sono diverse città piccole e medie, per estensione e dimensione, mentre nel Nord-Ovest e in parte del Sud vi sono città più grandi, accanto ad un gran numero di centri piccoli. Nelle altre regioni prevalgono centri grandi o a grande estensione. E dove il Nord-Ovest vede la crescita dei grandi centri e il Nord-Est-Centro (con l'esclusione del Lazio) quella dei centri medi, il Meridione conosce una polarizzazione tra centri grandi e centri piccoli (con l'eccezione della Sicilia) che conferma la sua minore differenziazione economica e quindi demografica e insediativa (Sori, 1990).

[14] I dati di questo enorme flusso, che non conosce soluzione di continuità se non, forse, durante la Seconda guerra mondiale, sono disponibili con regolarità dal 1876, quando viene creata la Direzione Generale per l'Emigrazione.

[15] Il totale supera le 300 mila unità nel 1895 e raggiunge un picco nel 1913, con un contributo sostanzialmente omogeneo di tutte le ripartizioni.

[16] L'immigrazione straniera è perlopiù «familiare» e, in buona parte, permanente. Ovvero, la prima immigrazione è quella di un uomo in età lavorativa, dopodiché questo viene raggiunto dalla famiglia. Gran parte

degli stranieri che vengono a risiedere in Italia, una volta raggiunti dalla famiglia, vi restano (anche se, negli ultimi anni, si è assistito ad un'emigrazione verso l'estero di stranieri residenti in aggiunta agli italiani emigranti).

[17] La speranza di vita alla nascita passa ai 79,5 anni per gli uomini e 84,1 per le donne nel 2011 per toccare gli 81,1 anni per gli uomini e gli 85,4 anni per le donne nel 2019.

[18] Il contributo demografico contabile alla crescita economica può essere definito come *dividendo demografico* ed è pari alla differenza tra il tasso di crescita della popolazione in età da lavoro e la popolazione complessiva. Come abbiamo evidenziato nella Parte I, un calo del rapporto tra attivi e popolazione totale, se non compensato da aumento della produttività, porta ad un rallentamento del reddito pro capite.

## Le determinanti dal lato dell'offerta: l'agricoltura

L'Italia è rimasta un paese sostanzialmente rurale per tutto l'Ottocento e per buona parte del secolo successivo ed è per questo che l'agricoltura riveste un ruolo fondamentale nell'ambito dello sviluppo economico del paese. Nel presente capitolo viene ripercorsa quindi la storia dell'Italia agricola, partendo dall'Unità e passando per gli anni del “miracolo economico”, fino ad arrivare ai giorni nostri.

### 2.1. L'agricoltura dall'Unità alla Grande Guerra

Per tutto l'Ottocento e per buona parte del Novecento l'Italia resta un paese rurale. Nonostante la progressiva urbanizzazione, la diffusa presenza di un vasto tessuto di attività artigianali e industriali nel Nord e lo sviluppo di un certo numero di grandi industrie nel «triangolo» del Nord-Ovest, *l'Italia rimane per lungo tempo un paese prevalentemente agricolo, dal punto di vista sia occupazionale che del contributo al prodotto nazionale totale.*<sup>[1]</sup> L'agricoltura italiana coinvolge nel 1861 10.827.000 «attivi in condizione professionale», su 27

milioni di residenti. Nel 1951, questi sono appena 2 milioni in meno, contro una popolazione totale che conta 21 milioni di persone in più [► Tabella 8]. Sarà nei quarant'anni successivi al 1951 che avverrà quell'abbandono dell'agricoltura che caratterizzerà gli anni del «miracolo» economico.

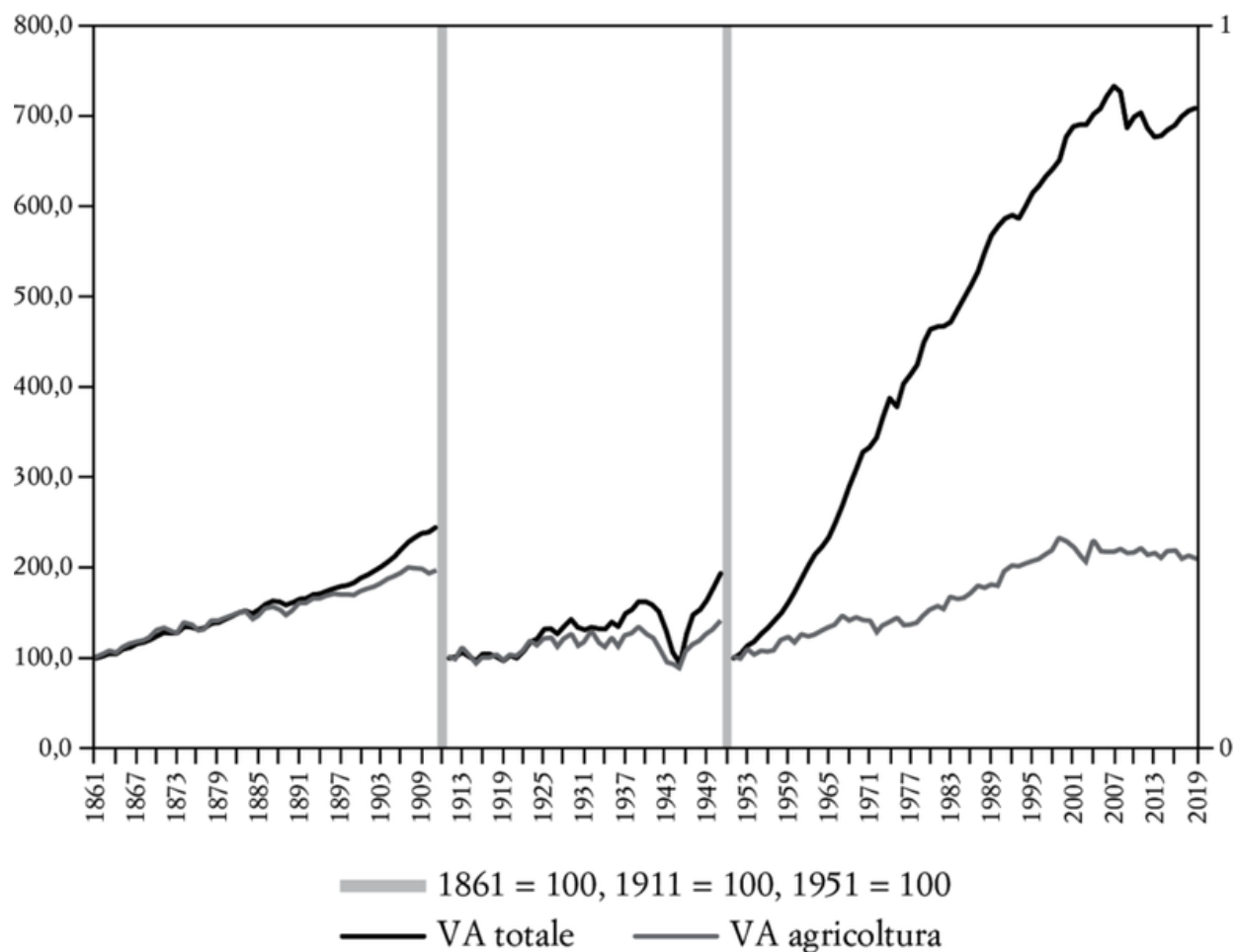
Se questi numeri necessitano di alcuni *caveat* – il più rilevante dei quali è che l'attività in agricoltura va considerata diversamente, per l'epoca, da quella nell'industria o nel terziario, in quanto diverso è il concetto di «occupazione» nel settore primario –, essi però mostrano come tra la metà e i due terzi della popolazione visse di agricoltura. E sarà solo nei decenni successivi che avverranno i più consistenti «travasi» dal settore primario agli altri settori. Già nel 1921, gli attivi registrati in agricoltura saranno mezzo milione in meno del decennio precedente, per scendere di un altro mezzo milione in altri quindici anni (al 1936) e poi di altre 900 mila unità al 1951.

Nei primi cinquant'anni, quindi, la popolazione rurale diminuisce di poco in valore assoluto (ma scende dal 41 al 28%, poiché aumenta la popolazione). Tuttavia, guardando alle *figure professionali*,<sup>[2]</sup> emerge un'agricoltura che muta, anche se lentamente, durante un mezzo secolo, con un aumento delle aziende di tipo capitalistico, da un lato, e del lavoro salariato dei «lavoratori della terra senza terra», dall'altro, in continua ricerca di lavoro, perché stagionali, non più legati al fondo e ad esso «radicati», un «esercito di lavoratori in movimento per le pianure e le valli». Nel primo mezzo secolo dall'Unità

avvengono cambiamenti che sono il risultato dell'evoluzione dell'economia e, soprattutto, della *ristrutturazione* indotta dalla *crisi agraria* degli anni Ottanta e Novanta, che causa l'impovertimento delle piccole e piccolissime realtà contadine familiari, nonché la «proletarizzazione» dei braccianti. Sono queste fasce a pagarne in prima persona il costo, con l'abbandono forzato della terra (i primi) trasformandosi in braccianti o emigrando, e con l'aumento dell'esercito della manodopera disponibile alla bisogna (i secondi), in una situazione che vede il consolidamento delle aziende capitalistiche e la trasformazione di quei contadini che possono in affittuari o coloni. In sostanza, nel cinquantennio la popolazione agricola aumenta (di poco), laddove la popolazione totale cresce più speditamente, con un significativo avvicendamento interno al settore, una certa diminuzione degli attivi occupati nella conduzione delle aziende e un aumento dei lavoratori salariati e «marginali».

La modesta crescita occupazionale agricola globale è il risultato della fuoriuscita di centinaia di migliaia di lavoratori verso altri settori e verso l'estero, ma anche di un processo di «razionalizzazione» e ristrutturazione, come si evince se si guarda alle produzioni. Come già affermato da Federico (2002), vi è un aumento della produttività della terra e della produttività del lavoro. Ad un modesto aumento della forza lavoro impiegata, grazie ad un più esteso aumento degli input, corrisponde un più consistente aumento dell'output, soprattutto nelle produzioni a più alto valore unitario (dagli ortaggi alla frutta, dal vino ai prodotti zootecnici).

I dati sul valore aggiunto dell'intero settore agricolo – la *produzione lorda vendibile* (PLV) di prodotti seminativi, colture arboree e prodotti zootecnici più il valore del prodotto di foreste, pesca e caccia – sono stati recentemente ricostruiti da Federico in una serie di contributi (2001, 2002, 2003) [► Tabella 9].<sup>[3]</sup> Come mostra la Figura 1, la crescita del valore aggiunto (VA) agricolo appare continua nel periodo, con un aumento più o meno costante e nessuna evidente brusca caduta, come invece appariva nelle prime serie dell'Istat.<sup>[4]</sup> Tale andamento, come riporta Federico (2002), non è omogeneo per tutti i prodotti – anche se per tutti si ebbe un aumento – ed è sostenuto dal consistente incremento dei prodotti della zootecnia e, quindi, delle regioni del Nord. In ogni caso, non si osserva quella «crisi agraria» – dal punto di vista produttivo complessivo – che, a dire di molti, impoverisce l'agricoltura italiana tra gli anni Settanta e i Novanta dell'Ottocento.



**FIGURA 1. Confronto tra VA agricolo e VA totale, a prezzi costanti, nei tre periodi 1861-1911, 1911-1951 e 1951-2019**

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Baffigi (2015). Nei tre periodi, il valore all'anno iniziale è fatto 100. I valori sono a prezzi costanti del 1911 nel primo periodo, del 1938 nel secondo periodo e del 2010 nel terzo periodo.

Pertanto, *gli anni dall'Unità alla Prima guerra mondiale vedono una notevole crescita dell'agricoltura italiana, in cui al (modesto) aumento degli attivi corrisponde – nel complesso – un discreto aumento delle superfici coltivate e un ancor maggiore aumento del prodotto. Se «il 1911 segna [...] il momento finale della fase di più rapida crescita dell'agricoltura italiana» (Federico, 2007, p. 323), ciò avviene in un contesto in cui essa inizia a perdere*



centralità, anche se l'Italia rimane «un paese fondamentalmente agricolo». L'incremento del prodotto agricolo è superiore a quello degli attivi agricoli, il che permette – come vedremo sotto – un aumento del consumo pro capite.

Dall'agricoltura vi è «esodo», ma è difficile dire quanto questo sia «spinto» o sia, al contrario, «trainato». Forse l'emigrazione permette la fuoriuscita di quei lavoratori il cui contributo marginale all'aumento dell'output è comunque basso e quasi nullo – i lavoratori «in surplus». Evidentemente, per loro, il vantaggio dell'emigrare è superiore al ricavo che ne potrebbero ottenere restando. *Si può però dire che, grazie all'esodo, il prodotto e il VA per addetto possono crescere considerevolmente.* Ciò è possibile grazie all'aumento in volume e in valore del prodotto finale, trainato perlopiù dalle produzioni più intensive e a più alto valore aggiunto (vino, frutta, carni, latticini). Un'agricoltura a più alta intensità di capitale – infrastrutturale ed, eventualmente, in macchinari – e di lavoro: l'agricoltura e la zootecnia delle valli padane, delle zone irrigue, della frutticoltura e della viticoltura.

Una crisi agraria si ha – con il crollo dei prezzi internazionali e poi nazionali e delle rendite – e dà luogo a due tendenze: un'espulsione di manodopera – soprattutto braccianti e piccoli contadini – che va ad alimentare il flusso migratorio e una *ristrutturazione* del settore, con il potenziamento della viticoltura, della frutticoltura e della zootecnia, che favorirà in misura maggiore il Nord e la valle padana. Dopo il 1881, con la

crisi e poi le rivolte contadine e bracciantili, prende piede un processo di espulsione delle fasce di lavoratori più marginali, di trasformazione delle aziende piccolo-proprietarie in affittuarie o mezzadrili e di consolidamento di quelle capitalistiche. Chi si avvantaggia della ripresa sono i conduttori, gli addetti alle colture arboree e alle produzioni zootecniche (il numero dei titolari non muta significativamente nel periodo, ma aumentano i loro salariati). In tali comparti, la ripresa viene trainata dagli investimenti (in produzioni *capital intensive*), con i nuovi impianti a vite, olivo e alberi da frutto e l'aumento dei capi di bestiame, più che dall'assunzione di manodopera (e sono dunque *labour saving*). Ma la maggior parte dei lavoratori, in ogni caso, resta dedicata alle colture estensive, *in primis* (e il mais, in questo, è più *labour intensive* del frumento), ma anche, in parte, a quelle intensive come gli ortaggi e le colture arboree viticole e frutticole dove, grazie agli investimenti, la produttività può aumentare.<sup>[5]</sup> Questa è la grande ristrutturazione del settore: potenziamento del comparto zootecnico (dalle foraggere all'allevamento), del vino e delle colture frutticole, il tutto favorito dai lavori di bonifica e dall'allargamento delle zone irrigue, che beneficia soprattutto i territori del Nord.

In sostanza, nel periodo 1871-1911 il valore del prodotto agricolo aumenta considerevolmente, pur se meno del VA dell'intera economia [► Tabella 10] (Figura 1). In questo, come nota Federico (2002), il contributo del *progresso tecnico* alla crescita, anche nel settore agricolo, non è indifferente e spiega buona parte dell'aumento del valore della produzione.<sup>[6]</sup>

*Il contributo dell'agricoltura allo sviluppo economico italiano, misurato dal PIL, non è dunque trascurabile, quantomeno nel primo cinquantennio postunitario. La produzione agricola aumenta più dei fattori di produzione (lavoro e terra), grazie al progresso tecnico, assorbendo in parte i prodotti dell'industria (utensili, macchinari in senso lato, come per l'irrigazione e le bonifiche, e concimi), «liberando» manodopera e fornendo prodotti per il consumo finale in maniera crescente.*

## **2.2. L'agricoltura tra il 1911 e il 1951**

L'agricoltura postbellica riparte dalle medesime condizioni, con le specializzazioni territoriali già affermate e con le stesse estensioni colturali e rese produttive, dopo aver riassorbito la forza lavoro assente o perduta negli anni della guerra e senza riuscire a rallentare l'esodo migratorio.

*L'Italia, all'inizio del ventennio fascista, è dunque ancora un paese profondamente agricolo, con il 55,7% degli attivi nel settore, addirittura in aumento rispetto al decennio precedente. Ci vorrà un altro decennio perché si cominci ad avvertire una certa, pur se contenuta, diminuzione di peso del settore primario [ ► Tabella 8], ma nel 1936, tale tendenza pare rallentare, in parte confermando quella «agrarizzazione» dell'economia voluta dal regime fascista, con la sua enfasi «ruralista». Il tasso di attività in agricoltura, però, continua a diminuire, attestandosi al 49,4%. La «valvola di sfogo migratoria» non può più essere azionata e le popolazioni delle campagne si adattano.*

I dati disponibili sulle dimensioni aziendali fotografano con chiarezza la debolezza complessiva dell'impianto produttivo agricolo italiano.<sup>[Z]</sup> Ancora negli anni Trenta, quindi, l'agricoltura italiana è appena sufficiente a «sfamare» i suoi agricoltori, quando ben un milione e mezzo di essi ha meno di un ettaro di terra, appena sufficiente all'autosostentamento.

Il contributo dell'agricoltura al prodotto nazionale, in ogni caso, continua a calare nel ventennio (Figura 1) [► Tabelle 10, 11]. *Il paese, che è dunque ancora profondamente agricolo dal punto di vista della composizione della sua forza lavoro, con metà della popolazione ancora rurale e insediata nelle campagne, è già molto meno «agricolo» dal punto di vista economico e l'agricoltura contribuisce appena più di un quarto alla creazione di ricchezza nazionale.* Nel periodo tra le due guerre la crescita del settore, che pure risulta più modesta dell'insieme dell'economia, è più *capital* che *labour intensive*. Certo, l'agricoltura si avvia finalmente sulla strada della meccanizzazione – come le produzioni e le importazioni di macchine e utensili dimostrano – e delle bonifiche, del potenziamento degli impianti di irrigazione e delle concimazioni. Ma di tutto ciò, inevitabilmente, finisce per beneficiare l'agricoltura del Nord, più che del Meridione.

Negli anni tra il 1939 e il 1948, invece, l'agricoltura sopravvive come può, patendo le cattive annate, l'assenza prolungata di manodopera soprattutto giovane, i bombardamenti e gli scontri tra gli eserciti. Nel periodo, la produzione agraria complessiva patisce pesantemente gli anni

di guerra, con una diminuzione continua che vede il suo punto di minimo nel 1945 e poi la ripresa.<sup>[8]</sup>

## 2.3. L'agricoltura dal 1951 a oggi

Quando si arriva al 1951, il settore agricolo mostra segni di ripresa, anche se ad un passo più lento di quello del resto dell'economia. E il ritardo, negli anni seguenti, non farà che ampliarsi. L'agricoltura, pur perdendo attivi, si conferma ancora settore di punta dell'economia, con il 42,2% a livello nazionale e con tassi di attività agricoli superiori al 50%, anche se ovunque in calo [► Tabella 8]. *L'Italia del 1951 è ancora un paese agricolo, o meglio agricolo-industriale, e di lì a poco diverrà industriale-agricolo e poi industriale-terziario.*

Tra il 1951 e il 1961, il VA totale aumenta quattro volte più di quello agricolo, in termini reali – che pure cresce ben più, in ogni caso, di quanto era aumentato nel periodo 1938-51 –, tanto che il peso del VA agricolo scende dal 23 al 15,2% del VA totale [► Tabella 12]. Certo, il passaggio da un'economia «agricola» a una «industriale» ha una storia che ha le sue radici nel primo cinquantennio unitario, allorché il peso del prodotto lordo agricolo scende dal 48,3% (media del decennio 1861-71) al 41,2% (media del decennio 1901-11). L'arretramento si fa più pronunciato nel ventennio tra le due guerre, quando il prodotto lordo agricolo ha pure un tasso di crescita medio superiore a quello del primo cinquantennio, ma lontano da quello del VA totale. E dopo la guerra, il ritardo del prodotto lordo agricolo si accumula, segnando la sua definitiva perdita

di peso nell'economia nazionale. Nei sette decenni dal 1950, il tasso di crescita medio annuo del VA agricolo risulterà sistematicamente inferiore a quello del VA totale (con un'eccezione) [► Tabella 10].

Lo sviluppo del settore, i suoi ritardi e il suo progresso, nonché il suo contributo al prodotto nazionale, sono profondamente influenzati da molti fattori: la struttura sociale ed i movimenti della popolazione sul territorio, la struttura della proprietà fondiaria e le forme di conduzione, l'ordinamento colturale ed aziendale e lo sviluppo più generale dell'economia e dei mercati, la domanda di prodotti agricoli e alimentari, e le interrelazioni produttive con gli altri settori. Quanto avviene nell'agricoltura italiana – specialmente tra gli anni Cinquanta e Sessanta – riflette su quali basi e secondo quali traiettorie si muove lo sviluppo italiano del dopoguerra, i cui tratti salienti – tra loro interrelati – si possono così schematizzare: i ) il contributo dell'agricoltura agli altri settori, in termini occupazionali, che dà luogo a quell'*esodo agricolo* di cui si è molto scritto; ii ) l'*esodo migratorio* dal Meridione verso il Settentrione e verso l'estero; iii ) l'affermazione, anche in agricoltura, dell'azienda capitalistica e la riduzione di peso di quella contadina o a colonia parziaria appoderata; iv) la proletarizzazione della sua manodopera salariata e piccolo-contadina; v) la specializzazione produttiva, con l'abbandono delle aree interne e dei terreni comuni e incolti, verso un'agricoltura integrata all'industria alimentare.

Come si è detto, all'indomani della Seconda guerra mondiale l'Italia è ancora un paese profondamente agricolo: metà della sua popolazione vive nelle campagne e di agricoltura, soprattutto nel Mezzogiorno. Tuttavia, il processo di industrializzazione è ormai ben avviato, soprattutto in alcune realtà, ed è su quello che si incardina la ricostruzione, da quello che la ripresa trae linfa e spinta propulsiva. Ciononostante, è la natura di quel processo che è importante mettere in luce, per mostrare come si è poi evoluta l'economia italiana del dopoguerra e, con essa, l'agricoltura.

L'affermazione dell'industria, lo vedremo nel prossimo capitolo, si è avuta in Italia in determinati settori localizzati in certe aree di alcune regioni, già da prima della Grande Guerra e poi durante il ventennio tra le due guerre secondo un processo di ristrutturazione e concentrazione monopolistica che avrebbe dato luogo a quel «capitalismo di Stato» molto particolare che è il capitalismo industriale italiano sotto il fascismo. Nel tempo, l'economia italiana viaggia, per così dire, su due binari paralleli e separati (di fatto un'economia *dualistica*). Da un lato, un limitato, anche se in espansione, settore industriale (e dei servizi a traino), non in grado, però, di assorbire tutta la manodopera in eccesso. Dall'altro, un più lento settore agricolo, non stagnante, ma non in grado di sostenere profittevolmente tutti i suoi addetti. *La storia dell'economia italiana, dalla fine dell'Ottocento e fino al secondo dopoguerra, è la storia di un'economia che si «industrializza» (in termini di PIL), ma la cui occupazione rimane prevalentemente agricola.*

Una delle ragioni che motivano la retorica «agraria» del fascismo è la necessità di fare dell'agricoltura un settore «spugna» della forza lavoro in eccedenza che non può trovare sbocco nell'industria e deve restare sotto-occupata in agricoltura (Mottura e Pugliese, 1976). Il problema, naturalmente, è che l'aumento della forza lavoro non riesce a trovare sbocco e, chiusa la «valvola di sfogo dell'emigrazione», deve restarsene a casa. Nell'Ottocento, lo sviluppo demografico aveva trovato una fuoriuscita verso l'estero, stretto tra una struttura aziendale agricola che vedeva la proprietà fondiaria schiacciare l'azienda a conduzione diretta o in colonia su di una proprietà parcellizzata e dispersa, e il bracciantato e il lavoro salariato che restava in balia del latifondo (al Sud) o delle aziende proprietarie (al Nord). Il fascismo, in sostanza, vuole favorire la «sbracciantizzazione» (o la «contadinizzazione») del lavoro agricolo per dare sbocco alla pressione demografica, parcellizzando l'affittanza e cercando di limitare il potenziale politico antagonista dei lavoratori salariati (Mottura e Pugliese, 1976, p. 304).

Nel secondo dopoguerra, la situazione si ripresenta simile, sul piano dei rapporti di forza sociali, anche se ora, a fronte di una più diffusa azienda agricola capitalistica, la forza lavoro salariata è sempre più proletarizzata, come in via di «proletarizzazione» sono i piccoli contadini che con i loro appezzamenti «fazzoletto» non riescono a sbarcare il lunario. Mentre al Sud, la distribuzione delle terre non è cambiata di molto. Quando si arriva al 1951, la forza lavoro agricola è



ancora lì, e la lotta per la terra si ripropone in tutta la sua carica dirompente, per essere, di nuovo, repressa con la forza.

La «subordinazione» dell'agricoltura – evidenziata da Sereni, Rossi Doria, Mottura e Pugliese – non si presenta solo sul piano dei prezzi (cioè nel rapporto di scambio sfavorevole tra prodotto agricolo e input di macchinari, concimi, fertilizzanti e materie prime), ma anche su quello del «controllo» della produzione agricolo-zootecnica e su quello della disponibilità di manodopera. Negli anni in cui prende il via lo sviluppo industriale intensivo che sarà all'origine del «miracolo» economico, è la deliberata iniziativa di puntare su alcuni settori industriali «portanti» che rende esplicito che quello sviluppo non potrà soddisfare l'offerta di manodopera sotto-occupata in agricoltura e diviene cruciale, per la stabilità del sistema economico nel suo insieme, che l'agricoltura possa continuare a fungere da «settore spugna». E perché ciò possa accadere, fondamentale è allora il potenziamento dell'azienda contadina che viene sostenuto dalle leggi «stralcio» di riforma agraria e per la proprietà contadina che erano state tanto agognate in passato. La scelta capitalistica nell'industria porta con sé l'espansione capitalistica in agricoltura per la parte di punta del settore – nel Nord delle pianure irrigue ma anche nel Centro-Sud delle aziende specializzate – potenziando, però, al contempo, quel cuscinetto di contadini e coltivatori diretti che diventano il ventre molle dell'agricoltura italiana che rimarrà «arretrata» per lungo tempo.

L'esodo agricolo si dipana negli anni congiuntamente all'esodo migratorio interno ed estero. Tra il 1951 e il 1961, gli attivi agricoli diminuiscono di oltre due milioni e mezzo di unità, mentre gli attivi nell'industria aumentano di 1,7 milioni e quelli nel terziario di oltre 800 mila [► Tabella 8]. Il travaso è trasversale, maggiore nel Centro-Nord che nel Meridione, da cui riprende e prosegue l'emigrazione verso l'estero [► Tabella 6A]. La migrazione interna è altresì consistente, perlopiù da Sud a Nord e dalle zone montane alle città.

Il crollo degli attivi agricoli, però, a conferma di quanto detto sulla funzione «spugna» del settore, è soprattutto tra i lavoratori giornalieri, salariati e dipendenti (più al Centro-Nord che al Sud), oltreché tra i coadiuvanti e i lavoratori in proprio (soprattutto nel Mezzogiorno). È la manodopera «proletarizzata» a migrare, dal settore e dalle campagne. E la proletarizzazione è il frutto – di lungo periodo – della trasformazione capitalistica che sta avvenendo nell'agricoltura.

L'affermazione – anche in agricoltura – dell'azienda capitalistica (e la riduzione di peso di quella contadina o a colonia parziaria appoderata) si manifesta sia nella specializzazione produttiva che nella predominanza delle medie e grandi aziende (per superficie e dotazione di capitali). Mentre infatti aumentano le produzioni orticole, frutticole, vitivinicole e zootecniche, ristagnano quelle cerealicole. E tutte aumentano più nelle aziende maggiori, ove salgono le estensioni dedicate alle colture di punta. In queste aziende, aumentano gli usi di fertilizzanti e antiparassitari, aumenta la

dotazione di mezzi e infrastrutture e, naturalmente, aumentano le rese. E crescono i profitti.

È un'agricoltura «di punta», che contribuisce a quell'aumento della PLV e del VA sopra ricordato. Ma dietro a quest'agricoltura di punta, ve n'è una che rimane indietro, quella delle migliaia di «micro-appezzamenti», delle aziende familiari polverizzate nelle decine di migliaia di «fazzoletti di terra» [► Tabelle 13, 14]. Già nel 1961, infatti, l'impresa capitalistica ha una sua diffusione, quindi, non tanto nel numero quanto nell'estensione delle superfici.

Tale quadro rivela un'agricoltura ancora debole, perché frammentata, per molti versi ancora arretrata e nella quale l'apertura «al mercato», che è ancora minoritaria nel numero di aziende, appare insufficiente a garantire remuneratività, profittabilità e anche livelli di produzione sufficienti a far crescere il settore come potrebbe. Ciò che avviene in quegli anni, in un processo che si consoliderà nel decennio successivo, è sì una lenta diffusione dell'impresa capitalistica, ma pur sempre in presenza di un'agricoltura contadina con terreni di estensione modesta che non riesce ancora ad emergere dalla mera funzione di sostentamento e scarsamente contribuisce all'aumento in valore del prodotto lordo agricolo.

La configurazione che va emergendo per l'agricoltura negli anni Cinquanta è di un settore il cui sviluppo è lento, che sconta ritardi cronici e sedimentazioni storiche, cui si aggiungono le dinamiche economiche nazionali a determinarne la traiettoria. La sotto-occupazione agricola –

che consente all'agricoltura di assolvere alla sua funzione di «spugna» – si riduce, con un esodo che ne ridimensiona in modo considerevole l'importanza dal punto di vista occupazionale. L'incentivo dato dagli indirizzi politici, per rispondere alla storica «domanda di terra» soprattutto nel Meridione con le riforme «stralcio» e in favore della piccola proprietà contadina, non è sufficiente a far uscire l'agricoltura contadina dal suo alveo secolare di arretratezza e sopravvivenza, per una vasta classe di coltivatori che vivono ancora ai margini della mera sussistenza. La troppo modesta estensione delle superfici colturali e aziendali non consente a questa parte del settore di contribuire significativamente al prodotto lordo totale, per inefficienza e perché competere con la più agguerrita agricoltura capitalistica è troppo difficile. Questa parte, a sua volta, inserita nel processo di concentrazione capitalistico in atto, risponde a quella logica di subordinazione all'industria descritta sopra, favorita da salari agricoli vantaggiosi (per l'impresa) perché sistematicamente più bassi di quelli industriali, mostrando inoltre un aggiuntivo grado di subordinazione, dato dall'utilizzo di input produttivi che avvantaggiano ulteriormente l'impresa capitalistica su quella contadina. Ciò, in un quadro in cui gli investimenti lordi, soprattutto pubblici (in opere di bonifica e miglioramento fondiario), sono, negli anni Cinquanta, consistenti.

Se è dunque grazie allo sviluppo dell'impresa capitalistica in agricoltura che viene ottenuto un certo aumento del prodotto lordo del settore – che avrebbe potuto essere maggiore se fossero stati assicurati all'azienda contadina una minore

parcellizzazione, una maggiore estensione colturale e un più economico accesso agli input produttivi, tutto ciò che le «riforme agrarie» non fecero – ciò avviene soprattutto nelle zone di pianura e collinari, principalmente del Nord, ma non solo, e particolarmente in alcune filiere produttive. Sono quelle le aziende che si sono meccanizzate, per le quali è aumentata la produttività, in cui maggiori sono gli investimenti. La subordinazione – lo «sfruttamento», secondo alcuni (Sereni) – del settore diviene sistematica, e lo renderà, nei decenni successivi, marginale, tanto da non riuscire a soddisfare la domanda di prodotti agricolo-alimentari, appesantendo la bilancia commerciale italiana, così da rappresentare un elemento di freno per lo stesso sviluppo dell'economia complessiva.

Negli anni Sessanta, l'esodo agricolo continua massiccio [► Tabella 8] e si somma a quello migratorio (gli espatri del decennio superano i due milioni e mezzo, di cui un quarto dall'agricoltura). Un travaso dall'agricoltura agli altri settori e verso l'estero che «prosciuga» ulteriormente un settore che va però «meridionalizzandosi» e, anche, marginalizzandosi.

Se è dunque vero che negli anni Sessanta prosegue il ridimensionamento del settore, è anche vero, come ebbe a sottolineare Fabiani (1975), che è in quegli anni che il processo di ristrutturazione e di *concentrazione capitalistica* si dispiega in pieno. Nel periodo 1961-70, infatti, aumenta il numero delle grandi aziende (superiori a 50 ha) e la loro estensione, mentre diminuisce l'estensione delle aziende di dimensione inferiore

[► Tabella 13]. Così come era avvenuto con la riforma agraria della legge «stralcio» – che aveva parzialmente favorito l'estensione dell'azienda contadina – si registra un processo di «redistribuzione» delle superfici, questa volta a vantaggio delle grandi aziende capitalistiche orientate a un basso impiego di manodopera. La ristrutturazione del settore appare come uno dei primi effetti dell'inserimento nell'area CEE e della valorizzazione del capitale fondiario operata dalle opere di intervento pubblico (dalle bonifiche ai miglioramenti, alla Cassa del Mezzogiorno), che porta alla definitiva crisi dell'azienda contadina in Italia (Fabiani, 1975).<sup>[9]</sup> Tuttavia, il rafforzamento dell'azienda capitalistica finisce per aggravare, in Italia, le possibilità di sopravvivenza delle aziende non autonome (piccole e piccolissime), con il risultato che «la forza lavoro dell'azienda contadina è sempre più proiettata fuori del settore anche in termini di *part-time*, oltre che di esodo vero e proprio» (Fabiani, 1975, p. 193). L'azienda contadina resta la componente che più contribuisce al prodotto totale, anche se è la meno «profittevole», per via del suo più alto impiego di manodopera e quindi di più bassi rendimenti (e retribuzioni). E ciò si riflette nell'andamento del VA, dove appare sempre più evidente la perdita di peso del settore agricolo [► Tabelle 10, 12].

Il rallentato sviluppo del settore agricolo diviene un freno allo sviluppo di tutta l'economia: la sempre minore capacità di soddisfare la domanda interna di beni agricoli e alimentari, l'incapacità di assicurare una remunerazione dei fattori tale da garantire un'autonoma remunerazione del capitale e di

frenare l'esodo occupazionale e, infine, l'incapacità di competere con l'agricoltura degli altri paesi. E tutto ciò, come sottolinea Cesaretti (1975), non accade a caso ma è il risultato di almeno tre fattori sul piano dell'economia nazionale: la politica di compressione salariale, la politica di indirizzo dell'occupazione verso l'industria e la concentrazione industriale. Il modello di sviluppo dell'economia che prevale negli orientamenti della politica economica degli anni Cinquanta e Sessanta è di «puntare» sulle esportazioni (industriali) e, per fare ciò, contenere al massimo i costi di produzione. Fino al 1963, la produttività cresce più dei salari, soprattutto nei settori più «dinamici» (Graziani, 1975), e contenere i costi non è dunque un problema. *Ciò che consente il basso livello dei salari (industriali) sono i livelli di sussistenza prevalenti in agricoltura e la sotto-occupazione di larghe fasce di lavoratori che ne favorisce l'esodo.*

L'espansione dell'economia del periodo 1951-63, se è quindi aiutata dai bassi livelli salariali, *è anche accompagnata da un moderato sviluppo della domanda interna (inferiore a quella estera), dovuto anche al modesto aumento dei redditi da lavoro.* Il quale, quindi, ha un effetto moderato anche sulla domanda di prodotti agricoli, causando un'ulteriore compressione del potenziale di sviluppo del settore. *L'agricoltura si ritrova così «impoverita» nel suo capitale umano, con una struttura aziendale polverizzata e polarizzata, non in grado, nella sua componente maggioritaria (quella contadina) di competere in modo «profittevole» con il resto dell'economia, traendo vantaggio dalle sinergie e dai legami settoriali (a valle e a monte).*

La concentrazione oligopolistica che avviene nei settori più coinvolti nella fornitura di input agricoli – il petrolchimico, il meccanico e quello dei mangimi – pesa poi gravemente sull'agricoltura, soprattutto sui piccoli, senza potere contrattuale, non esistendo alcuna politica di controllo dei prezzi (così, i prezzi degli input agricoli continuano ad aumentare sempre più di quelli agricoli finali). Ciò non solo ritarda quel processo di «modernizzazione» delle tecniche in atto ma *rende anche più difficile ogni processo di accumulazione in agricoltura*, abbassando i margini di profitto anche per l'azienda capitalistica (figuriamoci per quella contadina). In questo quadro, e nel contesto di un'Italia che va a far parte della CEE, confrontandosi con le agricolture più avanzate di altri paesi, «l'unica politica che si è stati in grado di portare avanti e che comunque è divenuta vitale, nella nostra realtà agricola, per mantenere gli equilibri socioeconomici esistenti, è stata quella dell'intervento dello Stato, espressosi attraverso la spesa pubblica e attraverso una politica di sostegno dei prezzi agricoli (piani verdi e politica comunitaria)» (Cesaretti, 1975, p. 155). Ma ciò si rivela insufficiente a frenare il divario crescente tra l'agricoltura e gli altri settori, in termini sia di crescita che di livelli retributivi, tra l'altro favorendo, per «accomodare» le politiche di prezzo della CEE, le colture estensive (le meno remunerative e che meno contribuiscono al prodotto totale e al potenziale di sviluppo del settore).<sup>[10]</sup>

Quanto poi succede nell'agricoltura italiana negli ultimi cinquant'anni è la storia di un settore sempre più marginale che però rimane fondamentale nell'economia nazionale [ ►



Tabella 12, Figura 1]. Gli attivi agricoli, in quattro decenni, diminuiscono di un milione nei primi dieci anni, per dimezzarsi poi nei tre decenni successivi [► Tabella 8]. Il numero delle aziende agricole diminuisce costantemente, come cala la superficie aziendale totale [► Tabelle 13, 14]. Il processo di concentrazione aziendale iniziato negli anni Sessanta prosegue dunque ininterrotto, secondo una razionalizzazione che interessa gli ordinamenti produttivi oltre che le forme di conduzione aziendale (Istat, 2013). La superficie utilizzata diminuisce, anche se non nel Mezzogiorno, dove addirittura aumenta, soprattutto nel Nord. <sup>[11]</sup> La produzione, viceversa, aumenta. Tuttavia, mentre nel 1970 e ancora per i quattro decenni successivi, sono le aziende piccole a «rendere» di più – quattro volte tanto il valore per ettaro per le piccole rispetto alle grandi – nel 2010 il rapporto tra le due si riduce a due volte e mezzo (Istat, 2013), grazie all'aumento dei rendimenti dei grandi fondi (mentre per i piccoli si mantengono costanti) che, quindi, su scala molto maggiore, sono assai più redditizie. *Oggi, quindi, la piccola dimensione è un serio limite per una agricoltura che vuole essere competitiva e non di sopravvivenza o integrazione del reddito.*

Da ultimo, va anche menzionato il ruolo della concentrazione d'impresa, che anche in agricoltura pare determinante. Certo, è chiaro come le aziende di grandi estensioni siano più redditizie (o «profittevoli») delle piccole, che pure hanno rese maggiori e redditi anche maggiori per lavoratore (conduttore). *La concentrazione del valore prodotto diventa altissima: alla metà meno «produttiva» dei produttori va oggi*

il 2,8% del totale *prodotto dal settore*, anche se tale proporzione varia molto tra le regioni.

Se il contributo del settore agricolo al prodotto lordo totale va continuamente diminuendo [► Tabella 12], è però vero che la crescente specializzazione produttiva – nelle colture orticole e frutticole, nella viticoltura come nella zootecnia e nei suoi prodotti – va sempre più integrandosi con l'industria alimentare, tanto da farne un importante traino delle esportazioni nazionali complessive. Tuttavia, questo processo di integrazione rivela quanto più lo sviluppo dell'agricoltura sia stato subordinato a quello industriale, all'insegna dello scambio ineguale che caratterizza lo sviluppo capitalistico ovunque nel mondo. Le «ragioni di scambio», per così dire, tra settore primario e secondario sono state sistematicamente in favore del secondo, in una logica determinata a rendere il primo totalmente subordinato a questo. La storia di questa relazione è stata studiata, sempre assumendo la naturale funzione di «fornitrice di materie prime» dell'agricoltura per l'industria della trasformazione. *Lo sviluppo agricolo è stato sempre trainato dallo sviluppo industriale.* La decisione di fare o meno «sopravvivere» l'azienda contadina, ad esempio, non venne presa sulla base di considerazioni autonome e specifiche né fu data alla forma di conduzione contadina la possibilità di trovare un suo ambito e una sua collocazione di mercato profittevole. La diffusione dell'azienda capitalistica in agricoltura è stata favorita e finalizzata non tanto a garantire uno sviluppo autonomo del settore, quanto a fare in modo di poter garantirne la funzione di fornitrice di materie prime per

l'industria alimentare, subendo così le sue logiche e le dinamiche (industriali) ad essa non pertinenti.

Nell'andamento stagnante o debolmente crescente dell'economia italiana nell'ultimo ventennio, l'agricoltura ha ormai un peso marginale, in termini sia di valore che di occupazione, che di contributo al prodotto lordo nazionale, integrata nel settore agro-alimentare industriale – che pure è settore di punta nelle esportazioni – con ragioni di scambio sfavorevoli sia dal lato degli input produttivi e dei mezzi di produzione (a monte) che dal lato dell'output verso l'industria di trasformazione (a valle).

---

[1] Sulla storia dell'Italia agricola, si veda ad esempio Bevilacqua (1991).

[2] Ovvero i lavoratori agricoli secondo la classificazione delle professioni e, all'interno di questa, delle forme di conduzione agraria dei vari censimenti.

[3] Su questo, come è già stato notato dagli studiosi, gli *Annuari statistici* appaiono largamente incompleti e si deve pertanto ricorrere ad altre fonti. I valori della PLV vennero inizialmente calcolati e pubblicati dall'Istat (1957) e poi corretti da Vitali (1969) nell'ambito del lavoro del gruppo di ricerca diretto da Giorgio Fuà.

[4] La Figura 1 mostra l'andamento del VA agricolo e totale nei tre periodi 1861-1911, 1911-51 e 1951-2019 fatto 100 il valore negli anni di inizio periodo (1861, 1911 e 1951) calcolato su dati a prezzi costanti (rispettivamente del 1911, del 1938 e del 2010). Gli andamenti per i tre periodi sono riportati in ► Figura 2A, 2B e 2C in Appendice.

[5] Federico (2002, 2003) giustamente aggiunge che a migliorare la produttività contribuisce senz'altro anche l'uso dei concimi, che dopo gli

anni Novanta iniziano ad essere impiegati massicciamente, più delle macchine che, invece, vengono introdotte solo molto più tardi.

[6] Ci fu quindi una componente di *progresso tecnico* ed una di semplice aumento degli input (più terra, ma anche più concimi e fertilizzanti e migliori tecniche) che con un piccolo aumento del fattore lavoro produssero un più consistente aumento dell'output.

[7] Secondo i risultati del primo Censimento generale dell'agricoltura del 19 marzo 1930, in Italia si registrano 4,2 milioni di aziende, delle quali 2,5 milioni in proprietà, 566 mila in affitto e le rimanenti a colonia o in forma mista. Di queste, ben 3,4 milioni (più dell'80%) hanno dimensione inferiore ai 5 ettari, con una superficie aziendale di appena 6 milioni di ettari (sui 26,3 milioni complessivi).

[8] Fatto 100 il valore medio del quadriennio 1936-39, la produzione agraria globale registra, nel 1948, un valore pari a 89,1 e nel 1951 un valore di 107,9 [► Tabella 10].

[9] Il calo di superficie complessiva, l'aumento delle grandi aziende e il calo di manodopera rispecchiano, peraltro, un andamento generale dell'agricoltura europea e non solo italiana.

[10] La politica comunitaria, che fin dall'inizio favorisce l'agricoltura dei paesi del Nord Europa, si basa sul sostegno dei prezzi e spinge ora l'Italia verso un orientamento più «produttivista» ed efficientista (meccanizzazione, uso di fertilizzanti e concimi chimici), con un occhio alle produzioni industriali italiane. Invece di sostenere le strutture agricole, tutto questo finisce per favorire le produzioni, non facendo che accentuare l'esodo agricolo. In altre parole, per consentire lo sviluppo dei settori industriali, si sacrifica lo sviluppo del settore agricolo, sia come produttore di beni che come erogatore di redditi.

[11] Il problema della diminuzione della superficie (anche agricola) e del «consumo di suolo» non è tanto quello della cementificazione, spesso (giustamente) vituperata, quanto del puro e semplice abbandono. La terra

diventa *saltus*, non bosco, non prato, ma luogo incolto, non «cementizzato» ma nemmeno abitato da verde proprio (Istat, 2013).

## Le determinanti dal lato dell'offerta: l'industria

In questo capitolo si prende in esame il fenomeno dell'industrializzazione in Italia, essendo esso strettamente connesso allo sviluppo economico. Partito in ritardo rispetto ad altri paesi, gli autori ne ripercorrono l'evoluzione iniziando dagli ultimi decenni dall'Ottocento, proseguendo negli anni dei conflitti mondiali e del dopoguerra e terminando con uno studio sulla situazione attuale.

### 3.1. L'industria nel primo cinquantennio

Industrializzazione e sviluppo economico vanno storicamente di pari passo, al punto da essere considerati come sinonimi. Tuttavia, sebbene sia generalmente vero che lo sviluppo economico moderno coincide con l'affermarsi dell'industria, tutto questo è una condizione necessaria ma non sufficiente e una certa *industrializzazione* inizia ben prima di quando la crescita economica prende velocità. In Italia, come nelle altre economie «avanzate», l'aumento rapido del reddito inizia allorché l'incremento del prodotto delle attività industriali prende un certo ritmo e, tuttavia, questo finisce per

rappresentarne solo un aspetto, dato che poi anche il resto dell'economia deve «seguire».

Abbiamo già visto, nella Parte I, che il PIL italiano registra un certo aumento e un considerevole cambio di passo nell'ultimo scorcio dell'Ottocento, in coincidenza con un aumento del prodotto industriale. Eppure in Italia l'industrializzazione ha già preso piede, anche se è solo da allora che essa inizia ad avere una certa rilevanza. *La più rapida crescita del prodotto totale coincide con la crescita della produzione industriale: è grazie all'aumento dell'output industriale che il PIL prende a correre.*

Si parla di *industria* in senso moderno quando le attività di lavorazione e trasformazione di prodotti primari avvengono mediante l'uso di macchine.<sup>[1]</sup> Come una certa letteratura ha sostenuto, l'industria moderna inizia con la *rivoluzione industriale* e con l'adozione dell'organizzazione della produzione nella *fabbrica* (Landes, 1978). La «rivoluzione» è nel cambiamento delle tecnologie di produzione dei manufatti – la *meccanizzazione* – ma anche nella produzione di macchine per la produzione di quelle tecnologie, nell'organizzazione del lavoro e dei mercati, con tutto ciò che provoca sul piano sociale ed economico. L'insieme delle attività manifatturiere diviene così *industriale*.

In Italia, dove la manifattura industriale di prodotti della trasformazione – da quelli agricoli alimentari a quelli tessili e del legno – ha una lunga tradizione, il passaggio avviene per gradi e molto più tardi che non in altri paesi. *Una rivoluzione industriale non avviene, se non in alcune particolari attività.*

Nell'economia italiana dell'Ottocento, attività di produzione artigianale di prodotti tessili – principalmente della seta, ma anche di canapa, lino, lana e cotone – sono presenti in varie realtà del Nord, del Centro e anche del Sud già da lungo tempo (Federico, 2005). Ma sia che queste siano svolte ancora «a domicilio» – nella casa colonica, assieme alle altre attività agricole, come diviene comune per canapa, lino e seta – sia che siano esterne e indipendenti, esse non sono ancora meccanizzate e, quando lo sono, non con le medesime tecnologie già in uso in Gran Bretagna e in altri paesi.

Sul ritardo dell'industrializzazione in Italia c'è un'ampia letteratura (per tutti, si veda Fenoaltea, 1998). All'indomani dell'Unificazione, l'industria italiana è ancora largamente *artigianale* e le attività di *manifattura meccanizzata* sono ancora decisamente sporadiche.<sup>[2]</sup> Nel complesso, gli addetti ad attività industriali artigianali o manifatturiere sono ancora una minoranza e anche il grado di avanzamento tecnologico è generalmente modesto. Nei cinquant'anni seguenti, un certo movimento prende piede non solo nella manifattura dei prodotti tessili (cotone e seta) e di quelli della trasformazione di prodotti agricoli alimentari, ma anche nei settori metallurgici, meccanici e chimici. E, tuttavia, la produzione industriale complessiva resta bassa, quantomeno inferiore a quella che, forse, potrebbe essere in assenza delle politiche protezionistiche (sul grano) introdotte alla fine del secolo solo per salvaguardare il settore agricolo, sacrificando lo sviluppo del settore industriale (Fenoaltea, 1998). «Più che di polarizzazione» (tra grande e piccola impresa, tra grande



industria e industria artigianale), «forse sarebbe più conveniente parlare di struttura segmentata dell'apparato produttivo italiano» (Bolchini, 2002, p. 356). L'industrializzazione che ha luogo nel primo cinquantennio postunitario ben emerge dai dati censuari originari [► Tabella 15A]. Ma essa non parte da zero e viene consolidandosi piuttosto lentamente nel corso del periodo.

In quali specifiche attività i più di 3 milioni di attivi nell'industria manifatturiera (al 1861) siano impiegati, i dati censuari non dicono. Il Censimento del 1871 riporta un quadro molto più dettagliato, anche se non necessariamente più preciso. Gli attivi sono ora 3,3 milioni, perlopiù occupati nel tessile e abbigliamento, nella trasformazione dei prodotti agricoli (che include alimentari, lavorazione del legno, mobilio e carta), nelle costruzioni e in minima parte nelle industrie metalmeccaniche.<sup>[3]</sup>

La distribuzione degli attivi industriali sul territorio riflette la rilevanza dei vari comparti nelle diverse aree: più concentrate nel Nord-Ovest le attività del tessile e dell'abbigliamento e al Sud quelle alimentari (ma anche in parte quelle tessili). *In sostanza, nel 1871 vi è già una certa quota di popolazione dedita ad attività industriali, anche se ancora minoritaria: su 15 milioni di attivi, il tasso di attività nell'industria è del 21,9%. E, inoltre, già esiste una certa industrializzazione «diffusa».*

Nel 1881, si registra *un aumento di più di un milione di attivi*, senza evidenti cambiamenti strutturali. La maggiore concentrazione è nel tessile e abbigliamento, seguito da

costruzioni, alimentari e affini, metalmeccanico, minerario e chimico. Nel 1901, invece, si ha un primo sostanziale mutamento che sottintende un più profondo cambiamento strutturale. I dati del Censimento del 1911 confermano poi la tendenza al consolidamento delle attività in fabbrica. La «trasformazione» industriale continua, dunque, segnalando una possibile ulteriore riduzione del lavoro a domicilio.

Tuttavia, se è innegabile che il processo di industrializzazione abbia oramai preso piede è altresì vero che questo è andato via via riducendosi per estensione geografica, concentrandosi sempre più in alcune aree. I dati sugli attivi confermano una tendenza alla riduzione della concentrazione relativa e un'altrettanto evidente spinta alla specializzazione territoriale. Le «specializzazioni» territoriali dei settori, poi, si fanno più pronunciate.

I dati censuari non illustrano di quale industria si tratti – ovvero quanto avanzata o meno essa sia sul piano tecnologico, quanto «piccola» o «grande» – ma confermano che l'industrializzazione sta prendendo effettivamente corpo. L'aumento del numero di attivi conferma un certo sviluppo industriale, troppo modesto però per compensare l'aumento della popolazione e degli attivi totali a fronte del debole calo di attivi agricoli. Come si è già rilevato, al 1911 l'Italia è, quantomeno nella sua popolazione, ancora un paese profondamente agricolo.

La distribuzione territoriale degli attivi al 1911 mostra che le tre regioni del Nord-Ovest – il Triangolo industriale di

Piemonte, Liguria e Lombardia – e la Toscana hanno già una concentrazione maggiore di quella nazionale. Le regioni Centro-meridionali registrano invece un rallentamento del processo di industrializzazione e Campania, Puglia, Calabria e Sicilia hanno ora concentrazioni minori di attivi industriali. Nei vari settori, la distribuzione è però differenziata [► Tabella 15A].

Le condizioni per l'industria serica – il settore «di punta» per l'Italia – si fanno meno favorevoli, a vantaggio soprattutto della produzione di filati e tessuti di cotone importato. Tuttavia, ancora nel 1911, l'esportazione di seta regge e «trascina» il comparto del tessile, assieme al cotone. L'esportazione di seta, che arriva ad essere pari ad un terzo del valore totale dell'export italiano nel periodo, come anche quella del cotone, è l'illustrazione di quanto l'industria italiana trovi una sua strada, seppur stretta, accidentata, con ritardi ed inefficienze. Le ragioni sono molte e di varia origine: divari tecnologici che faticano ad essere colmati per ragioni economiche oltreché tecniche, mancanza di capitali, scarsità di competenze. In Italia fatica a svilupparsi un'industria dei macchinari e le tecnologie devono essere importate. Lo scarso capitale di rischio, poi, contribuisce al nanismo di quelle imprese che pure si affermano, ma mantengono dimensione ridotta. Il capitale umano – tecnici e operai specializzati – viene formato solo nel tempo con il potenziamento del sistema formativo e degli istituti tecnici. Il sistema bancario, che tanto e fondamentale ruolo ha per il sostegno delle grandi imprese, contribuisce anche all'impresa piccola, grazie a banche

popolari, casse di risparmio e banche di credito cooperativo. Ma per quanto esso possa essere di sostegno, finisce anche per essere di freno, nella voluta limitatezza di una dimensione locale che consente di tenere il sistema «sotto controllo».

In ogni caso, l'andamento degli attivi industriali mostra che, nel primo cinquantennio postunitario, uno sviluppo industriale c'è stato, modificando la struttura occupazionale italiana. Qual è stato il suo contributo al prodotto totale del paese? Per capire come questa industrializzazione procede, guardiamo ai dati che sono stati ricostruiti da Fenoaltea negli anni e pubblicati in una serie di studi.<sup>[4]</sup> I dati riportano il valore della produzione industriale (in milioni di lire ai prezzi 1911) per dodici comparti, che compongono l'industria manifatturiera, più le industrie estrattive, le costruzioni e le utilities (energia elettrica, gas e acqua) [► Tabella 16].<sup>[5]</sup> Tra il 1861 e il 1911 il valore aggiunto industriale passa dal 18,4 al 23,8% del VA totale. C'è un settore che più contribuisce a tale andamento? Se le quote sul totale variano di pochissimo, sono i singoli comparti che vedono modificarsi i pesi relativi. Gli incrementi più vistosi si hanno per quei comparti ove la base di partenza è molto limitata, mentre nei settori più rilevanti l'aumento è più contenuto [► Tabella 17]. Le industrie di punta sono le metallurgiche e le chimiche – grazie al progresso tecnico (e, in parte, al protezionismo) –, seguite da carta ed editoria e dalla meccanica, mineralurgiche e tessili.

Come ha già fatto notare Fenoaltea (2002, 2003), tra gli altri, è difficile individuare precisi *pattern*, se non forse quello che

vede le industrie produttrici di beni durevoli (estrattive, metallurgiche, mineralurgiche, meccaniche, del legno e delle costruzioni) mostrare un andamento più oscillatorio, se non «ciclico», senza particolari caratteristiche legate ai «motori dello sviluppo» alla Romeo (1963) o Gerschenkron (1965) ovvero «a ondate, interrotte da fasi di recessione più o meno prolungate» o agli investimenti.<sup>[6]</sup> Viceversa, *se un pattern è rintracciabile è quello che lega l'andamento della produzione industriale a quello dei consumi interni*. Vi sono crisi, come dopo il 1873 o il 1883 o anche dopo il 1887, ma queste paiono più evidenti se si guarda al VA totale che non a quello industriale.<sup>[7]</sup> Certo, dopo il 1887 si può notare una lunga fase di ristagno della produzione industriale, ma questa è evidente solo per alcune specifiche industrie, più che per l'industria nel suo complesso (► Figura 3 in Appendice).

In ogni caso, il prodotto interno lordo del paese registra nel primo cinquantennio postunitario un incremento notevole. Nel primo ventennio (1871-1891) esso aumenta di 3 miliardi, laddove nel secondo ventennio (1891-1911) l'aumento è più che doppio (Figura 2).

Se l'agricoltura contribuisce al primo incremento ventennale per il 27% contro il 31% dell'industria tutta, è il terziario a fare la parte del leone con il 42%; nel secondo ventennio, al ben maggiore incremento totale l'agricoltura partecipa comunque per il 27%, l'industria per il 35% e il terziario per il 38%. *Se si tratta di decollo, slancio o quant'altro, l'industria vi gioca quindi un ruolo alla pari e nemmeno tanto di «primus inter pares»*. In questo, i

vari settori hanno tutti un ruolo, che va però qualificato [► Tabella 16]. Il più che doppio aumento del VA industriale nel secondo ventennio è opera di un po' tutti i settori, anche se con qualche differenza di passo – non c'è un settore trainante – e questa è la configurazione che si mantiene per i decenni successivi, quantomeno fino al secondo dopoguerra.

Per quanto riguarda, poi, l'andamento territoriale, Fenoaltea – stimando il valore della produzione industriale per settore e per regione dal 1861 al 1913 – mostra che il contributo al valore della produzione totale è leggermente maggiore nel Nord-Ovest e nelle Isole di quanto non siano gli attivi, mentre nelle altre aree è lievemente inferiore.<sup>[8]</sup>

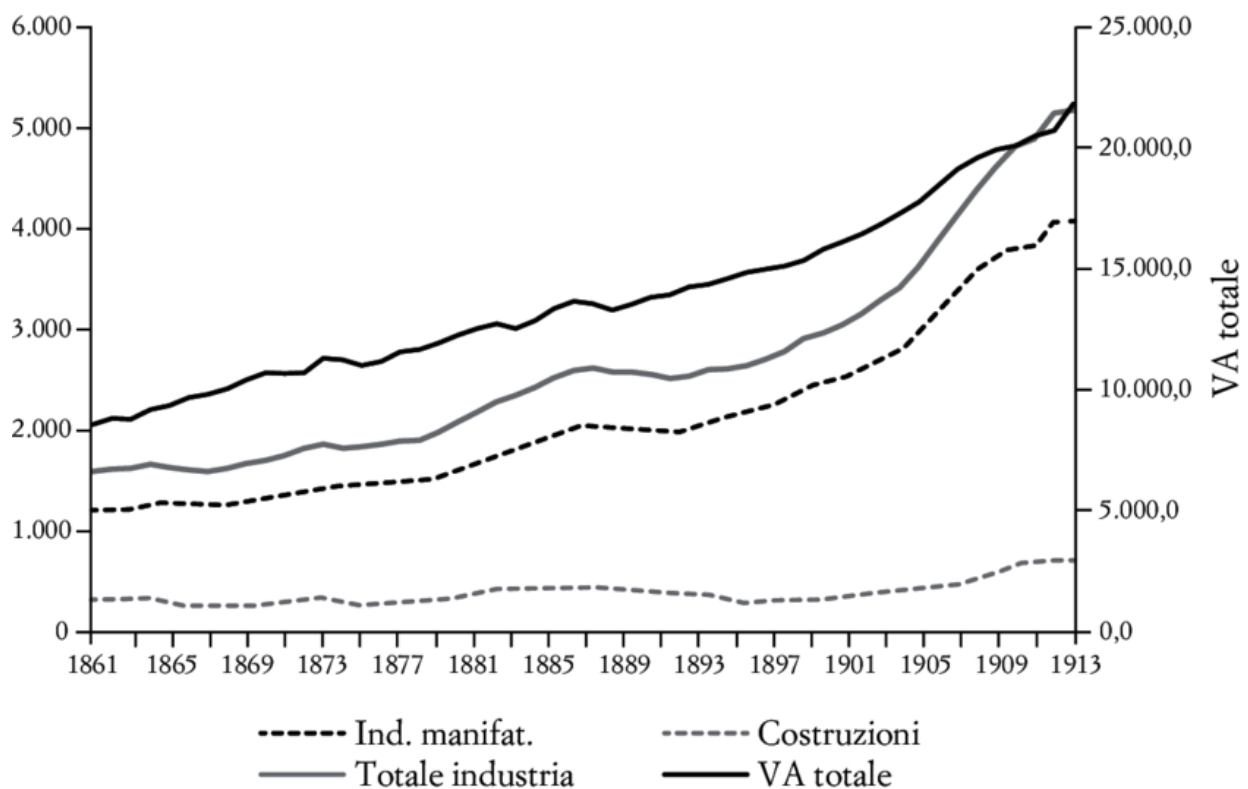


FIGURA 2. VA dei settori manifatturiero, delle costruzioni e dell'industria nel suo complesso, in confronto al VA totale

**(milioni di lire, prezzi 1911), 1861-1913**

In sostanza, tra il 1871 e il 1911 l'industria italiana *guadagna terreno, spingendo l'incremento del PIL totale, anche se non arriva mai davvero a correre*. Per alcuni settori vi è «decollo» (ovvero, una crescita esponenziale da un certo punto in poi) – come nel caso della metalmeccanica, della chimica, del mobilio, delle poligrafiche e varie, delle utilities e delle costruzioni – mentre per altri è più una lenta ma costante crescita cumulativa – come per alimentari, tessile-abbigliamento e minerarie (► Figura 3 in Appendice). Il decollo, tuttavia, quando c'è, avviene in momenti diversi. Quanti di questi «decollì», per riprendere Fenoaltea, *finiscono in un volo sostenuto e quanti invece si rivelano «fuochi di paglia» non si può dire, se non guardando a cosa successe dopo*. Ma nel 1914 il mondo precipita nel baratro, e con esso il commercio internazionale, che tanto traina quelle accelerazioni, e l'industria italiana tutta, che esce dal conflitto con più di uno squilibrio da ricomporre.

In sostanza, già nel primo cinquantennio postunitario, l'industria *avanza nel Nord-Ovest più che nelle altre aree del paese, sopravanzandole e ampliando un divario già considerevole soprattutto con il Mezzogiorno*. La produttività del lavoro aumenta, molto più che non l'occupazione, per effetto del progresso tecnico, anche se non in tutti i settori [► Tabella 17].

[9] L'industrializzazione avviene in modo lento ma continuo, non a salti, diversificato nei settori e nelle tipologie di impresa e di lavorazione. E prende un certo passo quando può sfruttare le innovazioni, tutte provenienti dall'esterno, che ne cambiano il

carattere, come avviene nella siderurgia, nell'elettricità (*utilities*), nella meccanica e nell'automobilistica, nella chimica come nelle comunicazioni (Cafagna, 1994). Certo, questo accade con lo svilupparsi del mercato interno, di un più efficiente sistema infrastrutturale, di un più diffuso sistema creditizio, di strutture urbane più moderne e di una classe imprenditoriale vera e propria.

Solo a partire dagli anni Novanta dell'Ottocento, però, l'industria capitalistica prende decisamente slancio, in ciò aiutata dall'intervento statale, grazie al finanziamento della banca mista.<sup>[10]</sup> Non è possibile dire che sono i settori a più alta intensità di capitale ad avere lo sviluppo maggiore (Bolchini), o quelli produttori di beni di consumo durevole (Fenoaltea) poiché in ogni settore continuano a convivere forme di impresa diverse, in cui intensità di capitale e di lavoro sono differenti. Senz'altro è «l'aggancio alla seconda rivoluzione industriale» che segna anche per l'Italia la nascita della grande impresa capitalistica e ciò avviene in quasi tutti i settori nei quali, però, anche le imprese che si affermano sono grandi solo relativamente, se viste nel contesto internazionale (Giannetti, Federico e Toninelli, 1994). In diversi casi, poi, esse vanno a formare veri e propri gruppi mono/oligopolistici, con il sostegno diretto e indiretto dello Stato, pur mantenendo strutture di controllo familiari e dipendenza tecnologica dall'estero (Amatori, 1999; Ciocca, 2020).<sup>[11]</sup> In sostanza, l'industria si sviluppa, ma manca di colmare i vuoti e rafforzare i suoi punti deboli – tecnologici, organizzativi, culturali. Il suo limite, anche nel fungere da propulsore dello



sviluppo dell'economia italiana, non è tanto nella dimensione quanto nelle sue arretratezze più strutturali, come evidenzia Bonelli (1979), «costringendola a ricercare nel mercato internazionale collocazioni interstiziali, sviluppando specializzazioni di nicchia» (Bolchini, 2002, p. 366).

Tra il 1907 e il 1908 il ciclo mondiale entra in una fase di rallentamento, provocata da un eccessivo rialzo dei prezzi delle materie prime, che naturalmente si riflette sulle imprese e sui settori più aperti all'esportazione, ma poi anche su quelli più esposte con il sistema bancario.<sup>[12]</sup> La crisi colpisce le imprese più esposte del settore automobilistico come dell'industria cotoniera e, soprattutto, della siderurgia, dei cantieri navali e dello zucchero (Carocci, 1975). L'industria automobilistica, tuttavia, ne esce subito e la crisi finisce per essere assorbita grazie ad una rinnovata spinta verso il consolidamento aziendale e la concentrazione oligopolistica. La grande impresa (anche quella del capitalismo familiare) ne risulta rafforzata, accentuando quel carattere «dualistico» rispetto al «pulviscolo» di piccole imprese che avrebbe continuato a caratterizzare l'economia italiana, grazie anche ai legami intessuti con le banche e consolidando quel «blocco sociale» di grandi imprenditori, banchieri, investitori e uomini della finanza che avrebbe poi stretto legami via via più forti con il sistema politico. Il relativo boom di quegli anni avviene grazie alla domanda europea e mondiale e al basso costo del lavoro, reso possibile dall'eccesso di manodopera che continua a spingere l'emigrazione. Tuttavia, l'espansione della «fabbrica» e l'aumento conseguente della forza lavoro salariata

portano gradualmente a una domanda di salari più alti. Le masse operaie si vanno organizzando e la loro protesta si fa sentire, aizzando il nervosismo degli industriali, trovando però in Giolitti un interlocutore, ancorché strumentale.<sup>[13]</sup>

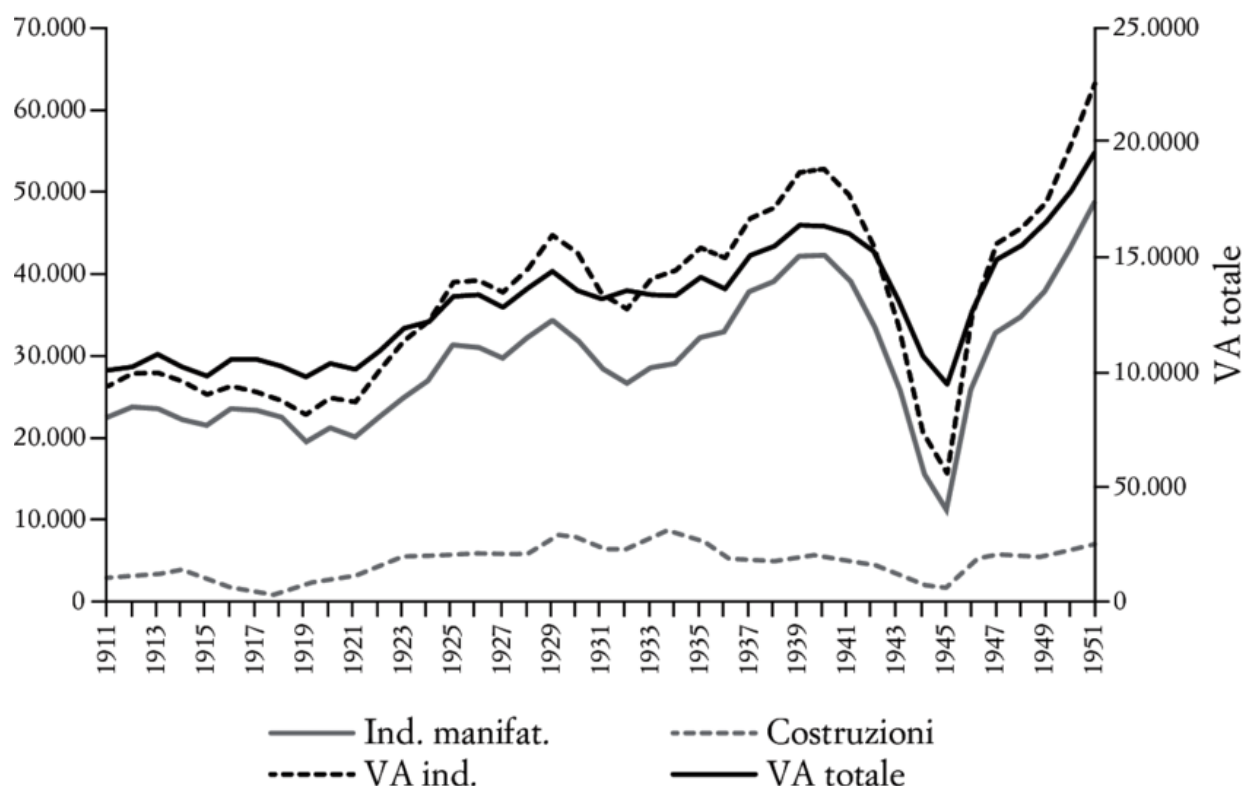
In conclusione, *pur se la crescita complessiva del PIL italiano nel cinquantennio postunitario è notevole, essa risulta nel complesso deludente* (Fenoaltea, 2011), *particolarmente in ragione della «performance» tutto sommato modesta dell'industria*. E, però, è in questo periodo che vengono gettate le basi per lo sviluppo successivo. Basi rese fragili da una struttura industriale ancora fondata sul lavoro a domicilio, *part-time* e artigianale in più di un settore, magari «manchesteriana», ma pulviscolare (Ciocca, 2020), dalla persistenza di una configurazione di imprese a bassa capitalizzazione e scarsa innovatività, e da grandi imprese a finanziamento pubblico o controllato dalle banche (a capitale misto), tendenti a conglomerarsi in oligopoli non competitivi e a bassa produttività. La crescita industriale è trainata soprattutto dall'export – tanto nei settori tradizionali che in quelli più avanzati – e quindi esposta alle variazioni del ciclo internazionale (Fenoaltea, 2002, 2003). Sono però quei settori più consolidati, passato l'artificiale boom bellico, a guidare la crescita industriale nel lungo periodo, orientando sempre più la produzione verso il mercato interno, grazie anche ad un'accresciuta domanda aggregata.

### 3.2. L'industria negli anni tra le due guerre

Con la Prima guerra mondiale anche il capitalismo industriale italiano trova più di un motivo di profitto. Vi sono settori che hanno vantaggi diretti, come la siderurgia e l'industria pesante e delle armi, e le banche coinvolte, ma anche l'industria leggera, coinvolti nelle commesse militari. Per alcuni settori, la cui domanda (anelastica) proviene dalle commesse di Stato (garantite, a qualsiasi prezzo), viene meno la pressione internazionale. Prende il via un *capitalismo monopolistico di Stato*, dove quest'ultimo si sostituisce alla banca nel controllo dell'impresa. Aumenta l'autofinanziamento delle imprese, ma anche la loro dipendenza dalle banche. Nel periodo bellico, investimenti ed esportazioni crollano, mentre aumentano importazioni e consumi pubblici (e quelli privati rimangono più o meno costanti). Come nota Ciocca «le ripercussioni durevoli riguardarono la grande impresa manifatturiera e il suo rapporto con lo Stato e col mercato. [...] Dal conflitto non emerse tanto un'industria complessivamente accresciuta quanto, per la prima volta nella storia economica italiana, un sia pur ristretto nucleo di oligopoli manifatturieri di dimensione ormai internazionale nei settori meccanico, siderurgico, chimico, della gomma» (2020, p. 179).<sup>[14]</sup> «Il salto dimensionale riguardò più spesso non singole società ma gruppi dai complessi intrecci azionari e più in generale finanziari. [...] Permarrà nel tempo il controllo dei pochi, grandi complessi industriali che allora si formarono con capitale di rischio limitato» (2020, p. 181). E, in tale intreccio,

fondamentale sarà il ruolo delle banche miste, controllori e controllate, fortemente esposte.

Subito dopo la guerra, i prezzi esplodono e con essi il costo della vita, la domanda di lavoro delle imprese che hanno più «corso» durante la guerra crolla e la disoccupazione si fa sentire. La domanda aggregata cambia composizione e il sistema economico fatica ad adattarsi. Dal punto di vista occupazionale, quando si arriva al 1921, il quadro non è molto diverso da quello di dieci anni prima. *L'Italia, e l'industria con essa, non esce dalla guerra «in avanti», non ne trae alcun beneficio economico diretto, non riesce a dare la spinta ad alcun settore e non ve ne è uno che diverrà «trainante».* Le conseguenze dell'impegno bellico appaiono evidenti: l'aumento degli attivi e delle produzioni legate alla siderurgia e alla meccanica (industria delle armi, navale, automobilistica e dell'abbigliamento) porta al consolidamento di quei settori, che però avviene a scapito degli altri, senza portare ad un consistente aumento netto dell'occupazione industriale. L'industria italiana trova un diverso assetto.

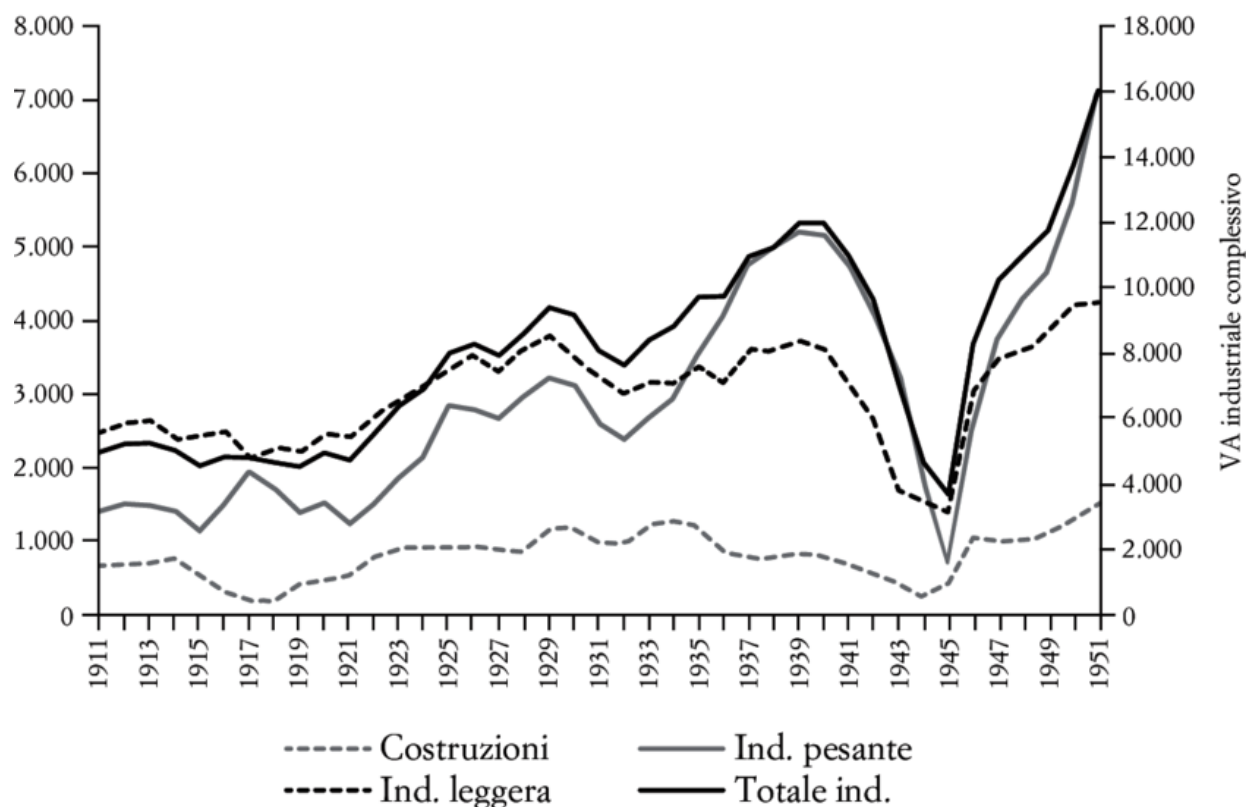


**FIGURA 3. VA dei settori manifatturiero, delle costruzioni e dell'industria nel suo complesso, in confronto al VA totale (milioni di lire, prezzi 1938), 1911-51**

Nell'insieme degli anni 1911-51 si possono individuare quattro fasi distinte: la prima, tra il 1911 e il 1920, di sostanziale stasi o rallentamento (fino al minimo del 1919); la seconda, tra il 1920 e il 1929, con un vero e proprio boom dal 1921 al 1926; la terza, tra il 1929 e il 1938-39, in cui all'inizio anche l'Italia patisce la crisi internazionale (dal 1930 al 1932), ma poi riprende a «correre»; la quarta, tra il 1938-39 e il 1945-46, in cui la guerra fa precipitare la produzione ai valori di un quarantennio prima (Figura 3).<sup>[15]</sup>

La riconfigurazione che avviene nell'industria durante il periodo bellico si consolida nel quindicennio successivo e ciò

porta a un ulteriore mutamento della composizione della forza lavoro. Dal punto di vista occupazionale, l'Italia è ancora un paese profondamente agricolo, anche se la sua struttura economica si sta già evolvendo verso quella di un'economia agricolo-industriale (con un terziario comunque già considerevole). Ed è nel periodo tra le due guerre che il contributo dell'industria al VA totale si consolida. A fronte di un aumento degli attivi nell'industria nel venticinquennio 1911-36 [ ► Tabella 15B], il VA industriale cresce di quattro volte tanto [ ► Tabella 18]: anche in questo periodo, quindi, come nel precedente, è grazie all'aumento della produttività del lavoro che il valore della produzione può crescere [ ► Tabella 19B].<sup>[16]</sup> Ed è la manifattura nel suo complesso – più le industrie «pesanti» che quelle «leggere» – che tira lo sviluppo industriale nel periodo tra le due guerre (Figura 4).



**FIGURA 4. VA dei settori delle industrie leggere e pesanti e delle costruzioni, in confronto al VA industriale totale (milioni di lire, prezzi 1911), 1911-51**

Se l'industria mostra un andamento nel complesso positivo nel quale si rafforza il ruolo dell'industria pesante e delle utilities, è la *produttività a rappresentarne il punto debole, che indica un valore della produzione che cresce appena più degli occupati*. La ripresa, finanche il boom, degli anni Venti avviene secondo sequenze *export-led*: produttività, moderazione salariale – ovvero salari mantenuti ai livelli minimi, con la repressione fascista che impedisce la protesta sindacale –, profitti, esportazioni (trainate dalla domanda mondiale e da prezzi competitivi grazie ai bassi costi), investimenti, produttività.

Tuttavia, l'espansione non è sostenibile e il vincolo estero di bilancia dei pagamenti si fa stringente. La rivalutazione del cambio del 1927 («quota 90») finisce per avere effetti opposti a quelli desiderati, per un insieme di fattori interni ed esterni, le esportazioni si dimezzano, le riserve valutarie si assottigliano e l'Italia si trova investita in pieno dalla crisi del '29. La reazione del paese e della sua industria è in linea con quella dei principali paesi europei (Ciocca, Felice e Carreras): un crollo pronunciato dell'output per i primi tre anni (1930-32) cui fa seguito un sostenuto recupero. Nell'insieme degli anni tra le due guerre non si ha un'accelerazione su larga scala del progresso tecnico (e della produttività) rispetto al periodo prebellico, nonostante il cambiamento strutturale e la riconfigurazione industriale che abbiamo visto sopra. Il contributo della produttività totale dei fattori rimane sui livelli (bassi) di inizio secolo.<sup>[17]</sup> Il maggior output viene ottenuto, «più che in passato», da più capitale e più lavoro, senza che però venga recuperato il ritardo tecnologico nei confronti delle altre economie avanzate.

*Al di là dei casi più virtuosi, l'industria si fa oligopolistica in alcuni suoi comparti, portando all'eliminazione delle imprese marginali e facendo prevalere la tendenza alla concentrazione.*<sup>[18]</sup> «Quella fra le due guerre fu una fase di espansione delle unità locali di dimensioni medie e grandi» (Bolchini, 2002, p. 378) [► Tabella 19B]. Una dinamica «effetto della concentrazione della produzione da parte delle grandi imprese in un contesto caratterizzato da crescente dualismo territoriale tra le regioni del Nord-Ovest e il resto del paese» (p. 378). Tale processo,



però, è favorito dal ruolo centrale che viene sempre più assumendo lo Stato, con il suo «braccio operativo» (l'IRI), in una sorta di socializzazione delle funzioni di investimento (la «mano visibile»). In tal modo, l'industria dei beni di consumo durevoli si avvia verso la produzione di massa, incontrando però un ostacolo nell'assenza di un mercato interno sviluppato. E, tuttavia, fino alla vigilia della Seconda guerra mondiale, l'industria rimane sotto-dimensionata, disconnessa, in balia dei grandi gruppi, da un lato, e polverizzata e dispersa, dall'altro.

Nel complesso, questi sono gli anni dell'autarchia e dei cartelli, degli oligopoli di Stato o da questi tutelati, gli anni dell'IMI e poi dell'IRI, il quale, se assicura la separatezza tra industria e finanza (e credito), rende di fatto l'economia meno competitiva, governata da un «capitalismo monopolistico di Stato» (Carocci, 1975) anche se, come sottolinea Ciocca, «se non vi fosse stato l'intervento pubblico l'industria maggiore e l'alta finanza del paese si sarebbero dissolte» (2020, p. 192).<sup>[19]</sup> *Ma l'autarchia, in Italia, finisce per far crescere l'industria a spese della produttività* (Crafts, 2012; Felice e Carreras, 2012), soprattutto dopo il 1929.

La tendenza alla maggior concentrazione degli attivi nelle regioni del Nord-Ovest prosegue, nel complesso dell'industria come nella maggior parte dei settori. In quelli in cui si ha un calo, gli attivi diminuiscono più nel Meridione che nelle altre regioni, laddove nei settori in cui gli attivi aumentano, il Mezzogiorno arranca (con l'unica eccezione dell'alimentare). Mentre calano gli attivi nelle industrie «tradizionali» e

crescono quelli nelle industrie «avanzate», *nel Mezzogiorno non vi è quasi alcun aumento nel peso delle industrie avanzate nel quindicennio*. E questo anche perché «il fascismo non ebbe una politica economica per il Mezzogiorno. Non la ebbe per promuovere lo sviluppo e l'industrializzazione» (Ciocca, 2020, p. 224). Del resto, lasciando le forze del mercato, delle imprese e dei principali gruppi industriali operare a loro piacimento, non sarebbe potuta andare diversamente. Fra il Sud e il Nord «si scavò il fossato che in seguito non si sarebbe più riusciti a colmare».

### **3.3. L'industria dal dopoguerra ad oggi**

Con il dopoguerra, il VA industriale, che nel triennio 1943-45 segna il suo punto più basso, riprende a crescere rapidamente. Tra il 1945 e il 1951, il valore della produzione industriale quadruplica [ ► Tabella 19A]. Sono le industrie che più contribuiscono alla ricostruzione (quelle che producono macchinari industriali e beni d'investimento) a beneficiare della ripresa. Allo stesso tempo, però, ogni necessità di «orientare lo sviluppo», ridisegnando l'economia industriale e la sua configurazione settoriale – e regionale – viene lasciata al futuro.

Quando arriviamo al 1951, con la ripresa industriale già avviata, «travasi» ed «esodi» sono già in atto [ ► Tabella 15B]. Gli attivi industriali sono distribuiti più al Nord che al Centro e nel Meridione, un aumento trainato dall'industria pesante (siderurgica, meccanica, mezzi di trasporto) e dalle costruzioni.

La struttura industriale, però, appare ridimensionata, con un terzo di imprese in meno di prima della guerra, soprattutto tra le più piccole (con meno di 10 addetti). A sei anni dalla fine della guerra, dopo gli anni dell'iper-inflazione, della svalutazione, della penuria e della fame, l'esodo agricolo è ricominciato e con esso l'esodo migratorio. E l'industria richiede forza lavoro e braccia per il lavoro pesante, non certo manodopera qualificata.

Gli anni Cinquanta e Sessanta sono gli anni del «miracolo» economico e del boom, con ritmi di crescita mai sperimentati prima e senza contrazioni. In vent'anni, il valore reale della produzione industriale aumenta di 4,6 volte, grazie soprattutto al contributo della manifattura, che aumenta di 5 volte [► Tabelle 20, 21] (Figura 5). Nel ventennio 1951-70 l'industria italiana cambia faccia. I settori più «tradizionali» e delle industrie «leggere» crescono ad un passo più lento dei settori più «avanzati» e delle industrie «pesanti» (siderurgica, automobilistica, ma anche petrolio, fibre e chimica). All'aumentare del reddito nazionale e della domanda, con lo svilupparsi del mercato interno, crescono anche le produzioni di più largo consumo, ancorché tradizionali, ma anche la chimica, le fibre artificiali, i derivati del petrolio e anche i mezzi di trasporto. Sono le industrie di questi settori che trainano lo sviluppo industriale di quegli anni, grazie all'aumento della domanda interna ed estera.

L'aumento della produzione industriale, tuttavia, avviene solo in parte grazie all'aumento della forza lavoro occupata ed è sostenuto perlopiù dall'incremento della produttività del

lavoro. Non tutti coloro che abbandonano l'agricoltura vanno ad arruolarsi tra la manodopera dell'industria, perché una parte viene assorbita nelle costruzioni, nel terziario e nel commercio e un'altra parte emigra [► Tabella 8]. Il «travaso» dalla campagna alla città prende corpo con un movimento di popolazione sul territorio di proporzioni enormi. È l'abbandono delle campagne e dell'agricoltura da parte delle migliaia di lavoratori «in surplus», di «sotto-occupati», di manodopera «in eccesso» che si riversano sulle città e sugli hinterland che vanno industrializzandosi che consente all'industria di espandersi, potendo contare su una domanda mondiale e interna crescente e un costo del lavoro che si mantiene basso, grazie ad una manodopera disponibile proveniente dal settore agricolo e in eccesso, «parcheggiata» o assunta a seconda della congiuntura, che consente però alle imprese di non lasciare aumentare i salari (Graziani, 1979a, p. 60). I salari industriali nominali, infatti, negli anni 1951-61 crescono appena più del costo della vita e molto meno del valore del prodotto, che aumenta di dieci volte tanto, e comunque meno della produttività. E l'aumento del valore della produzione industriale è dovuto per quattro quinti all'aumento della produttività del lavoro e solo per un quinto all'aumento della forza lavoro occupata.<sup>[20]</sup>

Tra il 1951 e il 1961 l'aumento degli addetti è tutto concentrato nella meccanica, nelle industrie varie e nella chimica, inclusi petrolio e gomma, oltre che nelle costruzioni e nella mineralurgica a queste collegata [► Tabella 23]. I settori «tradizionali» vedono nell'insieme un aumento più modesto.

Nel decennio, si ha quindi un processo di consolidamento (e di ristrutturazione) nei settori «tradizionali», oltre che un deciso sviluppo negli altri, incluse costruzioni e «utilities», dove la concentrazione risulta vincente. La deliberata mancanza di una politica industriale, lasciando che il «libero mercato» faccia il suo corso, dà così luogo a una ripresa che si affida ai settori emergenti la cui domanda interna ed estera traina e in cui l'affermazione delle imprese più innovative o la concentrazione dimensionale risultano competitive, anche se, alla fine, le antiche famiglie e i cartelli già emersi prima della guerra sotto l'ala protettiva dell'IRI possono avere più campo aperto degli altri.

Lasciare che il libero mercato regoli le sorti dell'economia ha due effetti: favorire la concorrenza e lasciare la mano libera al padronato e agli imprenditori nel rapporto con i lavoratori e le organizzazioni operaie. La concorrenza stimola l'innovazione di processo e di prodotto, il miglioramento della qualità, lo sviluppo di soluzioni, la flessibilità nei confronti della domanda interna e internazionale di cui si avvantaggiarono le imprese grandi come le medio-piccole. E consente alla produttività di aumentare, sostenuta da una spesa per investimenti di dimensioni eccezionali, inizialmente controllata o promossa dallo Stato.<sup>[21]</sup> Ma, se la concorrenza è vantaggiosa, è anche perché la competitività non è solo sulla qualità ma sul prezzo, fondata sulla costanza del costo unitario del lavoro e sui bassi salari.<sup>[22]</sup> Il salario, almeno fin verso la fine degli anni Cinquanta, è frenato dall'eccesso strutturale di manodopera, alimentato dall'esodo agricolo e

rallentato da quello migratorio. Per tutto il periodo i salari sono fatti crescere meno della produttività, nelle imprese private come in quelle a controllo pubblico (tanto che la quota dei salari sul reddito nazionale diminuisce). Nonostante il ravvivato dinamismo impresso ai mercati dalla maggiore concorrenza e dalla migliorata competitività, con l'affermazione di molte aziende medio-piccole, il «dualismo» tra grandi imprese e gruppi da un lato e la miriade di imprese piccole rimane (nel fatturato totale e medio per addetto, ad esempio), così come permane acuto il dualismo territoriale.

Nel decennio 1951-61, l'aumento di attivi industriali si distribuisce abbastanza uniformemente tra le macro-aree del paese, senza però alterare le specializzazioni territoriali. Tuttavia, se guardiamo ai settori e alla loro localizzazione, vediamo che l'aumento relativo è ovunque gonfiato dalle costruzioni [► nota a Tabella 22]. *I settori più avanzati e dinamici, che nel decennio crescono più rapidamente, sono dunque quelli che trovano radici nel Triangolo industriale, dai quali riprende il via quell'Italia «a due velocità» di sempre: gli artefici della corsa oltre la ricostruzione verso il «miracolo» da cui verrà il boom di cui beneficerà, ma solo in parte, il paese intero.*

Il boom si ha nel 1959-63, quando la domanda di capitali e lavoro conosce una fortissima accelerazione, il tasso di crescita del VA industriale supera il 10% annuo (come già nel 1953-55) e il VA totale il 7,5%. Il boom è reso possibile dalla favorevole congiuntura, dalla domanda estera – ravvivata dall'avvio del MEC e dalla crescente integrazione con i mercati

europei – e dalla domanda interna che va aumentando nei beni di consumo durevoli e non durevoli grazie all'aumento del reddito. Nel quinquennio, però, l'occupazione aumenta appena, tanto che il VA per occupato sale di quasi il 60%. Le imprese hanno ampi spazi di manovra, il che consente loro di mantenere larghi margini di profitto, concedendo, non senza resistenze, aumenti salariali a fronte di una domanda di lavoro crescente.<sup>[23]</sup>

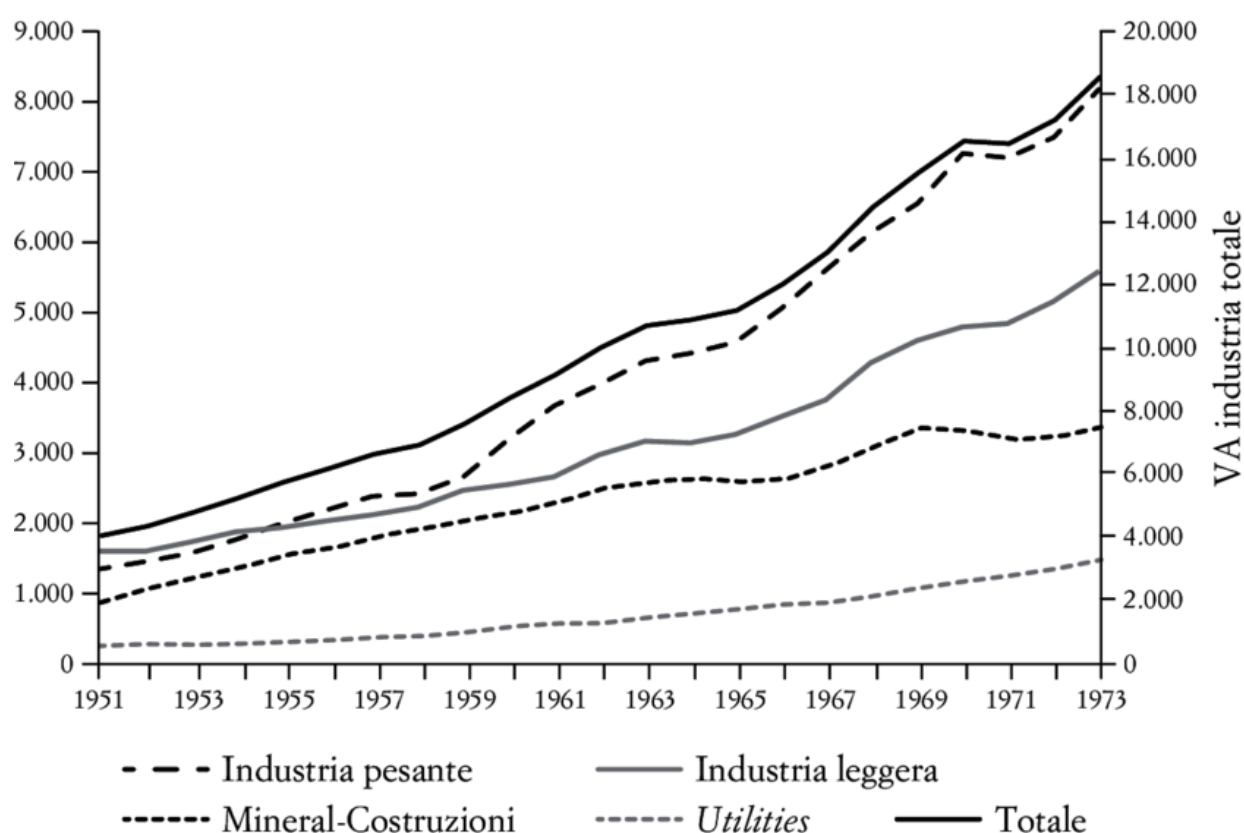


FIGURA 5. VA dei settori delle industrie leggera e pesante, della mineralurgia e costruzioni e delle *utilities*, in confronto al VA industriale totale (milioni di lire, prezzi 1951), 1951-73

La situazione, tuttavia, finisce per non essere sostenibile, evidenziando i limiti strutturali del sistema che si inceppa

nelle strozzature accumulatesi nel tempo. Il rallentamento del 1964-65, infatti, non è una semplice decelerazione dei ritmi infuocati del quinquennio del boom, ma una vera e propria crisi, nonostante il tasso di crescita del VA totale e della manifattura in particolare si mantenga ben al di sopra del 2% annuo. Nel complesso, il ciclo riprende vigoroso: tra il 1966 e il 1974 il VA dell'industria a prezzi costanti aumenta del 6,4% e questa volta l'aumento si estende anche ai settori tradizionali. Tuttavia, lo sviluppo è più «sincopato», con una interruzione nel 1971 e con varie tensioni che vanno accumulandosi strada facendo.

Tuttavia, il nuovo «exploit» non ha più lo smalto del precedente e molte crepe iniziano ad apparire in un sistema che negli anni non riesce a risolvere molti dei suoi problemi strutturali. L'accresciuta domanda di lavoro favorisce l'aumento dei salari, sostenuto anche dalle più combattive rivendicazioni sindacali, contribuendo, tra l'altro, al miglioramento della distribuzione del reddito nazionale. L'aumento delle retribuzioni, però, viene trasferito sui prezzi, tanto che per la prima volta dal dopoguerra anche i prezzi all'ingrosso cominciano ad aumentare. Aumento del reddito disponibile, da un lato, con conseguente crescita della domanda, e aumento dei prezzi, dall'altro, provocano subito un rialzo dell'inflazione. Non potendo, però, aumentare i prezzi sui mercati esteri, per non perdere competitività, ciò porta a un disavanzo crescente della bilancia commerciale (per via delle maggiori importazioni). E non avendo modo di agire sul cambio (l'Italia ricorre anche a un prestito di un miliardo di



dollari), il governo (con la Banca d'Italia) avvia una stretta creditizia che porta a un calo repentino dell'inflazione, ma provoca anche un crollo degli investimenti, con conseguente crollo della produzione e dell'occupazione e quindi del reddito e della domanda. Produzione ed esportazioni si rimettono in moto, ma i salari non salgono più come prima. La ripresa è considerevole nel periodo 1966-70, ma l'occupazione nell'industria torna ai livelli del 1963 solo nel 1968 e gli investimenti ritornano ai massimi del 1963 solo nel 1969. La bilancia dei pagamenti, però, non si riequilibra e ciò non tanto per via del passivo commerciale quanto per l'espatrio (anche clandestino) di capitali, che mai vede pausa.

Il periodo successivo al boom e al rallentamento che lo segue è però occasione per gli industriali per dare il via a un'opera di *ristrutturazione* su più larga scala che all'inizio riguarda l'organizzazione interna di fabbrica e del lavoro e riguarderà, dopo il 1970, i suoi rapporti esterni, con fornitori e subfornitori, prendendo il nome di *decentramento produttivo*. Il nuovo rimbalzo, infatti, è caratterizzato da un uso più intensivo della manodopera, con una razionalizzazione produttiva che porta ad aumenti dei ritmi di lavoro, uso del lavoro straordinario e incentivi individuali. Si aumenta la produttività senza aumentare il numero di occupati, ma facendoli lavorare di più, anzi talvolta riducendo l'occupazione per risparmiare sui costi e ottenere le stesse o maggiori quantità di prodotto. A questa segue anche una razionalizzazione finanziaria – con accorpamenti e acquisizioni – con un'espansione dell'industria pubblica, tanto

che lo Stato finisce per controllare la quasi totalità del capitale della grande industria.

Sono gli anni nei quali si parla di «programmazione economica», ma anche gli anni in cui i nodi della situazione meridionale e sociale vengono al pettine. Nonostante la Cassa per il Mezzogiorno, che assume notevolissimi impegni in opere infrastrutturali con incentivi per l'industrializzazione, e l'istituzione delle cosiddette «aree e nuclei di sviluppo industriale», il Meridione assiste al «miracolo» e poi al boom più dalla finestra che come protagonista.<sup>[24]</sup> Con il perdurare dell'emigrazione, la configurazione degli insediamenti rurali viene a modificarsi, con l'abbandono delle aree interne e montane e l'affollamento sulle zone costiere. Con la crisi del 1964-65, l'industria del Nord inizia poi ad espandersi verso Sud, in cerca di nuovi mercati, mettendo in crisi soprattutto quella debole piccola e media impresa meridionale che è potuta sopravvivere fino allora sui mercati locali. E i grandi investimenti industriali a Sud si rivelano ben presto insufficienti a compensare l'esodo agricolo, non riuscendo a far fronte alla crescente disoccupazione urbana che va a gonfiare il terziario e il lavoro nero e precario dell'economia informale.

Tra il 1969 e il 1973 l'economia mondiale viene investita da una serie di eventi che scardineranno l'ordine internazionale per gli anni a venire e dai quali anche l'Italia viene investita in pieno. Il paese, però, arriva al 1969 in una tensione sociale crescente («l'autunno caldo») che non farà che aumentare anche nel 1970-71, sul piano delle relazioni industriali e, più in

generale, delle condizioni di vita, a causa delle molte storture accumulate nel tempo.

L'emorragia dall'agricoltura non è finita, ma non viene più tanto assorbita dall'industria come nel decennio precedente [► Tabelle 8, 22]. Nel periodo 1961-71, il numero di imprese aumenta anche se perlopiù nelle costruzioni e nella meccanica [► Tabella 23]. Le piccole imprese continuano a diminuire, cosicché la dimensione d'impresa si consolida nei vari settori [► Tabella 24], secondo due tendenze diverse: meno piccole imprese nell'industria leggera e «tradizionale», di più in quella pesante e «avanzata».

Gli anni tra il 1969-70 e il 1973-74 segnano per l'industria e per l'intera economia italiana *la fine di un ciclo*, sotto l'incalzare degli avvenimenti internazionali e interni. Se fino al 1970 la corsa prosegue al galoppo, nel 1971 si verifica un primo stop, nel 1972-73 la corsa riprende, ma già nel 1973 i primi segnali di crisi si fanno sentire, tanto che nel 1974 il tasso di crescita rallenta e, nell'anno successivo, si ha la prima pesante recessione del dopoguerra [► Tabella 21]. Gli sviluppi degli eventi di quegli anni fanno emergere storture e problemi, evidenziando la fragilità della nostra economia, e quando scoppia la crisi internazionale, l'industria collassa.

La crisi del 1964-65 aveva naturalmente dato luogo ad un aumento della disoccupazione e così, quasi in modo «automatico», era tornato ad aumentare il saldo migratorio. Nel quinquennio successivo, aumentando l'output, la domanda di lavoro risale, creando nuove aspettative d'impiego

tra i lavoratori, facendo così diminuire il saldo migratorio fino ad un minimo. L'autunno caldo e il ciclo ancora favorevole fino a tutto il 1970 alimentano dunque aspettative nuove che, tuttavia, si scontrano con una realtà in mutamento. Per poter meglio agire sul lato dei costi, soprattutto in alcuni settori e tipi di impresa, le imprese danno vita, come ricordato prima, al *decentramento produttivo*, un processo di ristrutturazione che è economico-finanziario, tecnologico-organizzativo e territoriale. [25] Tale strategia ha tre effetti: permette di ridurre il costo del lavoro (anche per via delle diverse tipologie di contratto); consente una maggiore flessibilità nella domanda e nell'uso di forza lavoro; favorisce un allentamento della pressione sindacale, grazie alla ora maggiore dispersione della classe operaia.

La ristrutturazione industriale ha però anche effetti sulla struttura produttiva a livello territoriale, per ragioni in fondo simili, di riduzione dei costi e maggiore flessibilità di processo. Gli investimenti industriali nel Meridione passano in breve tempo dal 26% del totale nazionale al 37% (nel 1972), rimanendo anche in seguito sopra il 30%. Se a spingere le imprese a investire nel Sud vi è anche la percepita minore conflittualità sindacale, ciò che fa da traino è il ruolo svolto dalle imprese a partecipazione statale che in quegli anni, grazie a una serie di strumenti legislativi e di incentivi vari, accentuano la loro presenza nelle regioni meridionali, soprattutto tra le grandi imprese. [26]

*Con il 1973-74 si chiude l'era in cui l'industria nazionale registra il suo massimo sviluppo e i più alti tassi di crescita. Uno sviluppo in*

cui le esportazioni hanno rappresentato un fattore di spinta fondamentale, ma non l'unico. Se la tumultuosa crescita dell'output industriale appare *export-led*, essa lo è solo a partire da un certo punto, attorno al 1958 (Ciocca, 2020). I rapporti export/PIL e import/PIL mostrano un trend crescente nel periodo 1949-73 e anche in seguito, ad indicare la sempre maggiore integrazione dell'economia italiana con l'Europa ed il resto del mondo. Tanto aumentano le esportazioni, tanto o di più aumentano le importazioni. L'industria italiana, nel contesto europeo, si «specializza» come *industria di trasformazione* del petrolio e di alcuni prodotti primari per il tessile e diviene, soprattutto, *produttrice e fornitrice di beni di investimento e durevoli*. Le sue industrie di punta divengono le industrie che più contribuiscono all'export nazionale, trainate da una domanda internazionale sostenuta e avvantaggiate dal basso costo del lavoro, reso possibile dall'eccesso di offerta di lavoro nazionale e da una produttività del lavoro molto alta. Ma un volume crescente di esportazioni è anche la condizione necessaria per poter avere un volume crescente di importazioni. Questa crescita delle esportazioni e di un gruppo di imprese e settori più orientate all'export dà però luogo a un'industria «a due velocità», una che guarda verso l'estero e cresce a passo spedito grazie ad una domanda sostenuta e alla spinta innovativa che le viene da quella competitività, e una che guarda al mercato interno, che deve soddisfare una domanda interna più debole. Se questa seconda cresce a un passo più lento, è anche perché la prima sfrutta un'offerta di lavoro elastica, e può crescere assorbendo meno occupazione,

in proporzione, di quanto cresce il suo output, mentre la seconda, complice l'assenza di pressione sul lato concorrenziale, può crescere puntando su più occupazione e minore produttività del lavoro.

Certamente, com'è stato ripetutamente rilevato, l'Italia comunque mantiene un ritardo tecnologico che la costringe a operare competitivamente solo in virtù del suo minore costo del lavoro. Ma ciò non è sempre vero e non in tutti i settori. In diversi casi, infatti, il prodotto italiano è in grado di imporsi per innovatività – che vuole dire innovazione di prodotto ma anche di processo – dando luogo all'affermarsi del *Made in Italy*. Ad un certo fervore innovativo, come argomenta Ciocca, contribuisce anche l'industria pubblica o parastatale nei suoi «anni d'oro», prima che diventi «carrozzone», indebolita da corrottele e sottogoverno. Nell'immediato dopoguerra il mercato interno fatica a svilupparsi, ma non per questo non vi è, ancor prima e forse più dell'export, una domanda interna che spinge la crescita,<sup>[27]</sup> trainata dalle costruzioni private e pubbliche, dalle opere pubbliche, dalle infrastrutture, dai trasporti e dalle comunicazioni, dalle *utilities* pubbliche che devono rimettere in piedi il paese. E ciò avviene grazie alle molte imprese a capitale o controllo pubblico che operano nei primi anni. L'impresa pubblica rimane per diverso tempo stimolo all'innovazione, traino, finché l'elefantiasi del parastato non viene inghiottita da clientelismo e inefficienza.

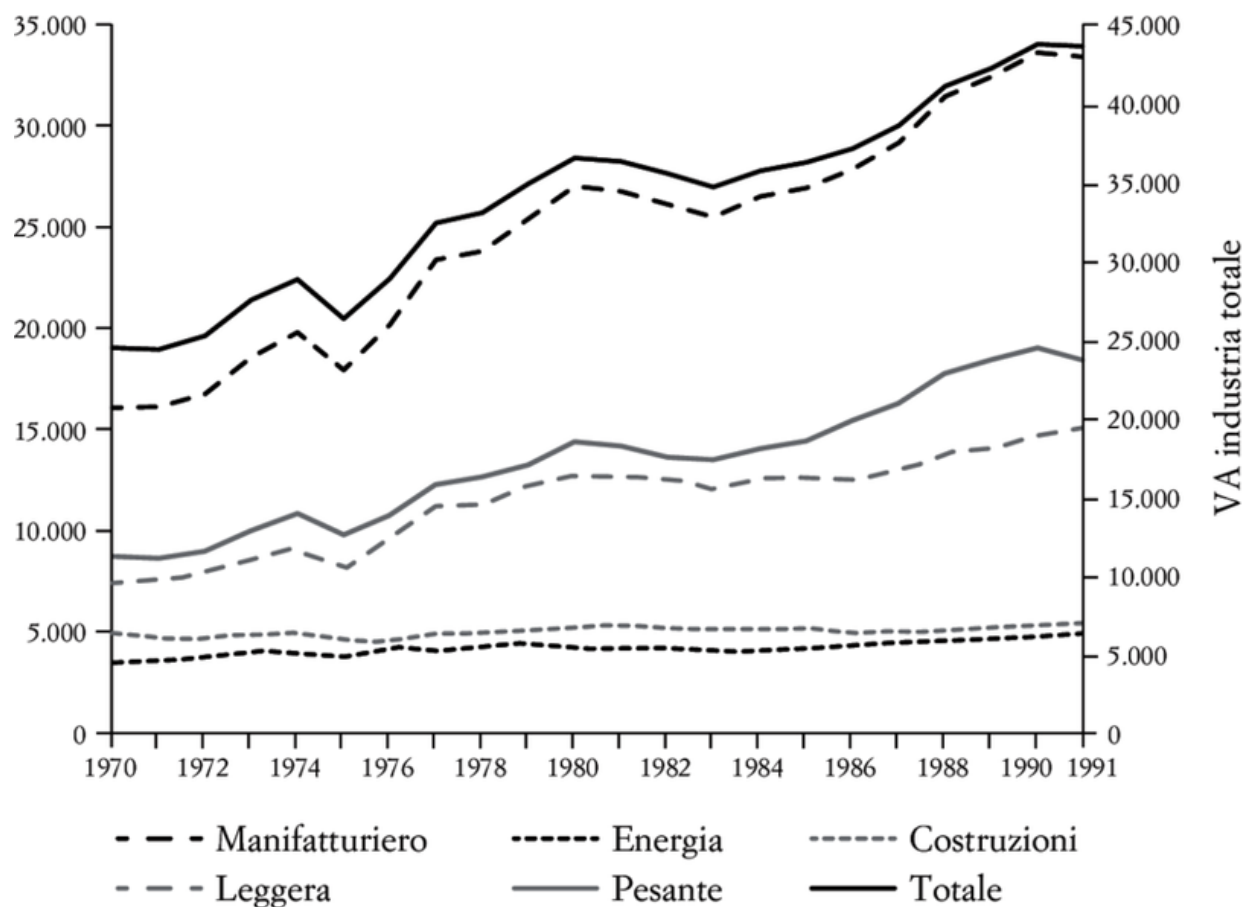
Dopo il 1965, l'espansione diviene sempre più dipendente dalla domanda estera, se non «trainata», perlomeno «assistita». I dualismi interni si consolidano, da quello tra

imprese esportatrici e imprese che operano per il mercato nazionale a quello dimensionale (le medio-grandi contro le piccole), a quello territoriale e settoriale. Il saldo migratorio viene ad annullarsi, in un quadro internazionale in cui la manodopera proveniente da nuovi paesi va a soddisfare la domanda di lavoro dequalificato in Germania, Francia, Belgio e altrove. E l'offerta di lavoro, ancora parzialmente elastica per via dell'esodo agricolo che ancora continua, va ad ingrossare la fascia del lavoro nero e irregolare e la disoccupazione urbana nascosta nelle costruzioni e nel commercio. Se la chance degli anni Sessanta rappresenta un'occasione perduta (Ciocca, 2020), è perché *la crescita continua ad essere affidata alla produttività del lavoro cosicché, quando questa comincia a rallentare, l'industria si trova in affanno*. E quello sforzo che doveva portare a uno sviluppo diverso, a una diversa utilizzazione delle risorse, quello della «programmazione», si risolve in poco o nulla, mostrando i limiti della politica economica del ceto dirigente al governo, con un'economia che continua a crescere «indirizzata dal mercato», senza programmazione né regole.<sup>[28]</sup> Infine, la ristrutturazione industriale del «decentramento produttivo» che le imprese mettono in atto – motivata più spesso dall'esigenza di tenere bassi i costi – finisce per essere «difensiva» e non giammai innovativa, con l'obiettivo, ancora una volta, di competere dal lato dei prezzi più che da quello dell'innovazione.

Gli eventi del 1971-73 rappresentano shock esogeni per l'industria italiana, che si sommano ai fattori interni che già dal 1969 provocano un aumento dal lato dei costi. L'aumento

dei prezzi internazionali si riversa sui costi di produzione e quindi sui prezzi, all'ingrosso e al dettaglio, e va ad aggiungersi all'aumento del costo del lavoro che viene maturando a causa della crescita delle retribuzioni che le imprese devono concedere a partire dal 1969, in una situazione di conflittualità crescente. Tra il 1969 e il 1976 salari e stipendi continuano ad aumentare, sia per la spinta rivendicativa, sia per l'inflazione che va alimentando la spirale prezzi-costi-retribuzioni. Così l'inflazione diviene il principale problema italiano – l'incubo dell'Italia per quasi un ventennio – anche perché ad essa si aggiunge l'effetto inflattivo generato dalla spesa pubblica crescente (si veda più avanti, cap. 6) che si sostiene con l'indebitamento sui mercati finanziari, provocando un aumento dei rendimenti e dei tassi di interesse che si trasmette ai mercati del credito, con un impatto negativo sugli investimenti. In tal modo, all'inflazione da costi (di salari e materie prime) si aggiunge quella da costo della moneta che, se soddisfa parte dei risparmiatori e degli investitori, finisce per penalizzare gli imprenditori. Con ovvio e conseguente impatto sulla produzione.





**FIGURA 6. VA dei settori delle industrie leggera e pesante, delle costruzioni e delle utilities, in confronto al VA industriale totale (milioni di lire, prezzi 1970), 1970-91**

La conflittualità operaia e sociale rimane altissima. Molti imprenditori, di fronte alla crisi, premono per un blocco dei salari, anche se alla fine viene raggiunto un accordo per l'unificazione del punto di contingenza, mentre il governo opta per un inasprimento fiscale e delle tariffe pubbliche, con l'obiettivo di contenere la domanda aggregata per ridurre le importazioni. Ma se il pareggio della bilancia commerciale viene gradualmente raggiunto (nel 1978), le politiche deflazionistiche, da un lato, e l'aumento dei costi, dall'altro, portano l'industria italiana – che fa sempre leva sulla

competitività di prezzo più che su quella tecnologica – a ridurre l'occupazione, facendo così aumentare la disoccupazione.

L'output industriale ne risente. Se ancora nel 1974 l'aumento annuale del VA industriale in termini reali è del 6,9% [► Tabella 26B], nel 1975 si ha un vero crollo, in quello che risulta il primo anno di vera recessione del dopoguerra. Tuttavia, tra il 1976 e il 1980, il VA industriale torna a crescere. L'occupazione, però, non segue lo stesso andamento [► Tabella 28].

Nella seconda parte degli anni Settanta, l'industria consegue cospicui incrementi del valore della produzione pur a fronte di un costo del lavoro crescente grazie, come sempre, a una domanda di lavoro costante o in leggera diminuzione e a un continuo aumento della produttività del lavoro, conseguiti attraverso la ristrutturazione e il «decentramento produttivo» ricordato sopra. La seconda crisi petrolifera del 1979-80 provoca un nuovo shock sui prezzi che genera un'ulteriore spinta inflazionistica e un nuovo rallentamento dell'output. Per due anni di seguito (1981-82), il VA manifatturiero diminuisce in termini reali per poi aumentare nei cinque anni successivi e rallentare definitivamente fino al crollo del 1993 [► Tabella 26]. Tutto ciò avviene senza radicali cambiamenti nella struttura industriale e nel peso dei settori.

L'ampliamento della capacità produttiva (in termini di forza lavoro occupata) si arresta nel corso degli anni Settanta [► Tabella 23]. Con un totale degli addetti che non muta, il calo del numero di imprese indica, com'è naturale, che vi è un

aumento della dimensione media delle imprese [► Tabella 24]. In tutto ciò, tuttavia, il Meridione registra un qualche segno di progresso, forse frutto più del decentramento produttivo che altro, ma comunque significativo. L'aumento degli addetti nell'industria nel Meridione, almeno in alcuni settori, è senz'altro il risultato dell'intervento delle aziende parastatali con investimenti consistenti in grandi imprese in talune aree del Sud e delle Isole.

In sostanza, gli anni Settanta, iniziati sulla spinta di una crisi concentrata sui fronti esterno e interno, sono anni di consolidamento per l'industria nazionale attorno ai suoi settori «forti» – pur nella loro fragilità tecnologica – in cui la «ristrutturazione» paga, lasciando i margini di profitto intoccati, a spese dell'occupazione (ma non dei salari). L'aumento del VA della manifattura tra il 1971 e il 1981 non è dovuto al modesto incremento della forza lavoro, ma all'aumento della produttività di questo. Le imprese possono così concedersi gli aumenti salariali che pur ci sono, lasciando il «problema della disoccupazione» allo Stato e alle forze politiche, che si trovano a gestire un disagio sociale crescente senza riuscire a dare risposte alla conflittualità operaia e giovanile.

L'occupazione nell'industria smette di crescere – raggiungerà il «picco» nel 1980 – dando il via ad una lenta emorragia di addetti che durerà sino ai nostri giorni [► Tabella 28]. Ma anche le imprese smettono di crescere, in numero e in dimensione, anche se il calo non è uniforme tra i settori [►

Tabella 24]. L'impresa manifatturiera italiana appare ancora concentrata nella sua organizzazione e struttura del capitale. La distribuzione territoriale, poi, non varia: nel decennio, non si ha alcun mutamento significativo nello sviluppo industriale del Meridione, ove l'industria ha gli stessi trend di quella del Centro-Nord. In questo processo, diminuiscono di numero le piccole, ma aumentano, anche se di poco, i loro addetti; aumentano le medio-piccole in numero e in dimensione; calano in numero le medio-grandi e le grandi, pur perdendo addetti. Come chiede Bolchini (2002, p. 394), trattasi di «ulteriore decentramento? oppure è il caso di parlare di deindustrializzazione?».<sup>[29]</sup>

Gli anni Settanta segnano quindi un punto di svolta per la piccola industria che, nel corso degli anni Ottanta e Novanta, viene ad essere un fattore di resistenza del sistema industriale nazionale, grazie allo sviluppo dei sistemi locali e dei distretti.<sup>[30]</sup> E al 1991, il sistema delle piccole imprese appare consolidato nel Centro-Nord, mentre continua a perdere peso nel Meridione. La crisi della grande impresa, a sua volta, ha certo origine nella crisi del modello fordista, nella rigidità di fronte al mutare rapido dei mercati, nella scarsa innovatività sul piano strettamente tecnologico, facendo così risaltare, nel confronto, l'efficienza e la versatilità della piccola impresa. Tuttavia, nel momento in cui si apre la fase turbolenta dei cambi flessibili, degli shock petroliferi e della «ristrutturazione» che viene messa in atto in tutti i paesi industrializzati negli anni Settanta, l'industria italiana – e la grande impresa per prima – dovrebbe passare dallo sfruttare i

semplici vantaggi di costo – bassi salari e, poi, svalutazioni della moneta – ai vantaggi della differenziazione, puntando su riqualificazione dei fattori ed eccellenza dei prodotti e dei marchi (un salto di qualità del *Made in Italy*, che pure c'è, ma non è sufficiente) e, in definitiva, su strategie basate sull'innovazione.<sup>[31]</sup>

La grande impresa, che può espandersi grazie ai differenziali salariali e ai bassi prezzi delle materie prime, si trova a mal partito quando questi vengono meno. Per tutti gli anni Settanta e Ottanta essa sa avvantaggiarsi di *escamotages* vari, dal maggiore sfruttamento della manodopera al decentramento, dalla svalutazione alle richieste di protezione e sussidi – puntando come sempre sulla compressione dei livelli salariali e delle spinte rivendicazioniste –, senza però investire in ricerca e sviluppo, denotando l'assenza di «cultura d'impresa» e di visione strategica. Se per i nostri *competitor*, i paesi industrializzati, quella tra il 1974 e il 1989 rappresenta una lunga fase di relativa stasi,<sup>[32]</sup> la nostra industria continua ad agire secondo schemi noti, contando sulla protezione statale e sulla guida nelle scelte strategiche, sposando la logica che finisce per prevalere in quegli anni, tra le forze politiche come nel paese, per alleviare il disagio sociale – provocato dal binomio disoccupazione-inflazione, la *stagflazione* – di ammorbidire la conflittualità con spesa pubblica crescente (in servizi, ma anche in «ammortizzatori sociali» e sicurezza sociale), sperando che una moneta debole e la competitività di prezzo possano continuare a fare il «miracolo».<sup>[33]</sup>

Quando si arriva all'*annus horribilis* del 1992, l'industria italiana avrebbe dovuto «guardarsi dentro» e fare i conti in casa, invece di stare alla finestra. L'avvio di un ciclo virtuoso avrebbe richiesto le privatizzazioni dei monopoli di Stato, riforme del sistema bancario, risanamento della finanza pubblica, il varo di norme per la tutela della concorrenza, l'avvio di seri programmi di investimento in ricerca. Invece, l'enfasi viene data, per quanto riguarda l'industria, di nuovo alla compressione dei salari e alla «concertazione».

Per l'industria, contenere le retribuzioni non è sufficiente a mantenere il ritmo che il mercato e l'economia richiedono. Tra il 1990 e il 1994, l'indice del fatturato aumenta ancor meno delle retribuzioni, anche se vi sono settori che ritrovano il passo giusto, in una situazione in cui gli ordinativi spingono. Tra il 1995 e il 2000 le cose iniziano a migliorare, con un fatturato in aumento nei cinque anni ben più di salari e stipendi. Ma se il fatturato cresce, mantenendo il passo delle retribuzioni e infine sopravanzandolo, la produzione non aumenta nella stessa misura. I tre anni fra il 1991 e il 1993 segnano un vero e proprio «tonfo», seguito da una mini-ripresa, tanto che nel 1994 l'indice della produzione industriale risulta di poco superiore a quello del 1990. Tra il 1995 e il 2000, invece, l'incremento è complessivamente modesto. In ogni caso, aumento del fatturato, unito a minor aumento di retribuzioni e volumi, equivalgono ad una crescita dei ricavi netti e dei profitti: così si presenta l'industria italiana al sorgere del XXI secolo.

Il mutato quadro internazionale, dopo il crollo del muro di Berlino nel novembre 1989 e il successivo dissolvimento dell'Unione Sovietica nel 1991, dà inizio a una generalizzata quanto effimera «apertura delle frontiere» e all'inizio della transizione verso l'economia di mercato nei paesi dell'Est che aprono prospettive e mercati nuovi per le economie dei paesi industrializzati occidentali. Così, anche per le imprese italiane si apre una non indifferente «via d'uscita» (che è poi una «valvola di sfogo») trovando nuovi sbocchi per alcune sue industrie (che, in teoria, dovrebbero essere quelle del *Made in Italy* ma che faticano a trovare agio nella nuova dimensione).<sup>[34]</sup> La via d'uscita, però, è seguita non tanto facendo «i compiti a casa», migliorando e aumentando i volumi di produzione, l'occupazione (e la produttività), ma delocalizzando, sfruttando i minori costi di produzione all'estero, «esportando» fasi di processo e la produzione di componenti e beni intermedi (e forse anche questo spiega un aumento del fatturato maggiore di quello della produzione). È il «decentramento produttivo 2.0» dell'industria italiana che fa aggio, ancora una volta, sui fattori di costo piuttosto che su quelli di qualità e di innovazione.

Dopo il picco del 1980, l'occupazione nell'industria inizia una lenta e costante discesa – con qualche eccezione, come quella del triennio 1988-90, quella del 1998 e quella dei primi anni Duemila – con un calo di 1,8 milioni di occupati in trent'anni [ ► Tabella 28]. L'industria non assorbe più l'occupazione in uscita dal settore agricolo, come era accaduto fin dal 1921 in modo via via crescente e, anzi, inizia ad

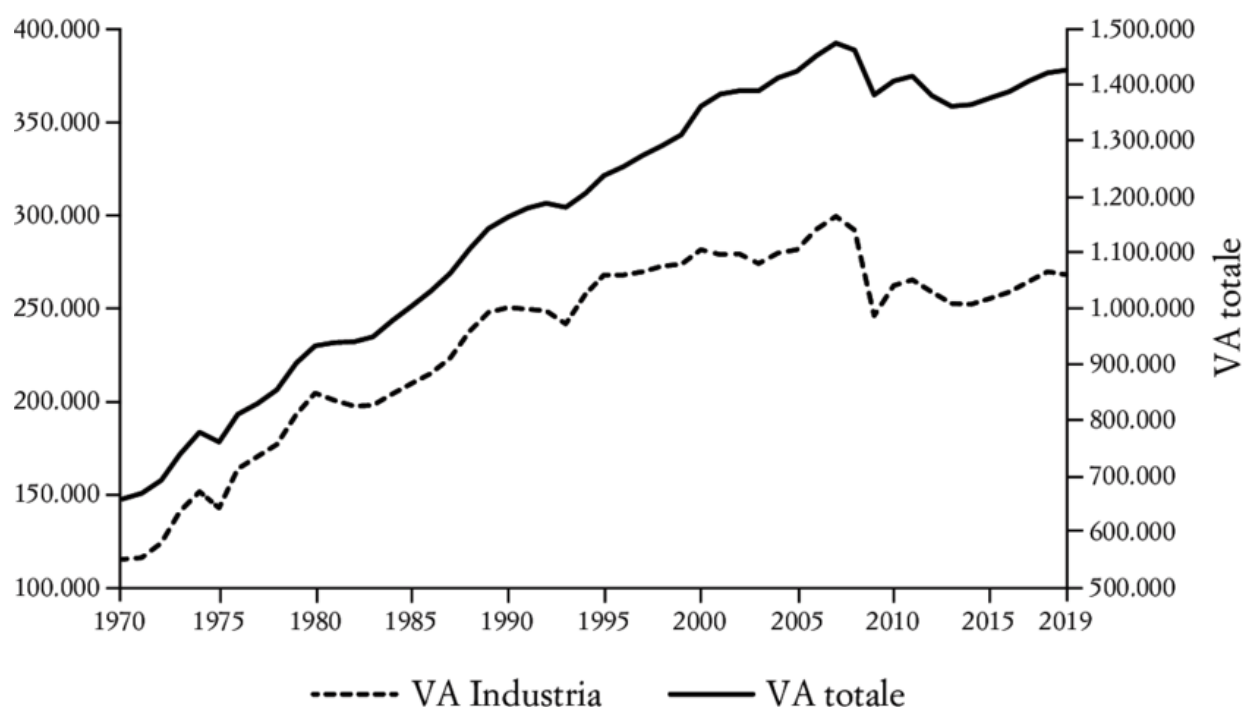
espellerla [► Tabella 8]. Negli anni Novanta, cala il numero delle imprese manifatturiere, ma gli addetti diminuiscono in misura maggiore (in tutte le classi di addetti) e si modifica la struttura dimensionale [► Tabella 24]. La distribuzione territoriale non segna variazioni di rilievo e le regioni meridionali sembrano seguire l'andamento nazionale.

Il VA dell'industria non cresce più al passo d'un tempo, risentendo in modo sensibile, più dell'insieme dell'economia, degli effetti della congiuntura politico-economica nazionale e internazionale. Dopo i cali del 1991 e del 1992, il tonfo del 1993, il rimbalzo del 1994 e 1995 e il nuovo segno meno del 1996, vi sono quattro anni di crescita, pur deboli [► Tabella 27]. Gli anni 2001-03 segnano una nuova battuta d'arresto, una ripresa fino al 2007, e poi la crisi del 2008-09.<sup>[35]</sup> Così, dal 2001 al 2019, in diciott'anni, si hanno otto anni di crescita negativa, con un unico «exploit» nel 2010, che non è che un rimbalzo rispetto all'anno precedente [► Tabelle 30A, 30B].

Se l'Italia rivela un «problema di crescita» (Ciocca, 2003, 2020), è l'industria manifatturiera che appare sempre di più come la «grande malata»: esangue, asfittica (Figura 7). Essa sopravvive, incapace di innovare e competere, senza mostrare un «guizzo» che la faccia reagire. E tutti i dottori (*mainstream*) al suo capezzale hanno un'unica diagnosi: è la (scarsa) produttività. Dal 1993, l'anno del «tonfo», al 2007 il VA del manifatturiero aumenta del 23,8% (a prezzi costanti), mentre l'occupazione diminuisce complessivamente del 2,9%, il che significa, ancora una volta, che *l'aumento del valore della*



*produzione è tutto dovuto all'aumento della produttività del lavoro.*  
[36]



**FIGURA 7. VA industriale e totale, in valori costanti 2010 (1970-2019)**

Dopo la crisi del 1992 e la firma del Trattato di Maastricht per «restare in Europa», il sentiero dello sviluppo si fa più stretto. L'inflazione in Italia, che nel 1991 è ancora al 6%, cioè 4 punti più alta delle economie europee più importanti, deve scendere in modo da raggiungere gli obiettivi per l'adesione all'euro dal 1° gennaio 1998. E per agguantare la meta viene scelta la via della «concertazione», per garantire la moderazione dei salari e quindi dei prezzi, oltreché il contenimento della spesa pubblica (Ciocca, 2020, pp. 316-346). Non è però al contenimento dell'inflazione e all'ancoramento della valuta all'euro che può addebitarsi la mancata crescita. L'industria,

peraltro, pur con una base produttiva via via più ristretta, cresce anche più del resto dell'economia, frenata dalla «crescita zero» del terziario, senza però creare nuova e permanente occupazione, anzi perdendola.

Dopo il lento calo degli anni Ottanta e la ripresa tra il 1987 e il 1991 [► Tabella 28], dal 1991 inizia un nuovo calo seguito da un'altra modesta ripresa che dura fino al 2007 [► Tabelle 28, 31A]. Con la crisi del 2008, inizia l'emorragia che porta, in otto anni (2007-15), ad una perdita di più di un milione di addetti nell'industria [► Tabella 31B]. Solo nell'ultimo periodo, tra il 2016 e il 2019, questa ricomincia ad assumere, assorbendo appena 100 mila addetti in quattro anni, raggiungendo un livello ancora ben inferiore a quello del 2007 di più di un milione di unità. L'occupazione nell'industria manifatturiera, peraltro, segue lo stesso andamento, e solo nel 2019 si riporta agli stessi livelli del 2013.<sup>[37]</sup>

Tuttavia, il VA industriale risente, sì, della congiuntura ma con una *performance* che indica come riesca sempre a superare le crisi [► Tabelle 30A, 30B]. Nel complesso, quindi, il periodo 1995-2019 vede una debole crescita. E, però, si tratta di una *jobless growth*. L'aumento (o la diminuzione) del valore della produzione è sempre maggiore di quello dell'occupazione. L'industria riesce a mostrare una certa competitività per via dell'aumento della produzione ottenuto grazie al minore incremento dell'occupazione.

È in questo contesto che si parla di *deindustrializzazione* come dell'inizio di un processo di progressiva dissoluzione

dell'industria che dovrebbe segnare l'avvio della terziarizzazione completa, del passaggio alle industrie «dell'intangibile» e del «virtuale», che comporterebbe la «fine della fabbrica», delle produzioni su larga scala, per entrare nella *jobless economy*. Questo, però, non pare essersi ancora verificato in Italia (si veda più avanti, Parte III). È vero che negli ultimi 25 anni il peso del VA industriale sul totale scende dal quasi 30 al 24,1% (come scende il peso dell'occupazione industriale), ma l'industria italiana resta ancora il motore fondamentale della crescita italiana.

Il grande mutamento – avviato con il 1989-91 e l'apertura dei mercati dell'Est – aveva lasciato pensare che vi si sarebbe potuti adattare puntando sulla delocalizzazione, cambiando poco altro. La crisi del 1992 e il «tonfo» che ne segue, il correre per non «perdere l'appuntamento» con l'Europa, fanno mettere in secondo piano le urgenze, che pure appaiono già evidenti, di modernizzazione, di innovazione e di un salto di qualità che non può continuare a puntare sempre e solo sulla competitività di prezzo e su quella specializzazione del *Made in Italy* che pure aveva fatto la fortuna della nostra piccola e grande impresa. Gli sviluppi delle ICT, l'affermarsi di internet e dell'economia della rete, tutto quello che ne segue, anche dopo la «bolla» della *dot economy*, e infine l'avanzare della «globalizzazione» vedono l'industria italiana ritagliarsi nicchie competitive dove più le è consono, abbandonando quei settori dove la concorrenza estera viene ad essere fortissima (quelli a tecnologia «matura»): non sempre nell'industria leggera (come mostra la buona *performance* dell'alimentare) o nella

meccanica (metallica, elettrica, di precisione), puntando però sempre, in definitiva, sull'aumento della produttività del lavoro piuttosto che sull'innovazione.

Oggi, la *performance* dell'industria italiana mostra quanto ancora la ricerca di un nuovo assetto che possa far reggere le sfide del futuro sia appena agli inizi. Ha evitato di farsi travolgere dal declino dell'economia italiana, forse rallentandolo: dovrà re-inventarsi, nella sfida della transizione ecologica, se vorrà restare a galla, e con essa tenere in piedi il paese. Perché sarà solo dall'industria e da quei servizi per l'industria che potranno venire la sopravvivenza dell'economia e il mantenimento di quegli standard di vita cui pure ci siamo abituati. E ciò non potrà avvenire facendo conto su livelli salariali fermi, su un'occupazione stagnante, irregolare, temporanea, ma dovrà finalmente affidarsi all'investimento e all'innovazione.

---

[1] Anche se la dizione «uso di macchine», di per sé, non è sufficiente, perché vi sono «macchine» antichissime (come il mulino) o anche meno antiche, come il telaio. Su questo si veda l'ancora lucido saggio di Mori (1983) sulle origini dell'industria.

[2] Ciò nondimeno, già nel Censimento del 1861 le attività manifatturiere vengono definite come «industriali».

[3] I dati sugli attivi cui stiamo facendo riferimento [► Tabella 15A] sono quelli «originali» dei censimenti, che consentono una disamina per settori di attività. I dati Istat di cui alla ► Tabella 8, invece, «ricostruiti» per renderli omogenei nel tempo, non permettono una suddivisione settoriale.

[4] Si vedano in particolare Fenoaltea (2002, 2003). I dati di Fenoaltea sono stati poi utilizzati da Baffigi (2015), con qualche differenza per quanto riguarda il valore aggiunto delle industrie estrattive e delle *utilities*.

[5] Le industrie manifatturiere si compongono di: alimentari, tabacco, tessili, abbigliamento, pelli e cuoio, legno, metallurgiche, meccaniche, lavorazioni dei minerali non metalliferi, chimiche e affini, carta e affini, varie.

[6] «Alla luce del resto del mondo, insomma, il ciclo italiano sembra solo la componente italiana di un fenomeno internazionale» (Fenoaltea, 2002, p. 152).

[7] La crisi bancaria degli anni Novanta dell'Ottocento, che segue la crisi del 1887, ha certo un effetto sul mercato del credito che si fa sentire più nelle costruzioni (con una lunga contrazione che si interrompe solo nel 1900), nella meccanica (1888-92) e nel legno (1887-93).

[8] Si veda Fenoaltea (2002). Stime regionali della produzione industriale si trovano anche in Zamagni (1978), basate sui dati del Censimento industriale del 1911.

[9] Secondo Broadberry, Giordano e Zollino (2013), che utilizzano altri dati, il VA industriale per addetto nel periodo aumenta del 49,1% (a un tasso medio annuo dell'1,2%).

[10] Nonostante il ruolo di questa fosse stato enfatizzato già da Gerschenkron, è assodato quanto il suo ruolo sia stato fondamentale (Toniolo, 1994).

[11] L'insieme più «moderno» delle imprese – ovvero quelle capitalistiche, organizzate in società di capitali – in ogni caso arriva a produrre, secondo Fenoaltea e Bardini (2000), non più del 30% del valore aggiunto totale dell'industria.

[12] La scarsa disponibilità di capitale di molte imprese, di fronte alla variazione del ciclo, ne aumenta la dipendenza dal sistema bancario, che si

trova ad avere un ruolo ancora maggiore, sotto il controllo della Banca d'Italia (Ciocca, 2020).

[13] Le concessioni giolittiane sul fronte salariale, che pure vengono dichiarate ispirarsi alla pace sociale, sono compensate dal generoso intervento che il sistema bancario a finanziamento pubblico garantisce alla grande impresa.

[14] «Più di una grande impresa italiana fu figlia della guerra», commenta Ciocca (2020, p. 180) elencando una lunga lista di imprese che, grazie alla guerra, ampliarono la loro dimensione per numero di addetti.

[15] Come sostengono Felice e Carreras (2012), nel decennio 1911-21 l'andamento del VA industriale appare sostanzialmente stabile e decrescente (a differenza di quanto mostravano le precedenti stime), il che pone il nostro paese «in linea con altri paesi europei». Viceversa, i due periodi successivi, il 1921-29 e il 1929-39, vedono il VA industriale seguire un andamento tale da poter concludere che «l'Italia crebbe più velocemente di Germania e Gran Bretagna» (Felice e Carreras, 2012, p. 448), contraddicendo l'antica «opinione consolidata che l'Italia fosse un paese che rimaneva indietro».

[16] Secondo Broadberry, Giordano e Zollino (2013), nel periodo 1911-38 il VA per addetto aumenta del 56,3%, che corrisponde a un tasso di crescita medio annuo del 2,1%.

[17] Come mostra la Tabella 11 in Broadberry, Giordano e Zollino (2013), ad esempio, il tasso di crescita del TFP è dello 0,6% per l'industria nel periodo 1929-38, dell'1,1% per il Regno Unito e dello 0,7% per la Germania.

[18] Riporta Ciocca: «Il gruppo maggiore controllava il 100% della produzione nazionale negli pneumatici e il 70% nei fili telefonici [...], il 100% nel raion e il 75% nei concimi chimici [...], l'83% nelle automobili [...], il 65% nelle fibre artificiali [...], il 45% nell'elettricità» (2020, pp. 214-215). Sono imprese che esistono già prima della guerra e che continuano a dominare la scena nei decenni che seguono, una «oligarchia finanziaria che richiama l'antico feudalesimo».

[19] Come nota Ciocca, dal 1933 «l'IRI assunse partecipazioni che gli assicuravano il controllo di imprese e gruppi il cui capitale era pari al 42 per cento del capitale complessivo delle società per azioni italiane» (2020, p. 197). L'IRI arriva a controllare la totalità dell'industria siderurgica bellica e dell'industria di costruzioni di artiglieria, il 90% delle costruzioni navali, l'80% della navigazione marittima e dell'industria delle locomotive, il 40% della siderurgia comune e quote minori nell'energia elettrica, nel raion, nel cotone, nella meccanica, i servizi telefonici e le tre principali banche del paese (si veda anche Toniolo, 1980).

[20] I dati originali sugli attivi dei censimenti, suddivisi per settore sono riportati nella ► Tabella 22. ► La Tabella 23 riporta i dati sugli addetti.

[21] «Il rapporto tra investimenti fissi e PIL (a prezzi costanti) salì senza soluzione di continuità dal 16 per cento del 1951 al 28 per cento del 1963, il livello più alto dall'Unità a oggi. Lo stock di capitale progredì al ritmo del 5 per cento l'anno, quasi come il prodotto, ben più dell'occupazione» (Ciocca, 2020, p. 240).

[22] Tra il 1951 ed il 1964 c'è una forte divergenza tra i prezzi all'ingrosso e quelli al consumo. Fatti 100 i prezzi del 1951, nel 1964 i primi arrivano a 118 e i secondi a 165.

[23] I margini di profitto, nell'insieme delle industrie manifatturiere, salgono nei cinque anni 1958-63 da 113,2 (fatto 100 il valore del 1953) a un massimo di 128 (Graziani, 1979a, p. 64). Nei sette anni dal 1951 al 1957 i salari nell'industria erano aumentati, mediamente, del 33%. Tra il 1958 e il 1963, invece, i salari crescono del 44%, in media, meno però del costo della vita. Nel 1965, i salari continueranno ad aumentare (raggiungendo il 78% in più rispetto al 1957), superando il costo della vita, fermo al 65%.

[24] Tra il 1958 e il 1963 si determina una prima ondata di investimenti industriali (toccando il 25% degli investimenti nazionali), dando luogo alla creazione di grandi impianti a Gela, Taranto, Brindisi e Siracusa. Ma questa «grande spinta» verso l'industrializzazione – à la Rosenstein-Rodan – finisce per prefigurare un Mezzogiorno diviso in aree sviluppate, con

un'agricoltura che vi cresce a fianco, e in aree lasciate al loro destino, in progressivo abbandono. Così, l'esodo agricolo prosegue.

[25] Dopo gli anni in cui la ristrutturazione avviene «all'interno della fabbrica», con l'uso di lavoro straordinario, ritmi più intensi e incentivi, la ristrutturazione si verifica ora «fuori dalla fabbrica», trasferendo ad altre imprese quei processi che possono essere distaccati. Fasi intermedie della produzione, componenti, pezzi, vengono affidati a imprese esterne, non necessariamente legate in termini proprietari, e ciò diviene una pratica in uso soprattutto per le grandi imprese nei settori ad alta intensità di lavoro – come la meccanica, la produzione di apparecchi elettrici, di mezzi di trasporto e finanche del tessile – che «delegano» così il lavoro a opifici e imprese di piccole dimensioni, anche artigianali.

[26] Fatto 100 il valore degli investimenti nel 1951, nel 1973 quelli privati valgono 184,9, mentre quelli pubblici 547,1 e quelli parastatali 296,7 (nel Centro-Nord) e 1.168 nel Mezzogiorno (Graziani, 1979a, p. 108).

[27] Come rilevato in Ciocca, Filosa e Rey (1973).

[28] Sulla fase della «programmazione» si veda la discussione in Ciocca (2020) e Graziani (1979b).

[29] Si veda anche Barca e Magnani (1989). Si potrebbe anche sostenere che la manifattura va ad essere un settore morente, distrutto dal suo stesso successo (tecnologico, di espulsione di manodopera), sostituito dai servizi avanzati e dai settori ad alta intensità di conoscenza (si veda più avanti, Parte III).

[30] Si vedano, a partire dal contributo di Berger e Piore (1980), le analisi sui sistemi locali di Bagnasco (1977), Becattini (1979) e Fuà (1980).

[31] Molte sono le occasioni perdute, come ricorda Bolchini (2002).

[32] Il periodo del *productivity slowdown*, che viene indagato a lungo dagli economisti.



[33] La scelta strategica di puntare sui «campioni nazionali» nell'automobilistico, nella siderurgia come nella chimica, ad esempio, significa maggiore protezionismo e maggiori trasferimenti alle (grandi) imprese. Senza smettere di sperperare capitali pubblici nei grandi complessi del Mezzogiorno. D'altro canto, le esportazioni reggono ancora, e il saldo può raggiungere nel 1986 un massimo dell'1,3% sul PIL (in termini reali) e il 5,6% dell'export mondiale.

[34] Ancora nel 2000, i settori dell'alimentare o del tessile-abbigliamento, ad esempio, sono tra quelli che stentano di più.

[35] Il crollo, che per l'intera economia è notevolissimo, per l'industria è ancor più amplificato, in ragione dell'alto valore delle componenti di import-export.

[36] Ma se negli anni Settanta la produttività del lavoro aumenta ad un tasso medio del 4,9% all'anno, nel tempo il suo passo si fa più lento: dal 3,3% degli anni Ottanta, al 2,5% dei Novanta, fino allo 0,2% degli anni 2001-07.

[37] In altre parole, c'è domanda di lavoro quando le aspettative di domanda sono buone. Con la flessibilità del mercato del lavoro indotta dalle varie normative (leggi Treu, Biagi, ecc.) l'effetto è che viene assunto il lavoro che costa meno. Da qui i fenomeni della precarizzazione del lavoro e dei *working poor*. Si veda anche Ardeni (2014).

## Le determinanti dal lato dell'offerta: il terziario

Dopo agricoltura e industria, viene infine analizzato il terzo settore economico: il terziario. Anche in questo caso viene effettuata una panoramica sull'evoluzione del settore in Italia, dall'Unità al secondo dopoguerra, fino ai giorni nostri. Nel corso dell'analisi, gli autori approfondiscono anche le caratteristiche dell'occupazione nel terziario, mutate in modo significativo negli ultimi 30 anni.

### 4.1. Il terziario dall'Unità alla Grande Guerra

La classificazione delle attività del settore *terziario* è mutata più volte nel corso del tempo. Il Censimento della popolazione del 1871 attribuisce a tutti i residenti censiti una «professione» (ciò che oggi si intende come *attività*). Si possono così imputare al settore terziario tutte quelle professioni alle dipendenze di privati o del corpo dello Stato e delle Amministrazioni pubbliche, comprendenti prestazioni d'opera per l'erogazione di servizi (le attività di commercio, le attività legate ai trasporti, il servizio presso l'Amministrazione pubblica e le altre attività in quelle non incluse). Nel 1871, si ha come attivo

nel terziario un totale di 2,8 milioni di persone, pari al 20,7% degli attivi totali [► Tabella 32].<sup>[1]</sup>

Quarant'anni più tardi, nel 1911, il quadro appare leggermente mutato, segno di una società urbana che viene sviluppandosi e con essa le professioni. Al Censimento del 1911 il numero complessivo degli attivi nel terziario sale a quasi 3,5 milioni, ma il tasso di attività terziario non è mutato ed è pari al 20,3% del totale degli attivi. Possiamo quindi dire che la «terziarizzazione» dell'economia italiana è ancora di là da venire e che – con poco meno di tre milioni e mezzo di attivi – il ruolo del terziario è ancora marginale. La distribuzione territoriale, poi, rivela che la terziarizzazione è, naturalmente, legata all'urbanizzazione. L'economia dei servizi ha dunque ancora molta strada da fare.

Il valore aggiunto della produzione del settore terziario – che include il VA di commercio e pubblici esercizi, trasporti e comunicazioni, credito e assicurazione, il reddito da fabbricati, altri servizi e Amministrazione pubblica – è stato recentemente aggiornato per gli anni 1861-1911 (Baffigi, 2015) [► Tabella 33].<sup>[2]</sup> Nel periodo, esso contribuisce per più di un terzo al VA totale, con qualche variazione e con un peso delle varie componenti che muta al suo interno. *L'incremento globale del VA del terziario (in termini reali) tra il 1871 e il 1911 è appena superiore a quello del VA totale e ben maggiore dell'incremento degli attivi. Sono i servizi di mercato che registrano un consistente aumento del valore prodotto, ben maggiore della forza lavoro da questi occupata. Infatti, mentre nel 1871 il VA dei fabbricati*

(redditi provenienti da locazioni) è pari a tre volte e mezzo quello delle costruzioni e a quasi tre quarti di quello dell'intera industria manifatturiera, nel 1911 quel valore scende a due volte e mezzo il VA delle costruzioni e ad appena un terzo del VA della manifattura. L'Italia è dunque un paese di redditieri le cui rendite ancora rappresentano una quota notevole del reddito prodotto.

## 4.2. Il terziario negli anni dal 1911 al 1951

Nel 1921, passata la guerra e ripreso il processo di urbanizzazione, il terziario guadagna ulteriormente attivi [► Tabella 32]. Tra il 1911 e il 1921, il VA del terziario aumenta del 5% in termini reali (a fronte di un aumento del VA totale praticamente nullo) [► Tabella 34]. Il VA del terziario, a sua volta, ammonta al 32% del VA totale (contro il 24% dell'agricoltura e il 34% dell'industria). Si può dire, quindi, che l'economia va «terziarizzandosi», grazie al consistente contributo alla generazione del VA totale, ma certo non grazie agli attivi, che restano appena un quinto degli attivi totali. *Un paese, come si è già rilevato sopra, fondamentalmente agricolo nella struttura demografica e occupazionale, ma già più terziario che agricolo o industriale per la produzione di valore.*

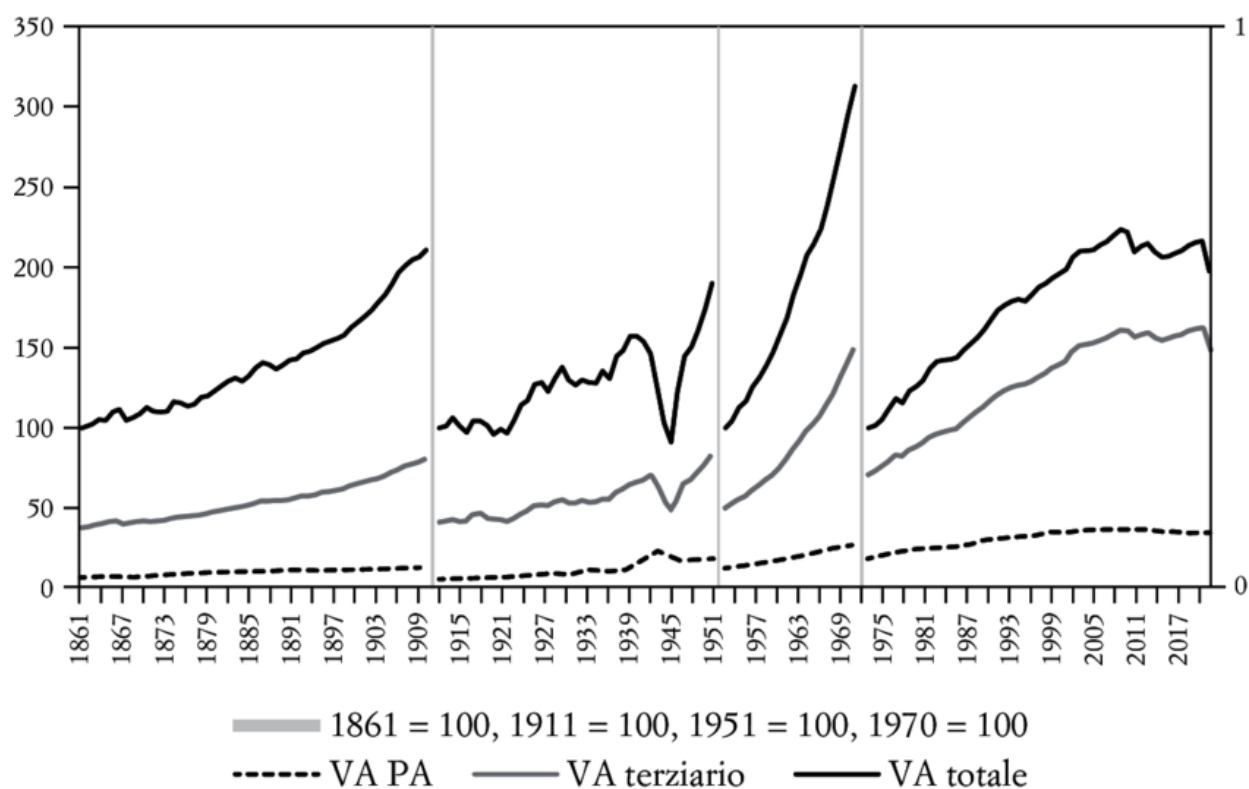
Quando si giunge al 1936, il quadro occupazionale appare mutato, con un aumento del numero di attivi in commercio ed esercizi pubblici [► Tabella 32]. Il che conferma che il processo di «terziarizzazione dell'economia» prosegue durante gli anni del fascismo, dopo un primo lento cinquantennio postunitario, e che il

processo si accentua, in particolare, in alcune regioni. L'aumento delle attività terziarie, rispetto al 1921, coincide con il maggior grado di urbanizzazione e di mobilità verso le grandi città. Sono le attività commerciali che attraggono il maggior numero di nuovi attivi, nelle città grandi e piccole. È una dinamica che, a partire dal lento deflusso dall'agricoltura verso l'industria, vede il settore commerciale, soprattutto del piccolo commercio al minuto – ma anche servizi domestici, igienici e di pulizia, poco remunerativi e di bassa qualificazione – rispondere allo stimolo proveniente dallo sviluppo industriale e allo stesso tempo fungere da settore «spugna» (o «parcheeggio») della manodopera in eccesso da quello non assorbita: forza lavoro in mobilità verso i centri urbani, in cerca di un'occupazione migliore della mera sopravvivenza nelle campagne ove un'agricoltura «sovraccarica» non riesce a soddisfare un tenore di vita appena sufficiente alla sussistenza.

Nel turbolento periodo tra il 1921 e il 1939 l'andamento del VA del terziario segue abbastanza da vicino quello del VA totale (si veda Figura 8). Il peso del terziario resta sostanzialmente invariato, come immutati restano fondamentalmente i pesi dei vari comparti. Nell'insieme, nel periodo 1921-36 il VA del terziario aumenta del 34%, mentre l'occupazione cresce del 23%, ciò che sembrerebbe indicare un aumento anche se lieve della produttività globale del lavoro (per quanto sia termine improprio, per come viene calcolata, per questo settore) [► Tabella 34].

### 4.3. Il terziario dal dopoguerra ad oggi

Nel 1951, gli attivi nel terziario sono più di 5 milioni, 450 mila in più di un quindicennio prima, con un tasso di attività che sale al 26% [► Tabella 32]: *dal punto di vista della condizione professionale e del settore di attività, il paese è dunque ancora fondamentalmente agricolo*. Nel suo insieme, all'avvio della fase di sviluppo del dopoguerra il terziario sta già cambiando. L'aumento dei dipendenti pubblici, tra l'altro, mostra che l'apparato dello Stato della nuova Repubblica sta già prendendo una sua consistenza.



**FIGURA 8. Confronto tra VA dell'Amministrazione pubblica, del terziario nel suo complesso e VA totale, a prezzi costanti, nei periodi 1861-1911, 1911-1951, 1951-1970 e 1970-2019**

Fonte: Nostre elaborazioni su dati delle ► Tabelle 33-36 in Appendice.

Il valore della produzione del terziario subisce, durante gli anni della guerra, un calo minore del VA totale, mentre la ripresa dal 1946 è meno rapida (in ognuno degli anni successivi, il tasso di crescita sarà minore di quello del VA totale) [► Tabella 34].

Complessivamente, la variazione del VA del terziario tra il 1936 e il 1951 è del 49%, a fronte di un aumento degli attivi inferiore al 10%, che rivela un discreto aumento del valore prodotto per attivo nel settore [► Tabella 34] (o, quantomeno, delle retribuzioni). La discreta *performance* nel periodo è dovuta a trasporti, comunicazioni e attività commerciali, in cui l'incremento è notevole, e all'Amministrazione pubblica, ove però l'aumento del VA è pari a quello degli attivi, che indica come il settore pubblico faccia già da «assorbente» di quote di manodopera a scopo sociale più che direttamente produttivo.

*Gli anni del «miracolo» e poi del boom sono anche gli anni in cui il terziario acquisisce definitivamente peso.* L'aumento degli attivi nel terziario porta il totale a più di 6 milioni [► Tabella 32] e il tasso di attività al 31% che, per la prima volta, supera quello dell'agricoltura, sceso al 29%, e si avvicina a quello industriale, 40%. Il maggior peso occupazionale, tuttavia, non si traduce in un eguale aumento del peso del valore della produzione sul prodotto lordo nazionale: nel decennio 1951-61 il VA totale cresce più del VA del terziario, il quale è quasi tutto dovuto all'incremento del valore per attivo (gli attivi salgono di poco) [► Tabella 35]. Così, il contributo relativo del terziario al VA

totale in dieci anni scende dal 49 al 47% (si veda anche ► Figura 8A in Appendice).

Il quinquennio 1959-63 corrisponde ad un boom anche per il terziario. Ma «l'esplosione» continua per tutti gli anni Sessanta – passata la «frenata» del 1964 (meno pesante per il terziario rispetto al resto dell'economia), mentre il 1971 registrerà un nuovo rallentamento (anche in questo caso minore nel terziario che per l'intera economia). Nel complesso, il VA del terziario, tra il 1961 e il 1971, cresce più del VA totale. La quota del VA del terziario ritorna nel 1971 al 48% del VA totale.

*La terziarizzazione dell'economia, nel ventennio del «miracolo industriale» e poi del boom si consolida, come dimostra anche la composizione settoriale dell'occupazione [► Tabella 32].* L'aumento degli attivi rivela, in ogni caso, come il maggiore VA del terziario venga conseguito grazie alla crescita della produttività del lavoro che, però, non è omogenea tra i settori [► Tabella 35].

Nel ventennio del «miracolo», la distribuzione territoriale delle attività terziarie non subisce variazioni di rilievo. Ciò che risalta dalla distribuzione regionale al 1971 è anche «l'altra faccia» dello sviluppo economico italiano del dopoguerra: quella dell'esodo. Nonostante l'aumento di 6,6 milioni di residenti, alla fine di quei vent'anni gli attivi totali sono quasi 900 mila di meno e quelli in condizione professionale 745 mila in meno. Se la ragione principale sta nella diminuzione del tasso di attività complessivo – che, come abbiamo già visto, è connaturato alla trasformazione di una popolazione



prevalentemente agricola e rurale in una industriale-terziaria e urbana –, l'altra faccia della medaglia sta nell'esodo rurale e migratorio, interno e verso l'estero, che contraddistingue il ventennio. E ciò emerge guardando ai saldi regionali: è infatti nelle regioni del Nord-Ovest – dove la domanda di manodopera industriale si mantiene alta per tutto il periodo – che il saldo 1951-71 degli attivi in condizione professionale è positivo, mentre è negativo in tutte le altre ripartizioni, se si esclude il Lazio. Nei vent'anni, gli attivi nel terziario aumentano di più di 2,1 milioni, soprattutto in alcune regioni. L'aumento è certo minore dove gli attivi nel terziario sono già una quota elevata, ma è considerevole ovunque. Se, pertanto, la terziarizzazione avanza un po' ovunque, essa ha però tratti diversi nelle varie aree del paese: mentre nel Nord-Ovest essa pare accompagnare lo sviluppo industriale, nel Nord-Est, come nel Sud e nelle Isole, la terziarizzazione pare compensare il calo degli attivi totali, segno di una industrializzazione ancora in ritardo e che non assorbe forza lavoro a sufficienza, mentre nel Centro (ove il Lazio predomina la tendenza) al saldo quasi nullo di attivi corrisponde un forte incremento nel terziario, segno che è questo il settore trainante in grado di attrarre manodopera anche dalle altre regioni. Dove c'è una domanda di manodopera che «tira» (industriale in Piemonte e Lombardia, terziaria in Lazio), gli attivi aumentano – per effetto della migrazione interna –, mentre dove la domanda non c'è, le alternative sono quelle di sempre: l'emigrazione (verso le altre regioni o l'estero) o un'occupazione nel terziario, dove c'è (commercio e pubblici esercizi, servizi vari, settore pubblico).

I turbolenti anni Settanta si fanno sentire anche nel terziario, sia dal punto di vista occupazionale che del valore della produzione. È nel decennio 1971-81 che si registra il più consistente aumento di attivi di sempre (2,7 milioni), dovuto prima di tutto all'espansione del settore pubblico [► Tabelle 8, 32]. Con ciò si compie la terziarizzazione definitiva dell'Italia, quando la sua industrializzazione ha appena raggiunto l'apice. Con il 1981, si può dire che il grande «travaso» dal settore agricolo agli altri settori si è definitivamente compiuto e che l'industria non si espande più. L'aumento degli attivi totali mostra che la «valvola di sfogo» della migrazione estera non funziona più. E, con un'industria che non assorbe più manodopera, sono il commercio, i servizi e il settore pubblico che accolgono lo sterminato esercito della forza lavoro oramai urbanizzata e in cerca di occupazione. Negli anni Settanta, l'esodo agricolo e l'esodo migratorio vengono ad esaurirsi ed è il terziario dove si convogliano tanto i nuovi attivi che gli espulsi dall'industria e i fuoriusciti agricoli. *Una nuova fase dello sviluppo italiano comincia all'insegna della terziarizzazione dell'economia e della deindustrializzazione.*

Con la «frenata» del 1971 e poi la crisi petrolifera del 1973, l'occupazione nell'industria inizia a segnare il passo, mentre nel terziario, dopo un lieve calo, già dal 1973 l'occupazione ricomincia a salire [► Tabella 28]. Nel 1975, con l'economia in recessione, l'industria inizia a rilasciare nuovamente occupati, mentre il terziario, in tutti i suoi settori, continua ad assorbire forza lavoro. Negli anni successivi, il calo di occupati nell'industria è lento ma costante mentre nel terziario

l'aumento è stabile, senza soluzione di continuità, in tutti i comparti.

Nel decennio 1971-81, il VA del terziario conosce un incremento meno pronunciato di quello del VA totale e meno consistente di quello degli attivi. Gli anni Settanta vedono la grande espansione del terziario e del settore pubblico, cui corrisponde l'incremento del valore aggiunto (ormai pari ai sei decimi del VA totale), che però mantiene un passo più veloce del maggior numero di addetti solo in quei settori ove si ha miglioramento della produttività, mentre i servizi appaiono assorbire più forza lavoro di quanto questa non contribuisca all'aumento del valore della produzione, una tendenza che si consoliderà nel corso del decennio successivo.

Negli anni Ottanta – anni di alta inflazione, debito pubblico crescente e un'economia in rallentamento – l'allargamento del terziario appare inarrestabile. Con una popolazione che ha smesso di crescere, in dieci anni la platea degli attivi cresce comunque un po' più di un milione [► Tabelle 8, 32], come aumentano costantemente le persone in cerca di occupazione [► Tabella 28]. Nel decennio, gli occupati nel terziario crescono di un buon 32%, grazie all'espansione delle attività legate ai servizi, a comunicazioni e servizi alle imprese, al commercio e pubblici esercizi e anche al settore pubblico, settori che assorbono parte di quella manodopera in cerca di lavoro, anche se non sempre in occupazioni stabili o regolari.

L'economia, ormai, non cresce più al passo dei decenni precedenti, anche se il VA del terziario viaggia più velocemente

del VA totale [► Tabella 36]. L'aumento, nel suo insieme, è però minore dell'aumento complessivo degli occupati, pur variabile a seconda delle fonti statistiche. Negli anni Ottanta, la *terziarizzazione dell'economia appare ormai definitiva, sia sul piano del contributo al VA totale, che si avvicina ai due terzi, sia dell'occupazione, che raggiunge il 61% del totale*. L'apparato statale continua ad espandersi, garantendo un considerevole afflusso di nuovi occupati – che, però, aumentano tanto quanto o più del valore prodotto – mentre le attività «di mercato» commerciali, dei trasporti e delle comunicazioni crescono grazie a un certo miglioramento della produttività del lavoro. Ciò, tuttavia, non avviene nei servizi – alle imprese e alla persona – che sembrano così provvedere all'assorbimento di una forza lavoro in parte irregolare, il cui mantenimento non riesce a sostenere la produttività. Non è più il commercio, dunque, il settore «spugna» ma quello dei servizi, che occupa la manodopera disoccupata, espulsa e in cerca di occupazione, soprattutto giovane, che non trova collocazione nell'industria in contrazione.

Gli anni Novanta, con il 1992 che fa da spartiacque, segnano l'inizio di quella lunga fase di stasi dell'economia italiana già ricordata sopra, di cui anche il terziario finisce per risentire. Il trend positivo dell'occupazione nel terziario si arresta nel 1992, con cali successivi e poi una lenta ripresa, tanto che solo nel 1997 l'occupazione tornerà ai livelli del 1992.<sup>[3]</sup> Con il 1995, si ha una certa ripresa dell'occupazione e in sei anni 1,4 milioni di nuovi occupati si aggiungono al settore. Nel 2001, a seconda delle stime, si hanno tra i 15,5 e i 16 milioni di

occupati nell'insieme del terziario (due terzi degli occupati totali nazionali).

Il VA del terziario segue l'andamento dell'economia, assecondandolo. Nel 1993, ad esempio, allorché il VA totale mostra un calo, il terziario segna comunque un leggero incremento [► Tabella 37]. Nel periodo 1994-2001, invece, il tasso di crescita medio annuo del VA del terziario è in linea con quello del VA totale. Il decennio che inizia con il 2001 vede una certa lenta crescita dell'economia fino alla crisi che dal 2008 si protrae fino al 2013. Il terziario segue lo stesso andamento. L'occupazione nei vari settori, però, riprende a crescere. *È un periodo, quindi, che segna un ampliamento occupazionale del terziario cui non corrisponde, nel complesso, un adeguato aumento del valore della produzione.* E la produttività del lavoro cala in diversi settori.

Tra il 2014 e il 2019 la *performance* globale del terziario resta debole, com'è quella dell'intera economia. Il tasso di crescita medio annuo del settore è basso, come quello totale. Stabile continua anche ad essere la crescita occupazionale (l'1,1% all'anno per il terziario nel suo complesso), tanto da vedere aggiungere, tra il 2014 e il 2019, un altro milione e 200 mila persone ai 17,5 milioni di occupati iniziali. Nel complesso, tra il 2013 e il 2019, il VA del terziario aumenta del 5,3% (tanto quanto il VA totale), mentre l'occupazione cresce del 7%, denotando una persistente diminuzione della produttività del lavoro (com'era già avvenuto nella fase precrisi, nonostante l'incremento di valore).

Per chiudere, uno sguardo va gettato sulle caratteristiche dell'occupazione nel terziario, per vedere come, dagli anni Novanta e nell'ultimo ventennio in particolare, sia parzialmente mutata la sua composizione (tra uomini e donne e tra dipendenti e indipendenti).<sup>[4]</sup> Già nel 1999-2000, gli occupati a tempo parziale nel terziario sono il 4,4% per gli uomini e il 17% per le donne. Gli occupati dipendenti con contratto a termine (temporanei) nel terziario sono l'8% tra gli uomini e il 12% tra le donne. In vent'anni, tali percentuali raddoppiano, sia per gli uomini che per le donne, tanto che si può dire che una donna su due, nel terziario, oggi ha un'occupazione a termine o a tempo parziale, soprattutto nel Mezzogiorno. Nel complesso, il 40% dei lavoratori dipendenti (maschi e femmine) ha un contratto con regime orario a tempo parziale nei servizi (e il 37% in commercio, esercizi pubblici e trasporti), mentre il 19% ha un contratto a tempo determinato (il 19% nel commercio, esercizi e trasporti). E tali quote sono molto più alte che nei settori dell'industria e delle costruzioni. Il lavoro *part-time*, com'è ovvio, è molto diffuso nei pubblici esercizi (alberghi e ristorazione), dove il 71% dei dipendenti è oggi assunto con contratto a tempo parziale, nei servizi alle imprese (64%), nei servizi vari (46%) e negli studi professionali (29%). Negli stessi settori è anche molto alto il tasso di ingresso e il tasso di uscita, ovvero il *turn-over* dei dipendenti.

Sono queste caratteristiche che rendono l'occupazione terziaria più fragile e meno strutturata di quella industriale (escludendo le costruzioni). Se nell'ultimo trentennio si è così «gonfiata» l'occupazione nel terziario è stato anche perché essa ha

*sempre più assunto caratteri precari, temporanei e non consolidati. Accanto a una base occupazionale che si è comunque ampliata – nel settore pubblico come nel privato – è andata facendosi via via più rilevante la quota di forza lavoro dipendente o indipendente meno stabile (come quella delle posizioni interinali o part-time o a termine), più fragile e soggetta alle variazioni del ciclo economico. Oggi il terziario, che pure occupa più di due terzi del totale degli attivi, deve dunque questa sua dinamica anche, in parte, alla componente meno strutturata dell'occupazione, soprattutto nei servizi e nelle attività commerciali, non solo tra le imprese di piccola dimensione ma anche in quelle grandi, com'è il caso della grande distribuzione.*

---

[1] Secondo i dati censuari «ricostruiti» dall'Istat [► Tabella 8], gli attivi nel terziario sarebbero 2 milioni (il 13%). I «proprietari», ovvero coloro che ricevono un reddito nella loro qualità di possidenti (redditieri), vanno inclusi nel terziario in quanto percettori dei cosiddetti «redditi da fabbricati».

[2] Una stima era stata originariamente calcolata da Vitali (1969). Stime più recenti – a prezzi correnti e costanti del 1911 – sono state prodotte da Zamagni e Battilani (2000) e Battilani, Felice e Zamagni (2014) e sono alla base dei dati di Banca d'Italia (Baffigi, 2015).

[3] Al di là delle differenze tra le fonti, tra il 1993 e il 1994 il calo dell'occupazione è cospicuo in tutti i settori, più nel commercio e nei pubblici esercizi e nei servizi che negli altri.

[4] Nel 2000 il 55,7% degli uomini è occupato nel terziario, mentre le donne lo sono, in proporzione, di più (il 74,4%), pur essendo queste il 43,8% degli occupati del settore. Nel 2019, il 59,8% degli uomini ha un'occupazione nel terziario, contro l'84,6% delle donne, salite al 50,9% del

totale degli occupati. Il terziario favorisce l'aumento dell'occupazione femminile globale, che nel periodo 2000-19 passa dal 36,8 al 42,3%. L'aumento è maggiore tra gli occupati dipendenti che tra gli indipendenti (oggi le donne sono il 55,2% dei dipendenti totali), più nel settore pubblico e dei servizi che nel commercio.



## **Le determinanti dal lato della domanda: consumi privati e commercio estero (con un occhio alla distribuzione del reddito)**

In questo capitolo viene analizzato il rapporto tra sviluppo economico, produzione, domanda e distribuzione del reddito. Sia i consumi privati che il commercio estero, dagli ultimi decenni dell'Ottocento fino ai giorni nostri, hanno sempre rivestito un ruolo fondamentale nella crescita dell'economia italiana. Viene inoltre evidenziato che, sebbene negli ultimi anni l'aumento del PIL stia subendo un progressivo rallentamento, il commercio estero continua però a crescere.

Se lo sviluppo economico dipende dalle condizioni dell'offerta è altresì vero che questa deve trovare la sua domanda (interna ed estera) per alimentarsi. Lo sviluppo capitalistico industriale moderno è possibile allorché una produzione crescente va a soddisfare una domanda anch'essa crescente. La domanda, che aumenta grazie al maggiore reddito, fa crescere sia la spesa delle famiglie (i consumi

privati) che quella delle imprese (gli investimenti), nonché le importazioni (mentre le esportazioni dipendono dalla domanda estera). La spesa pubblica, anch'essa agendo sulla domanda, accompagna il processo (anche se agisce pure sull'offerta, via infrastrutture e ricerca e sviluppo). Quando il maggiore prodotto si traduce in maggiore reddito e interessa fasce crescenti di popolazione, si avvia un meccanismo virtuoso della crescita, con un aumento della domanda di prodotti, interni ed esteri, e degli investimenti. Tale processo, in Italia, è stato lungo e non lineare.

Vediamo quindi come si sono evolute le componenti della domanda in relazione all'andamento del PIL e quale ruolo hanno avuto, a cominciare dalla spesa per consumi delle famiglie al commercio estero, per passare poi agli investimenti e alla spesa pubblica (nel prossimo cap.).

## **5.1. I primi cinquant'anni**

La storia degli ultimi due secoli dell'economia italiana mostra come, all'origine, siano stati due gli ingredienti determinanti a rendere possibile lo sviluppo (aumento in volume e in valore) dell'offerta: la diminuzione della produzione a scopo personale e familiare (l'autoconsumo) a vantaggio di quella per il mercato e l'aumento del livello medio del reddito sopra la mera sussistenza per fasce sempre più ampie di popolazione. Pertanto, per guardare all'evoluzione della domanda e, in particolare, della spesa per consumi, andrà tenuta in considerazione quanta parte abbia

giocato la componente non spesa perché autoprodotta e autoconsumata. Altrettanto importante, però, sarà tenere conto che sono il processo di formazione del reddito – da quali attività viene generato – e la sua distribuzione che incidono sulla struttura della domanda: un settore agricolo dominante, che è solo in parte orientato al mercato, genera un reddito che resta, per così dire, «al suo interno», e i cui scambi con gli altri settori sono limitati. Ed è stata la bassa produttività agricola, oltre alla distorta struttura proprietaria e produttiva (con grande prevalenza di unità di produzione piccolissime), che ha per molto tempo determinato un'*agricoltura di sussistenza* in Italia.<sup>[1]</sup>

Lo sviluppo italiano non comincia con l'Unificazione. L'agricoltura, in vaste aree del paese, già produce per il mercato, interno ed estero, ma la commercializzazione è ancora limitata. Attività industriali artigianali hanno da lungo tempo preso piede, ma le loro produzioni sono solo in parte destinate alla domanda interna. Il mercato nazionale è ancora molto «frammentato», dal punto di vista geografico e delle reti di distribuzione, e per gran parte dei prodotti alimentari e primari, i mercati sono «locali». Larghe fasce di popolazione vivono di agricoltura, poco integrate nell'economia monetaria, ai margini del mercato, con livelli di reddito di mera sopravvivenza. Con una popolazione che è per due terzi «rurale» e, se urbana, per i tre quarti dedita ad occupazioni poco remunerate, la capacità di spesa è però limitata e gran parte del reddito disponibile, sia esso monetario o effettivo, viene destinata ai bisogni primari.<sup>[2]</sup>

Le stime disponibili sulla spesa aggregata per consumi (delle famiglie) indicano che nel 1861 essa è pari a 7.685 milioni di lire correnti, l'89% del prodotto interno lordo stimato (Baffigi, 2015).<sup>[3]</sup> Di questa, la quota destinata a soddisfare i bisogni primari (cibo, vestiario e alloggio) è largamente maggioritaria, come è tipico di un'economia *tradizionale* (o di un paese «in via di sviluppo»).

Nei decenni successivi all'Unificazione il prodotto interno lordo cresce, pur se inizialmente con ritmo lento, e i consumi aumentano di conseguenza, appena un po' meno [► Tabella 38]. Nei cinquant'anni, il peso dei consumi si mantiene sempre su livelli superiori all'80% del reddito, per scendere appena un poco nell'ultimo decennio, con alcune oscillazioni, dovute sia alle variazioni in valore – nelle fasi recessive – che all'aumentato peso delle altre componenti della domanda. In conseguenza dell'aumento del reddito, la spesa per consumi muta nella sua composizione (una valutazione precisa è però disponibile solo per alcuni anni) [► Tabelle 39A, 39B].

Tuttavia, ciò che i dati aggregati su consumi e reddito non consentono di osservare è che fasce diverse di popolazione hanno comportamenti di spesa differenti in relazione al reddito di cui dispongono. La spesa aggregata e la sua composizione dipendono dal peso relativo di ciascuna fascia, tenendo conto che tanto più basso è il reddito tanto maggiore è la quota destinata al soddisfacimento dei bisogni primari. Se, all'aumentare del reddito, la spesa per consumi privati aggregata aumenta meno che proporzionalmente, non

sappiamo se questa aumenti per tutti ovvero solo per una parte della popolazione, anche se è lecito supporre che per larghe fasce la quasi totalità del reddito viene spesa nel soddisfare i bisogni primari. Se questo è vero, ciò significa che il mutamento nella composizione della spesa e la diminuzione, ancorché lieve, della quota spesa sul reddito avvengono grazie ad un aumento del reddito che va a beneficiare solo una parte della popolazione (come vedremo meglio in seguito).

Perché il valore della produzione di beni e servizi del paese aumenti, in termini reali, è necessario che ne aumenti la domanda. La domanda finale di beni e servizi, tuttavia, dipende dal reddito e, cioè, da quanto il paese produce e corrisponde ai fattori come redditi. La letteratura sullo sviluppo economico italiano postunitario ha quasi unanimemente evidenziato (da Fuà, 1978, a Toniolo, 2013) che il prodotto, e quindi il reddito, hanno iniziato a crescere allorché la produttività – il valore per unità di lavoro o pro capite – ha cominciato ad aumentare e, contestualmente, è cresciuta la domanda di beni e servizi. E questo, è stato altresì sottolineato, è potuto succedere quando la spesa per consumi privati ha potuto contribuire all'aumento dell'offerta. Le differenze interpretative, com'è noto, si sono avute sui fattori che avrebbero provocato e indotto un aumento dell'offerta – e sui tempi e i modi in cui questi si sarebbero manifestati, vuoi «per stadi» o «ad ondate», vuoi grazie a «spinte» o «slanci» o al ciclo internazionale – ma non tanto sul ruolo che la domanda vi avrebbe esercitato, tutti assumendo e partendo dal

presupposto che solo quando una parte consistente della spesa per consumi viene destinata ad altro che non sia il soddisfacimento dei bisogni primari questa riesce a fare da «traino» all'aumento dell'offerta.

È stato sostenuto che fintantoché i consumi sono limitati al soddisfacimento dei bisogni primari, ciò non darebbe luogo a crescita. Tuttavia, quella destinazione della spesa non implica necessariamente l'assenza di crescita del prodotto, anche tenendo conto dell'aumento della popolazione. Piuttosto, sono la preponderanza dell'autoconsumo, l'assenza di mercati nazionali e di una commercializzazione dei prodotti articolata in reti di distribuzione, lo scarso sviluppo di un'industria della trasformazione dei prodotti di base e per il consumo e il basso livello di reddito monetario, a fare da freno alla crescita delle produzioni nazionali per il mercato interno.

L'Italia del 1861 – o anche quella del 1870, dopo la presa di Roma – è un paese ancora suddiviso in aree economiche poco intercomunicanti, con mercati locali che interagiscono più con il resto del mondo che con le altre regioni. Al momento dell'Unità, esiste già «una fitta rete di scambi di prodotti agricoli» (Federico, 1991), ma solo una parte di essa avviene nei mercati e solo una parte di quegli scambi è monetaria. I circuiti di scambio sono tanto locali quanto internazionali, ma solo talune fasce della popolazione (e delle produzioni) ne vengono coinvolte. Non esiste un'economia «italiana», ma molte economie locali, al più coincidenti con gli Stati

preunitari. Le economie regionali – tutte prevalentemente agricole con punte più avanzate nella trasformazione di prodotti primari e tutte con caratteristiche analoghe e bassi livelli di consumo – non possono godere di quella complementarità che ne favorirebbe gli scambi e che esiste, invece, con i paesi (già) industriali del Nord Europa, con i quali gli interscambi commerciali sono notevoli, in un quadro tipico di relazioni tra paesi «arretrati» o «periferici» e paesi avanzati: esportazioni di prodotti agricoli e minerari perlopiù grezzi o di prima trasformazione (dal vino all'olio, allo zolfo, alla seta) ed importazioni di materie prime agricole o ad uso industriale (carbone e ferro, ghisa) e manufatti per il consumo.

Quando si arriva all'Unità, come si è visto illustrando le condizioni dell'offerta, le caratteristiche produttive delle quindici regioni italiane sono già orientate. Ovunque predominano l'agricoltura, secondo caratteristiche vocazionali locali, e le industrie della trasformazione di prodotti agricoli (alimentare e tessile, *in primis*) e già considerevoli sono i flussi di esportazione verso l'Europa, con una prevalenza dei generi cerealicoli. Tuttavia, se sette regioni sono esportatrici, ben otto sono importatrici. Solo un quinto del commercio estero degli Stati preunitari è diretto verso altre regioni della penisola.<sup>[4]</sup> Nel corso dell'Ottocento, le economie degli Stati preunitari si sono tutte venute orientando verso produzioni agricole e dei prodotti di trasformazione verso l'estero e anche lo sviluppo delle reti viarie (da quelle fluviali a quelle stradali e poi anche ferroviarie) è stato, in sostanza, indirizzato allo scopo. Alla

specializzazione verso l'export ha corrisposto un crescente flusso di prodotti di importazione, materie prime e manufatti.

Seguendo il ritardo nell'affermarsi di un mercato nazionale integrato in cui vi fosse una qualche inter-dipendenza tra Nord e Sud, nelle varie regioni si sviluppa, quando non trova una domanda interna, una specializzazione produttiva rivolta verso l'estero. Le economie «regionali», poco interconnesse, intraprendono così un sentiero di specializzazione nelle produzioni primarie di prodotti grezzi o a bassa trasformazione più per l'estero che per il mercato interno (locale o peninsulare) e di importazione di materie prime non sostituibili e di prodotti manufatti per la domanda interna. I dati del commercio estero nazionale a partire dal 1861 confermano che con l'Unità d'Italia tendenze già presenti si consolidano e solo nel tempo si modificheranno al mutare delle strutture sia dell'offerta che della domanda interna. Già dal 1861, peraltro, la spesa per consumi aggregata complessiva supera il valore della produzione nazionale.

I dati macroeconomici aggregati mascherano l'entità e l'importanza di tali caratteristiche (ben messe in luce da Federico già nel 1991). Se un mercato nazionale delle produzioni italiane ed estere viene sviluppandosi lentamente solo nel corso del primo cinquantennio postunitario è perché tre processi hanno, seppur non sincronicamente, luogo. La *mercantilizzazione*, ovvero l'affermazione del mercato per il soddisfacimento dei bisogni (come luogo fisico e di regolazione degli scambi, con le reti di distribuzione e



l'affermazione del commercio intermediario). L'integrazione dei territori nello spazio economico nazionale, grazie alle infrastrutture (strade, ponti, trafori e ferrovie). Lo sviluppo di un sistema bancario e del credito, con la completa e definitiva monetizzazione dell'economia. Solo così accade che la domanda di beni e servizi venga sempre più soddisfatta dall'offerta nazionale e solo così il potenziale produttivo può trovare nella domanda nazionale uno sbocco naturale. Alla domanda deve corrispondere un'offerta che solo lentamente emerge nel corso dei decenni. Se, in conclusione, l'offerta si sviluppa ricevendo solo nel tempo impulso dalla domanda (interna), non è dunque soltanto per il basso livello della spesa, ma anche perché quella spesa non ha modo di essere soddisfatta per vie nazionali e perché il paese deve emergere da quella caratterizzazione di insieme di economie, locali e non interconnesse, «periferiche», ovvero produttrici di semilavorati e grezzi per l'estero e importatrici di materie prime e manufatti. Un cambiamento della struttura dell'offerta è stato necessario, oltre all'aumento della domanda.

Nel 1861, le importazioni nazionali ammontano al 6,4% del PIL, mentre le esportazioni raggiungono appena il 4,4% [► Tabella 49C]. Nel primo decennio postunitario, le importazioni crescono allo stesso passo del PIL, mentre le esportazioni corrono, tanto che il 1871 è l'unico anno (fino alla Prima guerra mondiale) in cui il saldo risulta positivo.<sup>[5]</sup> Nel secondo decennio, invece, l'import cresce più dell'export e nel terzo decennio, quando la crescita del PIL è ancora debole, il

rapporto import/PIL sale al 10,7%, mentre il rapporto export/PIL si ferma al 7,8%, con un peggioramento del saldo. Tra il 1891 e il 1901, il PIL torna a salire, grazie anche all'export, il saldo torna a scendere (pur restando negativo) e se l'export è pari all'8,8% del PIL, l'import si attesta al 9,6%. Nel decennio 1901-11, infine, a fronte di un salto decennale del PIL del 27,1%, l'export cresce del 40%, mentre le importazioni aumentano dell'83,8%.

Certo, l'andamento delle esportazioni è connesso a quello dell'economia mondiale, da un lato, e alla struttura dell'offerta nazionale che va mutando nel periodo, dall'altro. I flussi commerciali in entrata e in uscita vanno cambiando, anche nella loro composizione, e sul loro andamento interviene, com'è naturale, una serie di concause, quali la crescita della domanda interna ed estera e il tasso di cambio, sul quale incidono in modo sempre più importante le rimesse degli emigrati, le politiche tariffarie e commerciali e l'andamento delle partite invisibili. Nel primo cinquantennio postunitario, insomma, si assiste ad un aumento di cinque volte tanto sia delle importazioni che delle esportazioni, tanto che il grado di apertura – misurato dalla somma di importazioni ed esportazioni – arriva a raddoppiare nel periodo (Federico et al., 2011) [► Tabelle 49A, C].

Sin dai primi anni dopo l'Unità, pertanto, la somma di consumi privati e pubblici e investimenti già supera il valore del prodotto interno lordo e se a quella aggiungiamo la quota destinata ai mercati esteri (le esportazioni) essa appare

largamente superiore. Una domanda interna è dunque già ben presente e viene soddisfatta solo grazie al consistente flusso di importazioni.

La domanda per consumi finali attiva, in buona parte, le produzioni nazionali ed esercita quindi un ruolo propulsivo. Questa domanda, tuttavia, non coinvolge la popolazione del paese nel suo insieme, ma solo talune fasce, per le ragioni già descritte sopra e per la forte disuguaglianza nella distribuzione del reddito. Gran parte della popolazione è rurale e il reddito nazionale distribuito ai fattori di produzione è fortemente concentrato nella sua distribuzione. Di conseguenza, le capacità di spesa sono anch'esse distorte e non sono distribuite uniformemente tra le diverse fasce della popolazione, parte della quale vive in condizioni di indigenza o povertà, ai limiti della sussistenza.

Sulla distribuzione *personale* del reddito *disponibile* dati originari non ne esistono per il periodo in esame. Una stima è stata ottenuta, a partire da alcune ipotesi e fonti documentali, da Rossi, Toniolo e Vecchi (2001), ripresa ed estesa da Amendola, Brandolini e Vecchi (2011), che hanno calcolato l'*indice di Gini* per alcuni anni, con cadenza decennale, a partire dal 1861 per l'Italia intera e per le due macro-aree del Centro-Nord e del Mezzogiorno. Al di là dei meriti e dei problemi posti dalle stime (che, peraltro, sono rimaste sostanzialmente ignorate nella letteratura), ciò che qui vale riportare è che la distribuzione del reddito in Italia nel periodo 1861-1911 appare estremamente disuguale. Tali stime

indicano una distribuzione molto concentrata sui redditi alti, anche se non forniscono indicazioni circa la distribuzione effettiva tra le classi di reddito (quintili o decili), che però è stata ricostruita da Amendola, Brandolini e Vecchi secondo cinque classi (dal quinto più povero al quinto più ricco).

Per poter inferire quanto questa distribuzione del reddito abbia potuto influire sull'andamento della spesa per consumi, utilizzando la stima del PIL aggregato a prezzi costanti, abbiamo calcolato l'ammontare di reddito di ogni quintile della distribuzione secondo le quote riportate in Amendola, Brandolini e Vecchi per alcuni anni (i criteri di calcolo e i risultati sono riportati in Appendice, ► Tabella 40). Ciò che emerge è che, nel primo cinquantennio postunitario, la «distanza» tra le classi si amplia, nonostante l'indice di Gini appaia in calo. Inoltre, non solo la disuguaglianza nella distribuzione del reddito è molto alta, ma anche l'incidenza della povertà è notevolissima (Amendola, Salsano e Vecchi, 2011). C'è dunque un'Italia povera, poverissima, dove nel 1861 più di due quinti della popolazione vivono in condizioni di indigenza (con un livello di reddito sotto la linea della povertà), un quinto ha un reddito pari alla metà del reddito medio nazionale e i più ricchi un reddito per persona pari a tre volte quello medio. E dove, quindi, gran parte della domanda per consumi (il 72%) viene dalle classi di reddito più alte. Come si può notare [► Tabella 40], tra il 1861 e il 1911 la spesa per consumi scende complessivamente dall'81 al 77%. All'aumentare del reddito, nei primi trent'anni la distribuzione non varia di molto e, se la quota di poveri

diminuisce, la distribuzione del reddito rimane molto disuguale e ancora il 70,2% della domanda per consumi viene dalle due classi di reddito maggiori. Nel 1911, l'incidenza della povertà scende ulteriormente e la domanda per consumi si «estende» tra le classi, con il 69,4% ora dovuto ai due quintili più alti. In cinquant'anni la spesa per consumi non alimentari, dunque, raddoppia in termini reali, grazie al contributo sempre maggiore delle due classi di reddito centrali.

Se quindi, in definitiva, la domanda non ha un ruolo maggiore nello stimolare la crescita del prodotto è anche in ragione della forte distorsione nella distribuzione del reddito, concentrata perlopiù sulla fascia più ricca per l'intero periodo. Fosse stata quella distribuzione meno disuguale, fosse stata la povertà meno diffusa e fossero state larghe fasce di popolazione più «integrate» nell'economia, il contributo della loro domanda avrebbe potuto essere più significativo.

## **5.2. Gli anni tra la Prima e la Seconda guerra mondiale**

Negli anni postbellici, la spesa per consumi delle famiglie assume un ruolo sempre più importante nello stimolare la domanda aggregata e il prodotto totale, pur nel quadro di un'economia che attraversa, come abbiamo già visto, notevoli sussulti. Dopo la guerra, in rapporto al PIL, la quota della spesa torna indietro di cinquant'anni, resta alta per buona parte degli anni Venti per poi calare lentamente già dal 1929

fino al minimo del 1936, per tornare a salire negli anni della guerra e fermarsi al 66% nel 1946 [► Tabella 49A] (► Figura 5). Nel complesso, la componente della domanda interna legata ai consumi privati diminuisce di peso e sono i consumi pubblici che assumono maggiore importanza nel periodo.

La composizione della spesa altresì muta [► Tabella 39B]. La spesa alimentare, alla fine del periodo prebellico, si attesta a circa la metà della spesa totale, mentre quella per altri beni e bisogni non primari sale attorno ad un terzo. Dopo la guerra, ciò che i dati mascherano è che il ventennio fascista rappresenta un ritorno al passato, con il riemergere di situazioni di stagnazione e di arretratezza che portano a un peggioramento significativo degli standard di vita e della dieta degli italiani meno abbienti. Il mutamento nella composizione della spesa è senz'altro un effetto dell'aumentato reddito più che della sua distribuzione. La disuguaglianza, infatti, rimane altissima [► Tabella 40].

La spesa per consumi complessiva, negli anni compresi tra il 1911 e il 1938, cresce in media più del PIL [► Tabella 41]. Aumentando la spesa, poi, ne cambia la destinazione. Tuttavia, gli anni che precedono il secondo conflitto mondiale sono anni travagliati – dal punto di vista economico, sociale, politico – e anche i consumi ne risentono. Tra il 1911 e il 1921 il PIL pro capite diminuisce e, anche se la distribuzione del reddito migliora leggermente, la quota di reddito della fascia più alta non muta, mentre aumentano quelle delle fasce più basse a svantaggio di quelle medio-alte [► Tabella 40].

L'incidenza della povertà diminuisce (nonostante l'aumento del valore monetario della soglia), scendendo in tutto il paese e consentendo alla spesa della classe più povera di aumentare. Tra il 1921 e il 1931 – nonostante la crisi del 1927 e poi quella del 1929 – il PIL pro capite segna un balzo in avanti, mentre la distribuzione del reddito peggiora, nonostante il calo della quota di reddito del quinto più ricco, a svantaggio delle classi di reddito basso e a favore di quelle di reddito medio e medio-alto [► Tabella 40]. Le classi medie e medio-alte ora contribuiscono maggiormente alla spesa per consumi. E sono quindi i ceti più abbienti che più hanno peso nell'orientare la domanda per consumi. Il reddito per persona della classe più ricca resta 11 volte maggiore di quello della classe più povera. La spesa alimentare continua a perdere peso e la spesa per consumi privati cala al 69% del PIL.

In realtà, tali dati aggregati mascherano la perdurante condizione di privazione dei ceti meno abbienti. Non solo la classe di reddito più povera (un quinto della popolazione) per tutto il periodo tra le due guerre dispone di un reddito pro capite inferiore alla soglia di povertà (e appena superiore alla linea della povertà alimentare), ma la spesa alimentare per le due classi di reddito più basse cresce meno del reddito pro capite, soprattutto negli anni Trenta.<sup>[6]</sup>

Per completare il quadro riguardo al ventennio tra le due guerre, osserviamo l'andamento del commercio estero. Gli anni successivi alla Prima guerra mondiale sono caratterizzati da profonde oscillazioni dovute sia a variazioni dal lato della

domanda (interna ed estera) che alle vicende dell'economia mondiale, tali da configurare due diversi momenti: il primo fino al 1929 e il secondo fino al 1939. Dopo il crollo causato dalla guerra, le esportazioni riprendono a salire già dal 1919 [► Tabella 48A]. Nel 1929, esse registrano un picco in rapporto al PIL (in termini reali) [► Tabella 49C]. Anche le importazioni, che sono molto aumentate dopo il conflitto, continuano a crescere nel decennio, spinte dalla domanda interna, fino a raggiungere un picco nel 1929, in rapporto al PIL. Negli anni Trenta, a causa della forte caduta della domanda mondiale, le esportazioni vedono una frenata fino almeno al 1936, per poi tornare a salire impetuosamente e mantenendo gli stessi livelli fino al 1941-42. Anche le importazioni, però, hanno una caduta negli anni Trenta, fino al minimo del 1936, per poi segnare un balzo nel 1937 e un assestamento nel 1938-39. Un andamento che mostra, dunque, che la domanda di beni d'importazione si riorienta, in quegli anni, sull'offerta interna, che, in parte, «tiene».

Nell'insieme, le esportazioni crescono di più (e diminuiscono meno) delle importazioni, tanto che il saldo commerciale lentamente si riduce e dal minimo del 1918 risale fino al +1,1% del 1939 [► Tabella 49C].<sup>[Z]</sup> L'economia italiana, che va configurandosi come un'economia industriale di trasformazione, fatica a ridurre l'import – essenzialmente di materie prime e prodotti semilavorati per l'industria –, fintantoché non viene imposto il vincolo del pagamento delle importazioni mediante la parallela riscossione del ricavo delle esportazioni a livello bilaterale (Federico et al., 2011, p. 8). E,



tuttavia, l'offerta interna rimane insufficiente a soddisfare la domanda interna – di manufatti, ma anche di prodotti alimentari per il consumo – e l'interscambio resta comunque alto. La struttura del commercio estero – la sua composizione – si modifica nel corso del ventennio tra le due guerre. È la domanda dell'industria, in prevalenza, a «tirare» le importazioni e sono le esportazioni che «trainano» l'industria italiana in alcuni settori. Nel complesso, l'Italia mantiene una quota del 3-3,5% del commercio mondiale dei manufatti (Federico et al., 2011), mentre perde peso nel commercio di prodotti primari (attorno al 2,5%). In generale, sono le produzioni ad alta intensità di lavoro, soprattutto nei settori tradizionali, a dare all'industria italiana un vantaggio competitivo sui mercati internazionali.

In definitiva, la crescita del PIL nel periodo 1919-29 – con un robusto +3,7% annuo – è senz'altro spinta dalla domanda, tanto interna quanto estera, dato che i consumi privati crescono ad un ritmo del 9,9% all'anno, mentre l'export aumenta dell'8,7% [► Tabella 48A]. Nel periodo 1932-39, viceversa, il PIL cresce ad un tasso medio ben più basso, ma tanto i consumi privati che l'export segnano il passo. Sono i consumi pubblici, come vedremo, a giocare un ruolo in quel frangente.

### **5.3. Dal dopoguerra ad oggi**

Quando si giunge al secondo dopoguerra, i rivolgimenti sono notevoli. Tra il 1939 e il 1946, il PIL cala in termini reali

dell'1,6% all'anno, mentre i consumi si riducono ad un passo maggiore (2,4%). Come già detto, il PIL scende ad un livello che non aveva più toccato da quarant'anni (in termini reali) e così i consumi. Tuttavia, la ripresa è formidabile e già nel 1949 il PIL supera il valore del 1939 in termini reali [► Tabella 41].

La composizione della spesa si avvia a modificarsi, anche se il retaggio della guerra si fa ancora sentire [► Tabella 39B]. Il grado di disuguaglianza nella distribuzione del reddito torna a diminuire [► Tabella 40]. La povertà, però, è più diffusa, con un'incidenza che torna a salire e soglie di povertà più alte di un decennio prima. Così, i consumi alimentari aumentano più dei consumi non alimentari, soprattutto per le classi più povere. Anche l'import-export, dopo la guerra, riprende a correre [► Tabella 49C].

Nei due decenni del «miracolo» e del boom alla corsa del PIL segue quella di consumi privati e commercio estero. Nel decennio 1951-60, i consumi crescono ad un ritmo inferiore, quindi, a quello del PIL, tanto che il loro peso diminuisce [► Tabelle 48A, 49C]. È la domanda di prodotti esteri (l'import) che aumenta al tasso vertiginoso del 12,3% medio annuo, non tutta destinata al consumo finale, evidentemente, ma all'industria, così come aumenta la domanda estera (l'export), all'altrettanto veloce tasso del 13,7% medio annuo, stimolata dalla convenienza della nostra offerta nazionale.

Negli anni Cinquanta, come è stato fatto notare, tra gli altri, da D'Apice (1981), l'aumento dei consumi alimentari, seppur

significativo, rimane molto inferiore a quello del PIL e dell'import-export a causa dei bassi salari e dell'esclusione di fasce significative della popolazione rurale dall'accesso ai «nuovi» consumi che vanno affermandosi in quegli anni. Nel complesso, però, si registra un salto marcato nei comportamenti di consumo alimentare, in discontinuità con i periodi precedenti, grazie all'allargamento progressivo a vasti strati sociali di una dieta meno povera e più varia [► Tabella 49C]. E la spesa per consumi totale diminuisce di peso analogamente a quella alimentare.

Tuttavia, le condizioni di vita delle masse popolari e dei ceti meno abbienti, sin dagli anni della guerra, restano drammatiche. I risultati dell'*Inchiesta sulla miseria in Italia* promossa nell'ottobre 1951 dal parlamento italiano, sotto la guida di un comitato presieduto da Ezio Vigorelli e pubblicati poi nel 1954 (Braghin, 1978), rivelano, ad esempio, che il paese sembra essere, per certi versi, tornato ai tempi dell'inchiesta Jacini di settant'anni prima: il 23% delle famiglie, cioè 12 milioni circa di italiani, vive in condizioni misere o disagiate, ovvero in condizioni di povertà assoluta. Per quelle famiglie, il 62% del reddito viene speso in una dieta alimentare ai limiti della sussistenza (equivalente ad una «linea della povertà alimentare»), ovvero 574 lire al giorno, parte di una spesa complessiva di 970 lire (27.623 lire mensili).<sup>[8]</sup>

I consumi, in sostanza, certamente aumentano di buon passo, nell'aggregato e solo per una parte della popolazione, ma non sono in grado di fare da «volano della crescita» come

anche i promotori del Piano Marshall, memori dell'esperienza americana, avevano auspicato. La crescita dei consumi di massa non viene indicata come obiettivo prioritario delle politiche economiche né individuata come «motore dello sviluppo».<sup>[9]</sup> I salari, negli anni Cinquanta, vengono fatti salire molto lentamente e meno dei profitti, almeno fino agli anni del boom. La maggior parte della forza lavoro è occupata in agricoltura – il sorpasso dell'industria avviene solo nel 1958 – e la povertà, come detto sopra, rimane ancora diffusissima.

Tra l'altro, nei primi anni del dopoguerra, con la spesa di molte famiglie ancora orientata per il 70-80% nell'acquisto di generi alimentari, gli approvvigionamenti dei generi di prima necessità sono difficoltosi. Il sistema di distribuzione va cambiando, mentre il settore commerciale diviene sbocco per la manodopera agricola in eccesso (come visto sopra) e ciò non contribuisce certo alla sua efficienza, finendo per gravare sulla formazione dei prezzi e sul carovita. Gli esercizi commerciali a bassa produttività possono sopravvivere (Sylos Labini, 1974, p. 9), permettendo al commercio al dettaglio – che assorbe forza lavoro in quantità – di fungere anche da «ammortizzatore sociale» improprio, soprattutto nelle aree più marginali (Pizzorno, 1980, p. 318). Negli anni Cinquanta, in ogni caso, si avvia anche quella modificazione del sistema distributivo (con i primi «supermercati») che contribuisce alla diffusione di nuovi modelli di consumo, già diversificati tra le varie aree del paese [► Tabella 42].

La spesa aumenta in valore, con un generale miglioramento qualitativo, e muta nella composizione [► Tabella 43]. Mentre non varia di molto la spesa per vestiario e calzature, aumentano di molto le spese per l'abitazione, le spese per l'arredamento e poi per gli elettrodomestici. Tali mutamenti riflettono l'andamento demografico e la mobilità nelle varie zone del paese e il modificarsi della situazione abitativa, con l'aumento della concentrazione urbana, la costruzione di molte abitazioni nuove, non sempre più spaziose, e la nuclearizzazione familiare.

Negli anni Sessanta, queste tendenze continuano, venendo a maturazione le caratteristiche che fanno dell'Italia un paese «avanzato», una società in parte «opulenta» e in cui i consumi di massa prendono piede per fasce sempre più larghe della popolazione. In quegli anni il PIL corre, ma i consumi privati crescono ancora più in fretta. La spesa alimentare sale in misura sempre minore, mentre le spese per vestiario e calzature, per l'abitazione e altro crescono in quota costante [► Tabella 43]. Così, tra il 1951 e il 1970, i consumi alimentari crescono di due volte e mezza, come le spese per l'abitazione, mentre le spese relative a trasporti e comunicazioni (grazie alla diffusione crescente dell'auto) aumentano di sei volte. La distribuzione del reddito migliora ed è ora meno disuguale che nei primi anni del dopoguerra [► Tabella 40] e vede ora leggermente superiori, rispetto al 1948, le quote dei quintili medio e medio-alto, stabili quelle dei redditi bassi e medio-bassi e decisamente inferiori quelle dei redditi alti.

In sostanza, nel primo venticinquennio postbellico la domanda delle famiglie ha senz'altro un ruolo di stimolo per le produzioni nazionali, e della crescita del PIL essa è senz'altro un «motore» (pur se forse non il principale, ove quello primario viene dall'estero, ma anche, come vedremo, dagli investimenti e dalla spesa pubblica). La domanda interna, comunque, non è da meno allorché il reddito inizia a crescere, la spesa per consumi va diversificandosi e la spesa delle classi medie acquisisce un peso di rilievo. Prima ancora che i consumi diventino «di massa», l'offerta nazionale trova un suo mercato nei prodotti di largo consumo, dall'alimentare al vestiario, dal mobilio agli utensili domestici e poi agli elettrodomestici, oltre, naturalmente, alla componentistica, ai macchinari e ai semilavorati per l'industria nazionale stessa.

Tra i «motori dello sviluppo» italiano negli anni Cinquanta e Sessanta vanno senz'altro annoverate le esportazioni. La composizione merceologica di importazioni ed esportazioni mostra come la crescita sia così consistente. L'aumento delle esportazioni (di alcuni prodotti in particolare) pone poi una domanda: quanto fanno da traino allo sviluppo industriale? Così come una domanda simile la pone la crescita delle importazioni: quanto è dovuta allo sviluppo industriale per l'export e quanto all'aumento della domanda interna? La risposta non è immediata. Come si è visto a proposito dell'evoluzione dell'offerta nei capitoli precedenti, lo sviluppo di un'industria di trasformazione avviene grazie alla possibilità per i prodotti italiani di trovare una loro collocazione sui mercati esteri, ma anche alla capacità

dell'industria italiana di «inventarsi» quel ruolo di trasformatrice di materie prime e semilavorati non italiani, favorito dalla domanda estera, dall'accessibilità dei mercati (in entrata e in uscita) e dai costi contenuti. L'andamento delle produzioni industriali, peraltro, mostra un *pattern* preciso che evidenzia il legame con import ed export. Le produzioni che più avanzano sono, infatti, quelle per le quali l'export è più consistente, ma sono anche quelle per le quali l'import è considerevole, quelle destinate sia al mercato interno sia alla produzione di manufatti [► Tabella 42].

L'economia italiana ha scoperto una «vocazione trasformatrice» (e di riciclo di prodotti per ricavare «materie seconde») – sfruttando il suo antico potenziale artigianale «industrioso» e il suo basso costo del lavoro (dovuto all'ampia disponibilità di manodopera) – nelle industrie in cui l'uso di tecnologie relativamente costose e il basso grado di qualificazione necessario a farle funzionare della forza lavoro le consentono di produrre tanto per i mercati esteri che per quello interno. Ed è un'industria che in quegli anni corre, triplicando i volumi di produzione, assorbendo occupazione (anche se ad un passo decisamente più lento), che contribuisce alla crescita del prodotto interno complessivo e del reddito, trainata tanto dalla domanda estera, ma solo in parte, quanto da quella interna.

Negli anni Settanta e Ottanta, al rallentamento della crescita del PIL reale si accompagnano consumi privati che si mantengono al passo [► Tabelle 48C, 49D]. Con gli anni

Settanta, comunque, si compie quella «mutazione antropologico-culturale», e quindi economica, che, grazie all'affermazione dei consumi «di massa», trasforma il ruolo e la composizione della spesa [ ► Tabella 43].<sup>[10]</sup> A livello territoriale la spesa si modifica [ ► Tabella 44A], mentre il commercio estero, nei due decenni, rallenta il passo, pur crescendo più rapidamente del PIL [ ► Tabelle 48B, 49D]. Sono gli anni del tasso di cambio fluttuante e delle svalutazioni competitive, che giovano all'export, ma sono anche anni di alta inflazione e importazioni più costose (con le quali si «importa» ulteriore inflazione).

La composizione merceologica di importazioni ed esportazioni mostra che, in molti casi, le voci predominanti sono quasi le stesse per l'import e per l'export. Ciò che appare in filigrana è che l'industria italiana non ha perduto la sua «vocazione trasformatrice» e che, anzi, essa tende sempre più a specializzarsi, importando beni e prodotti semilavorati per esportare prodotti finiti, nelle «nicchie» di sempre, consolidate, nelle quali si ha di frequente l'affermazione del *brand* o del *Made in Italy* (si pensi al tessile, all'abbigliamento o alla metalmeccanica). Tra l'altro, le categorie che primeggiano nell'export – prodotti metalmeccanici, tessili, abbigliamento e calzature, mobili – sono anche quelle dove il saldo è largamente positivo (anche se il saldo globale resta negativo, appesantito dall'import di petrolio). E mentre nel 1981 l'import proviene per il 50% dai paesi europei CEE o EFTA, nel 1991 la quota sale al 67%. L'export diretto ai paesi CEE o EFTA, a sua volta, nel 1981 è il 57% del totale e nel 1991 sale al 68%.



Un'economia, quella italiana, sempre più integrata con il blocco commerciale europeo.

In questo quadro, di aumento dei consumi privati e del grado di apertura, gli anni Settanta e Ottanta si caratterizzano anche per un sensibile miglioramento della distribuzione del reddito con una certa diminuzione della disuguaglianza [► Tabella 40], l'aumento delle quote di reddito delle classi più povere e la decisa diminuzione delle quote di reddito della classe più ricca. Sono anni di alta inflazione, domata anche grazie ad una certa moderazione salariale e nonostante l'aumento vertiginoso del debito pubblico, di cui parleremo nel prossimo capitolo, che però non indeboliscono la competitività dell'export italiano e che fanno sì che la distribuzione del reddito in Italia segni un deciso orientamento verso una maggiore equità che, purtroppo, verrà disatteso negli anni seguenti.

Nel decennio 1991-2001, il PIL cresce in media ancora meno del decennio precedente e così i consumi privati [► Tabelle 48B, 48C]. È un decennio che vede la caduta del 1993 – la prima recessione dal 1974-75 – che si riflette nel crollo dei consumi, cui segue una discreta ripresa, per il PIL come per i consumi [► Tabella 43]. Anni in cui, però, la distribuzione del reddito torna a farsi più disuguale e l'incidenza della povertà risale.

Il commercio estero, tuttavia, continua a «macinare». Le importazioni crescono nel decennio al ritmo medio del 4,9% all'anno, in termini reali, mentre le esportazioni fanno meglio,

con un passo del 6% [► Tabelle 48B, C]. Il saldo commerciale ha così modo di tornare positivo già nel 1993 (e resterà tale fino al 2002). Tuttavia, ciò che va già aparendo negli anni Novanta e, in particolare dal 1996, e che sarà ancor più manifesto nel primo decennio del nuovo secolo, è *la progressiva perdita di competitività del sistema produttivo italiano in un quadro di sempre più ridotta dinamicità dell'economia del nostro paese*. L'aumento del grado di globalizzazione delle relazioni economiche, commerciali e produttive, la disciplina del cambio fisso e il maggiore controllo della spesa pubblica, con i suoi effetti sulla spesa e sul reddito disponibile, segnano in quegli anni un cambiamento di contesto (Istat, 2002). Per l'export italiano, la specializzazione consolidata nei settori tradizionali diviene un elemento di freno – con un'economia mondiale in crescita, soprattutto nei paesi emergenti – per l'espansione in settori e comparti a più alta tecnologia, che risulta così più lenta delle altre economie europee. La perdita di competitività è poi accentuata dal livello e, soprattutto, dalla struttura del costo del lavoro – alti oneri contributivi sulle retribuzioni si accompagnano a un costo del lavoro che resta inferiore a quello degli altri paesi europei –, nonché dalla strutturale e limitata attività di ricerca e sviluppo e dalla scarsa propensione all'innovazione.

Negli anni Novanta, la crescita dell'economia italiana è mediamente inferiore a quella degli altri paesi europei, proseguendo nel rallentamento iniziato già negli anni Ottanta. Se tra il 1992 e il 1995, nonostante la congiuntura internazionale sfavorevole e la crisi finanziaria del 1992-93, la

crescita resta in qualche modo vivace, grazie alla crescita dell'export (favorita dal deprezzamento della lira) e alla debole domanda interna che frena l'import, dal 1996 al 1999 esportazioni, investimenti e consumi aumentano meno degli altri paesi, frenando così la crescita dell'output. Dopo il breve risveglio del 2000, grazie alla congiuntura internazionale e alla spinta della domanda interna, i due anni successivi confermano il rallentamento, di nuovo a causa della debolezza della domanda. Ed è l'andamento dell'export a registrare, dopo l'exploit del 2000, un crollo, mentre la spesa per consumi mantiene il passo.

Nel ventennio 1980-2000, le *performance* delle esportazioni appaiono dipendere dalle oscillazioni del tasso di cambio reale (in relazione soprattutto a Francia e Germania, i nostri principali partner commerciali), ossia dalla competitività di prezzo. Ma questa, alla fine degli anni Novanta, con l'adesione alla moneta unica, viene progressivamente meno. Il peggioramento relativo, però, è dovuto soprattutto alla mancata specializzazione produttiva in senso tecnologico, con settori che restano ancorati a prodotti e canali tradizionali. L'Italia, tra i quattro principali paesi europei, presenta il maggiore (e crescente) *grado di somiglianza* nel commercio estero bilaterale che finisce per penalizzarla per il più basso contenuto tecnologico. Inoltre, la quota di esportazioni di prodotti ad alta tecnologia dell'Italia è la più bassa (rispetto a Francia, Germania e Regno Unito).

Gli sviluppi successivi, nel primo decennio del XXI secolo, mostrano un'economia – quella italiana – già entrata nell'era del «grande sonno» e che la crisi del 2008-13 non farà che «stendere». Il prodotto, fino al 2007, mostra una crescita dal ritmo lentissimo e i consumi privati, ancorché lievemente più vivaci, stanno al passo [► Tabella 48C]. L'import, invece, mostra un maggiore dinamismo, come anche l'export, con un progressivo miglioramento del saldo commerciale. Tale buona *performance* sui mercati esteri è favorita dalla crescita della domanda mondiale, ma è anche il frutto di un certo recupero di competitività dei prodotti italiani rispetto ai principali concorrenti europei e dei processi di internazionalizzazione produttiva messi in atto in quegli anni che portano ad una maggiore specializzazione nelle destinazioni-paese e nella composizione merceologica dell'export, soprattutto verso i mercati emergenti più dinamici e ricettivi.

Nel decennio 1997-2006, a causa della variazione dei prezzi relativi e del mutamento delle capacità e delle abitudini di acquisto, non solo si modifica il livello della spesa per consumi, ma ne varia altresì la composizione. Le famiglie rispondono in modo differente a seconda dei diversi livelli di reddito e delle abitudini di consumo. In generale, la spesa cresce più rapidamente per le famiglie con i livelli di spesa più bassi, e più lentamente per quelle con i livelli di spesa più elevati (Istat, 2007). Nel periodo, però, si hanno ad un tempo una diminuzione delle disparità e una convergenza dei modelli di consumo.

Nel complesso, i consumi privati aumentano di buon passo nella seconda metà degli anni Novanta, sopravanzando il PIL, ma tra il 2001 e il 2007 tornano a rallentare [► Tabella 48C].<sup>[11]</sup> Tuttavia, quando si giunge al 2007, i consumi privati e gli investimenti contribuiscono al PIL più delle esportazioni. La crisi economico-finanziaria del 2008-09, poi, fa crollare il PIL, il valore nominale dell'import cade al 23% del PIL, mentre l'export crolla al 22,4% [► Tabella 48C]. Quando siamo al 2013, tuttavia, il rapporto export/PIL risale fino al 28,6%, con un saldo commerciale finalmente positivo e mai così alto (3,3%). Com'è noto, però, gli effetti della crisi tra il 2008 e il 2013 sono ben più devastanti per l'Italia che non per l'Europa o per altri paesi. Tanto che da noi, e in Grecia, il PIL non ha ancora oggi recuperato il livello precrisi (in termini reali) [► Tabella 44B], con effetti sul reddito disponibile e la spesa per consumi.

Il prolungato periodo di crisi economica colpisce severamente le famiglie italiane che, tra il 2008 e il 2013, sperimentano sei anni consecutivi di caduta del potere d'acquisto (ovvero di reddito disponibile in termini reali). Per limitare l'impatto determinato dalla caduta del reddito, per una lunga fase le famiglie reagiscono comprimendo il risparmio, fino alla seconda metà del 2012, quando la propensione al risparmio riprende a salire. Peraltro, la contrazione del reddito disponibile che ha luogo tra il 2007 e il 2013 è di ampiezza pari all'espansione che aveva registrato tra il 1995 e il 2007 e solo nel 2013 torna ai livelli del 1995.

La contrazione di reddito e spesa si manifesta, com'è naturale, anche in un aumento della povertà [► Tabella 40]. Negli anni della recessione, sono soprattutto le famiglie con redditi bassi e forti vincoli di bilancio a contrarre la spesa, già dal 2009, mentre le altre l'adeguano solo parzialmente e solo a partire dal 2012. Inoltre, tra il 2007 e il 2012, solo le famiglie di pensionati mantengono un livello di spesa immutato, laddove per le famiglie con occupati questa è in diminuzione (Istat, 2017).

È la sostituzione di capitale a lavoro, già avviata negli anni Novanta, che ricade sull'occupazione, facendo diminuire il reddito disponibile e agendo così sulla sua distribuzione. Tutto ciò porta all'ovvia conseguenza che negli anni della crisi le disuguaglianze aumentano vistosamente, più della media europea (Ardeni, 2020). Se la distribuzione del reddito disponibile tra il 2003 e il 2008 migliora, tanto da far scendere l'indice di Gini ad un valore pari a 31, come mostra Baldini (2018), dal 2008 essa sale continuamente fino a portarsi quasi a 33. E il divario tra classi di reddito aumenta soprattutto a causa del crollo dei redditi più bassi. «Durante la crisi, infatti, i redditi di tutti i decili sono mediamente diminuiti [...], ma la perdita è stata molto superiore per il 10 per cento più povero della popolazione» (Baldini, 2018) e pari a più del 25% negli anni 2008-14.

Dal 2014 il PIL riprende debolmente a crescere, raggiunge un massimo nel 2017, per calare nel 2018 – con un aumento del divario rispetto all'area dell'euro che si era invece ridotto nei

due anni precedenti – e poi nel 2019. Poi arriveranno la pandemia di Covid-19 e il crollo del PIL nel 2020 (Figura 7, Parte I). In questo quadro, la spesa per consumi finali è appena più sostenuta, in media, di quella del prodotto, spinta anche da una diminuita propensione al risparmio.<sup>[12]</sup> Importazioni ed esportazioni, invece, hanno tassi di crescita decisamente superiori, con l'export sempre più avanti dell'import e un saldo commerciale che si mantiene positivo lungo tutto il periodo a partire dal 2012 e fino al 2019, anche se poi, tra il 2018 e il 2019, il commercio estero torna a rallentare.

In questo contesto, povertà e disuguaglianze perdurano. Già dal biennio 2012-13 la povertà aumenta in maniera considerevole e non si riduce fino al 2019, quando le famiglie in povertà assoluta sono un milione e 600 mila (4,6 milioni di persone). L'indice di Gini, a sua volta, dopo il peggioramento degli anni della crisi, rimane alto e non dà segni di miglioramento. Una persistenza della disuguaglianza che viene da lontano e che dagli anni Novanta non si è più attenuata (Ardeni, 2020).

In conclusione, consumi privati e commercio estero mostrano che, dopo la lunga crisi degli anni 2008-13, l'Italia sostanzialmente «naviga a vista», cogliendo quanto di buono passi sui mercati internazionali e dando fondo alle sue risorse per quanto riguarda consumi e risparmi. Sui mercati internazionali, dal 2010, l'Italia conquista con lento passo quote crescenti di mercato.<sup>[13]</sup> L'export – che rappresenta un

terzo del PIL, con una quota del 31,7%, in costante aumento dal 2010 [► Tabella 49D] – e il turismo (con il 13%) sono in sostanza i soli significativi «motori della ripresa», peraltro mai completa, dell'economia italiana dall'inizio della crisi del 2008. Tanto che si può supporre che, se non fosse per la domanda estera, la produzione industriale, sostanzialmente stabile in tutte le categorie di beni (strumentali, di consumo e di consumo durevoli), sarebbe diminuita.

Per chiudere, dopo aver guardato all'andamento di consumi privati e commercio estero in relazione al prodotto, possiamo provare a rispondere alla domanda se la crescita del PIL italiano sia stata più *export-led* che *demand-led*. La crescita è stata spinta sia dal lato dell'offerta che da quello della domanda, in un processo che non si è dipanato mai «in sequenza», ma in varie fasi più accelerate o più rallentate a seconda di una serie di contingenze. Non vi è stato, quindi, un unico «motore dello sviluppo» che ha sostenuto la crescita dell'economia facendola marciare di buon passo.

Al momento dell'Unità, il Nord Italia presenta un certo vantaggio, in termini di risorse naturali (fondamentalmente la disponibilità idrica per la produzione di energia e le bonifiche), che poteva stimolare sia l'agricoltura che l'industria. Negli anni Novanta dell'Ottocento la produzione e l'esportazione della seta costituiscono certo un caso di *export-led growth*, in cui però le dotazioni di capitale e fattori e i vantaggi comparati (energia e forza lavoro a basso costo) esercitano un ruolo decisivo. Lungo tutto il periodo tra le due



guerre, poi, il peso dell'export sul PIL rimane stabile se non calante, mentre cala la quota italiana sul commercio mondiale. E gli studi, su questo, sono quasi concordi che non vi sia un nesso causale tra export e PIL fino al secondo dopoguerra.

Nel dopoguerra e, in particolare, dopo la nascita della CEE, l'economia italiana torna a guardare all'estero.<sup>[14]</sup> Tuttavia, in questo periodo, il mercato interno si estende rapidamente e, con esso, aumenta la domanda interna che esercita un ruolo fondamentale nel «trainare» il PIL. Le minori rimesse dall'estero diminuiscono la pressione sul deficit commerciale, anche se, probabilmente, sono le politiche di libero scambio a dare un impulso decisivo, ma solo in una fase successiva, dopo l'istituzione del MEC (1957). L'industria italiana trae vantaggio da quella «vocazione trasformatrice» che, sfruttando i minori costi di produzione, le consente di affermarsi in vari settori manifatturieri, partendo dai vantaggi posizionali nei settori tradizionali e conquistando terreno nei settori più maturi.<sup>[15]</sup>

La liberalizzazione degli scambi, però, eventualmente influisce sul commercio estero, tanto che il rapporto export/PIL passa dal 7% del 1955 al 12% del 1970, fino al 20% del 1995. Il livello di dipendenza dalle esportazioni aumenta per vari settori, ad esclusione di quello alimentare. Inoltre, dal momento che i paesi con i quali l'interscambio aumenta sono quelli europei, anche per ovvie ragioni di maggiore vicinanza geografica e minori costi di trasporto, a beneficiarne è

soprattutto il Nord Italia. Ciò vale anche per le importazioni, però, ed è forse questa una delle ragioni per le quali alla fine prevalgono i vantaggi comparati, l'industria del Nord si specializza sempre più e l'interscambio prende le direzioni che sappiamo. C'è una sorta di *path dependence*, di «dipendenza dagli eventi passati» che appare quasi «incredibile». *I settori e i prodotti nei quali l'Italia si specializza restano gli stessi per un secolo*, con tutti i caveat del caso e tenendo conto dei mutamenti tecnologici e degli orientamenti di mercato, le mode, l'obsolescenza, il ciclo del prodotto e quant'altro: tessile abbigliamento e calzature, macchine e apparecchi, mezzi di trasporto sono e rimangono le bandiere del nostro export. E se questo era stato possibile fintanto che l'industria era giovane e il manufatto «fresco» di un *late-comer* appariva appetibile, grazie alla sua «artigianalità» esotica e al bassissimo costo, rimane vero lungo tutta la fase del «miracolo» e del boom (questa volta favoriti dall'eccesso di manodopera al Sud e dalla migrazione interna), per restare ancora vero da quando il *Made in Italy* si fa un nome (che, come nel caso del vino, ci vuole tempo perché sbiadisca).<sup>[16]</sup> Il Mezzogiorno, a sua volta, si «specializza», per così dire, nell'agro-alimentare, per quel poco che pesa nella contabilità dell'export, fino ai giorni nostri, oltre che in quei settori dove sono le politiche statali a fare insediare le grandi industrie (petrolchimico, siderurgico). E però, l'integrazione europea e in generale l'apertura verso l'estero hanno il merito di favorire la dispersione geografica dell'industria e di imbarcare a pieno ritmo la piccola e media impresa del Nord-Est.

Qualcosa cambia con l'inizio della globalizzazione, l'apertura dei mercati dell'Est Europa e poi dell'Asia, il mutare dell'economia mondiale con l'affermarsi delle economie dei paesi emergenti, ma anche con l'incedere dell'ICT, e dovrà cambiare con la transizione ecologica futura. Il ruolo del terziario e dei servizi è divenuto dominante, in termini di occupazione e di valore aggiunto, e anche nel commercio estero questo si fa sentire. La manifattura, ancora oggi, «traina» il nostro export e contribuisce al saldo commerciale positivo, grazie alla crescita della produttività (con una base occupazionale più ridotta di un tempo produce più valore). Tuttavia, il suo contributo è forse troppo esiguo per far da contrappeso ai beni e servizi *non tradable* nei quali la mancanza di concorrenzialità rende il miglioramento della produttività non così necessario (salvo poi pagarla in termini di margini di profitto e redditività). I consumi interni, quindi, continuano a sostenere l'offerta, con un effetto però notevole sulle importazioni che oggi hanno un peso che non avevano mai avuto. E, tuttavia, come è già stato notato, anche la crescita dei consumi non traina a sufficienza l'output nazionale, appesantito da una produttività troppo statica in molti settori. Così, l'economia italiana rimane la lumaca che da molti anni ormai segue a rilento i suoi partner europei, con un export dinamico ma circoscritto e una domanda interna troppo condizionata dalle disparità di reddito (territoriali e di classe).

---

[1] La diffusione dell'autoconsumo al di fuori dei circuiti distributivi e commerciali e il bassissimo livello di reddito, peraltro, danno luogo a consumi alimentari di «sopravvivenza», con una dieta vegetariana basata su poche colture cerealicole, orticole e leguminose e regimi calorici molto bassi rispetto al contesto europeo: una malnutrizione di massa di cui la diffusione della pellagra è un esempio drammatico.

[2] Secondo i dati del primo Censimento, ben nove decimi della popolazione residente nei comuni con meno di 6 mila abitanti risultano «agricoli» e appena un decimo nei comuni più ampi. Della popolazione rurale, contadini e piccoli proprietari sono appena un quinto, mezzadri, affittuari e coloni circa un quarto, mentre braccianti e avventizi la rimanente quota (più della metà), il che fa intuire quanto bassi potessero essere i livelli di reddito.

[3] Secondo i dati originari dell'Istat, la spesa per consumi privati nel 1861 è pari all'82,8% del reddito nazionale lordo (totale delle risorse), ovvero all'86,7% del reddito al netto degli ammortamenti (Istat, 1958). Vecchi, invece, stima che la spesa per consumi privati fosse pari all'89,3% del PIL (2002, Tab. 1, p. 75).

[4] In quegli anni, il Mezzogiorno esporta più cereali di quanto non ne importino varie regioni che dipendono dall'estero come Liguria, Piemonte, Lombardia (senza Mantova) e Toscana.

[5] I dati in valore sono riportati in Appendice in ► Tabella 38. I tassi di crescita sono in ► Tabella 48 mentre il saldo import-export, il grado di apertura e le quote in rapporto al PIL a prezzi correnti o costanti sono nelle ► Tabelle 49A e 49C, rispettivamente.

[6] Come nota Rey (1991a), i consumi alimentari, negli anni Trenta, mostrano una «netta caduta, nonostante la diminuzione dei prezzi» (p. 44). E ciò si riflette anche nella composizione della dieta alimentare, che torna ad essere povera di carni, latte, zucchero e anche vino e più concentrata su alimenti poveri o solo ricchi di glucidi.

[7] Federico, tuttavia, nota che nella seconda metà degli anni Trenta i flussi commerciali d'esportazione verso i tradizionali partner commerciali vengono sostituiti dai flussi verso le colonie, che così attutiscono l'impatto del calo delle esportazioni (Federico et al., 2011, p. 7).

[8] L'inchiesta mostra anche che la povertà è concentrata nel Meridione, in Calabria, Basilicata e Puglia dove vive più del 50% delle famiglie povere e disagiate, che sono invece pressoché assenti nelle regioni del Triangolo industriale o in Emilia-Romagna e in Toscana.

[9] Ed è verosimile che ancora alla fine degli anni Quaranta, di fronte ai funzionari del Piano Marshall che chiedono che l'Italia trasformi la sua economia secondo un modello di sviluppo basato sulla crescita dei salari e dei consumi, Angelo Costa, il presidente dell'associazione degli industriali italiani, sostenga che in Italia vi è abbondanza di lavoro e scarsità di capitali e che è quindi naturale che vengano remunerati i secondi più del primo (Berta, 2001, p. 202).

[10] Con un ulteriore calo dei consumi alimentari, mentre salgono tutte le altre spese. Anche la dieta alimentare si modifica, con un calo del pane e dei prodotti farinacei e un aumento di carne, pesce, latte, formaggi e uova.

[11] Come sottolinea Draghi (2007), il maggiore aumento dei consumi rispetto al PIL negli anni Novanta può essere ascritto alla crescita della ricchezza, soprattutto quella finanziaria. E, per la stessa ragione, a causa della più debole crescita della ricchezza finanziaria (e dell'aumento della componente degli asset illiquidi), i consumi tra il 2001 e il 2007 non aumentano più, anche se i redditi da capitale continuano a crescere più dei redditi da lavoro.

[12] La spesa media mensile delle famiglie, nel 2019, rimane sostanzialmente invariata rispetto al 2018 e sempre lontana dai livelli del 2011: in termini reali, però, la spesa diminuisce dell'1%, per il secondo anno consecutivo dopo la moderata dinamica positiva osservata dal 2014 al 2017. Tuttavia, dal momento che la distribuzione dei consumi è

asimmetrica e più concentrata nei livelli medio-bassi, la maggioranza delle famiglie spende un importo inferiore al valore medio [► nota a Tabella 44B].

[13] Nel 2019 l'export chiude l'anno con una crescita reale dell'1,6%, attestandosi a 585 miliardi di euro e mantenendo la quota di mercato sul commercio mondiale di beni al 2,84% (un valore in linea con l'ultimo decennio). Nel ranking mondiale, l'Italia è oggi il 9° paese esportatore e il 13° importatore.

[14] Il rapporto tra export e PIL raddoppia tra il 1948 e i primi anni Sessanta e poi di nuovo alla fine degli anni Settanta, raggiungendo il 18% del PIL. Tuttavia, la media del periodo 1870-1930 (10%) viene raggiunta solo alla fine degli anni Sessanta.

[15] In questo, ad esempio, Eichengreen (2007, pp. 112-113) sostiene che, in parte come risultato del prolungato protezionismo, negli anni Cinquanta le esportazioni sono meno importanti per l'industria italiana di quanto non lo siano state per gli altri paesi in rapida crescita. Similmente, Ciocca, Filosa e Rey (1973) sostengono che la rapida crescita italiana sia dovuta, almeno fino al 1958, alla domanda interna, in particolare agli investimenti.

[16] A'Hearn e Venables lo dicono con altre parole: «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» (2013, p. 861).

## **Le determinanti dal lato della domanda: investimenti e spesa pubblica (con un occhio al debito pubblico)**

Ci si sofferma ora sull'evoluzione e sulla valutazione dell'andamento della spesa pubblica e degli investimenti in relazione al PIL. L'analisi si concentra anche sulle dinamiche dei consumi pubblici e sul finanziamento della spesa e quindi del debito pubblico. Il capitolo inizia prendendo in esame il periodo dell'Unità e del tardo Ottocento e prosegue attraversando gli anni dei conflitti mondiali e il dopoguerra, per arrivare ai giorni nostri.

Occupiamoci ora dell'evoluzione delle componenti autonome della domanda: investimenti e spesa pubblica.<sup>[1]</sup> Qui, ci prefiggiamo di valutare l'andamento della spesa pubblica e degli investimenti in relazione al PIL, concentrandoci sulle dinamiche che hanno interessato i consumi pubblici nonché gli investimenti privati e pubblici. Nel fare ciò, guarderemo congiuntamente anche al finanziamento della spesa pubblica e quindi del debito, ovvero

a come l'andamento delle entrate e dell'indebitamento ha influito sull'evolversi della spesa stessa.

## 6.1. I primi cinquant'anni

La spesa pubblica corrente, modesta nei primi anni postunitari, registra una notevole impennata già nel 1866 – per finanziare la guerra contro l'Austria – e poi nel 1870 – per la presa di Roma – per tornare a scendere nel quindicennio successivo (in termini reali) [► Tabelle 38, 49C]. Anche le opere pubbliche vedono un notevole impegno da parte dello Stato sin dall'Unità, tanto che già nel 1863 rappresentano il 2,9% del PIL (in termini reali), una quota che raggiungeranno solo poche altre volte prima della Grande Guerra. La spesa corrente e in conto capitale nei primi anni dell'Unificazione rappresentò un notevolissimo esborso da parte dello Stato, in uno slancio «unitario» volto a provvedere alla costruzione del nuovo Regno d'Italia e a dare fondamenta solide alla neonata Italia unita. L'impostazione data da Cavour e poi perseguita dalla Destra storica fu di una politica economica attiva, con largo uso della spesa pubblica, per far uscire l'Italia dall'arretratezza, edificare (quasi) da zero il paese e il suo governo (a cominciare dal suo apparato), unificandone i mercati e l'economia (Ciocca, 2020).<sup>[2]</sup> Sul versante tributario, si procedette all'Unificazione delle imposte – che richiederà anni – oltre all'Unificazione doganale sul territorio nazionale.<sup>[3]</sup>

Nel primo decennio, la spesa pubblica per opere pubbliche e istruzione aumenta e, tuttavia, l'obiettivo del pareggio di



bilancio, che porterà alla sconfitta della Destra, fa sacrificare le spese con finalità sociali e redistributive.<sup>[4]</sup> Il deficit pubblico si mantiene contenuto ma non nullo, cosicché il debito va accumulandosi, con una progressiva diversificazione delle fonti di finanziamento, incluso il canale monetario, dilatandosi.<sup>[5]</sup>

Dopo il 1870, la spesa pubblica inizia a diminuire anche se la spesa in conto capitale torna a salire.<sup>[6]</sup> Dopo il pareggio di bilancio raggiunto da Quintino Sella nel 1876, con la Sinistra storica al governo, le entrate tornano quasi a coprire le uscite negli anni Ottanta e Novanta. Lo «statalismo» della Sinistra porta gradualmente al protezionismo, da un lato, e a un maggiore interventismo pubblico (con disavanzi di bilancio), dall'altro.<sup>[7]</sup>

L'incremento della spesa pubblica, nell'ultimo quarto di secolo dell'Ottocento, è notevole, e riguarda tanto la spesa civile che quella militare (che nel 1888-89 è pari a un quinto del totale). Il disavanzo di bilancio si aggira sul 4% del PIL, tanto che il debito pubblico supera il 100% del PIL (con un picco nel 1897). Anche il rapporto tra consumi pubblici e PIL sale (la spesa pubblica include anche il rimborso dei prestiti, a differenza della spesa corrente) [► Tabella 49C], in coincidenza con le «avventure belliche» di Crispi e una serie di altri fattori, come l'abolizione del corso forzoso del 1883 e, soprattutto, l'aumento delle spese legato alle ferrovie. Le spese per opere pubbliche, peraltro, raggiungono un picco in termini reali nel 1888 (il 3% del PIL), il massimo della spesa pubblica complessiva rispetto al PIL (dell'11,4%), e ci vorranno altri

vent'anni perché raggiungano di nuovo quei livelli. Nell'insieme, i consumi pubblici registrano cali tra il 1890 e il 1892, aumenti negli anni successivi e di nuovo diminuzioni nel 1897-98 [► Tabella 38]. Tra il 1898 e il 1907 la spesa pubblica corrente rimane stabile. Negli stessi anni, la crescita del PIL garantisce che anche le entrate possano aumentare. Così, con gli attivi di bilancio dei primi anni del secolo, la necessità di fare ricorso a nuove emissioni di debito pubblico viene gradualmente meno. Nel 1906, poi, si procede con una conversione del debito che porta a un risparmio notevole sugli interessi.<sup>[8]</sup>

A fronte di una spesa pubblica che aumenta, ma con passo moderato, molto dinamici già in quei primi decenni dell'Italia unita appaiono invece gli investimenti. Nel primo cinquantennio, la spesa per investimenti appare molto «variabile» (circa cinque volte la variazione del PIL) e ciò è vero soprattutto per gli investimenti «industriali» in senso stretto (impianti, macchinari e attrezzature, costruzioni non abitative e altri investimenti), escludendo quindi gli investimenti in abitazioni, le variazioni delle scorte e gli investimenti in opere pubbliche [► Tabella 38]. Gli investimenti totali (incluse abitazioni e scorte) hanno un andamento meno «variabile». Gli investimenti in opere pubbliche, d'altro canto, se guardano all'andamento dei mercati, e sono quindi motivati da ragioni di medio periodo, sono primariamente determinati all'origine da scelte politiche, in ciò compensandosi con la spesa pubblica corrente. Questi, fino al 1877 registrano variazioni negative, per segnare poi variazioni positive fino al 1889, seguiti da altri anni

con segno meno [► Tabella 48A]. Gli investimenti industriali vedono un exploit nei primi anni, per poi segnare variazioni negative o nulle dal 1875 al 1879 e anche negli anni Ottanta.

Come ha argomentato Fenoaltea (2006, cap. II, pp. 77-122), se una tendenza si può ritrovare negli investimenti non è certo quella che risponde alla teoria del «ciclo politico», secondo la quale gli investimenti avrebbero reagito positivamente nelle fasi politicamente favorevoli (alle imprese) e negativamente nelle altre, mentre avrebbero invece reagito secondo un «ciclo alla Kuznets», particolarmente nelle costruzioni, di origine esogena, esterna all'Italia, della domanda di lavoro e dell'offerta di capitali. In realtà, non sembra esistere un chiaro «ciclo» di qualunque tipo nell'andamento degli investimenti complessivi (comprensivi di quelli in costruzioni), né in quello degli investimenti in opere pubbliche (con l'eccezione, forse, del periodo di Depretis, 1876-1888) [► Tabelle 38, 48A].



**FIGURA 9. Rapporto tra debito pubblico e PIL totale (in percentuale), 1862-2019**

Tra il 1899 e il 1911 le variazioni degli investimenti in opere pubbliche hanno sempre segno positivo. Gli investimenti industriali in senso stretto, invece, vedono una fase espansiva non coincidente, dal 1893 al 1906. E gli investimenti complessivi, incluse abitazioni e scorte, hanno andamento simile. Nel periodo giolittiano, i consumi pubblici appaiono in crescita, pur se moderata, con i due anni negativi del 1902-03, fino al 1911 [► Tabella 48A]. La spesa pubblica viene finanziata con l'aumento delle entrate (in valore e in rapporto alle uscite), tanto che il debito pubblico, dai picchi raggiunti negli anni Novanta, inizia a diminuire [► Tabelle 47 e 45A, B, C] (Figura 9).

In sostanza, se consideriamo l'intero cinquantennio, possiamo notare che mentre il PIL (in termini reali) raddoppia,

gli investimenti hanno un aumento enorme – quelli industriali in senso stretto aumentano di quasi undici volte e quelli complessivi di otto volte e mezzo – laddove consumi pubblici e investimenti in opere pubbliche crescono in modo più commisurato [ ► Figura 10 in Appendice]. Gli investimenti, quindi, sono la componente della domanda aggregata che più aumenta, anche più delle esportazioni (salite di più di cinque volte). «Gli investimenti tracciarono il profilo dell'espansione ciclica, ma furono altresì il motore della dinamica di lunga lena del prodotto potenziale» (Ciocca, 2020, p. 145). Consumi pubblici e investimenti in opere pubbliche, invece, hanno un andamento diverso e il loro contributo all'aumento del PIL appare modesto.

Con l'entrata del paese in guerra, la spesa dello Stato aumenta speditamente, tanto che nel 1918 essa è pari a sette volte quella del 1914 [ ► Tabella 47]. Come abbiamo visto sopra, nei quattro anni di guerra crollano i consumi privati (per più di tre quinti), l'export (per più della metà), gli investimenti in opere pubbliche e gli investimenti privati (anch'essi per più di due quinti), tanto che i consumi pubblici salgono al 75,5% del PIL. Com'è ovvio, è la spesa militare che aumenta, con ciò favorendo la produzione di armi e di tutti quei settori e beni a monte (siderurgico e meccanico) e collaterali [ ► Tabelle 45B, 46B].

## 6.2. Tra le due guerre

Con lo sforzo bellico, la spesa dello Stato aumenta senza che le entrate riescano a tenere il passo. I disavanzi di bilancio continuano, però, almeno fino al 1924, anche perché, finita la guerra, la spesa non torna a diminuire quanto avrebbe dovuto e le entrate crollano (Istat, 1958, Tav. 108) [► Tabella 47]. Per la spesa pubblica ci vorranno sei anni per riportarsi ai valori prebellici. Alle spese militari e connesse all'impegno bellico si fa fronte sia con l'aumento delle imposte che con il debito pubblico e l'emissione di moneta. Le imposte, evidentemente, non danno luogo al gettito atteso, anche per via delle insufficienze del sistema tributario, tanto che si privilegia l'inasprimento delle aliquote delle imposte esistenti, più che la riorganizzazione del sistema fiscale. Il mancato introito è però anche dovuto ad altri fattori: la svalutazione monetaria e l'inflazione, il minore commercio estero, il minor reddito e i ridotti consumi interni. Il conflitto ebbe rilevanti conseguenze negative per l'intero periodo 1914-21, con una forte inflazione, cambiamenti nella distribuzione del reddito e della ricchezza, oltre che nella struttura produttiva. In tal modo, il debito pubblico si gonfia rapidamente, sia sul fronte interno che, soprattutto, su quello estero (Zamagni, 1998; Fausto, 2004) [► Tabella 47].

In definitiva, se il costo finanziario della guerra risulta contenuto, rispetto ad altri paesi,<sup>[9]</sup> ben più sostenuti sono l'inflazione e il suo impatto sulla distribuzione del reddito, che va a penalizzare i ceti medi e popolari. L'onere del pagamento di quel costo per le finanze pubbliche si protrae ben oltre gli

anni della guerra cosicché, alla fine, sono gli strumenti monetari che vengono preferiti per coprire le risorse mancanti.

Negli anni seguenti, i governi Nitti e Giolitti devono quindi affrontare, ad un tempo, due problemi: l'eliminazione dei deficit e l'allungamento della scadenza del debito. Giolitti, soprattutto, opera per la nominatività dei titoli azionari e obbligazionari, l'imposizione progressiva su redditi, patrimoni e successioni, le tasse sui beni di lusso, ma anche l'abolizione del prezzo politico del pane. Ma ciò trova l'ostilità della borghesia che «si rifiuta di pagare il conto della guerra che, insieme con altre forze, aveva imposto al paese, in cambio della pace sociale» (Ciocca, 2020, p. 190).

De' Stefani, il primo ministro del Tesoro e delle Finanze del governo fascista dal 1922 al 1925, opera per il consolidamento del debito fluttuante ma anche per la riduzione di molte aliquote e la soppressione di diverse fonti di entrata. Egli ottiene di raggiungere il pareggio di bilancio, grazie soprattutto alla diminuzione della spesa corrente e al ridimensionamento del ruolo dello Stato in economia, accompagnato da un aumento delle entrate. In realtà, la pretesa di aver risanato la finanza pubblica – che Matteotti definì «una favola per ignoranti» – non è che la conseguenza dell'esaurirsi delle spese di guerra ed è frutto più di storni ed espedienti (migliorando il bilancio ma aggravando il patrimonio), tanto che negli anni si dovrà procedere al consolidamento del debito fluttuante. È quindi il successore di De' Stefani, Volpi, che lavora da un lato alla negoziazione del debito estero e, dall'altro, alla riconfigurazione della spesa pubblica e del ruolo

della politica monetaria, insistendo con le politiche degli sgravi fiscali. Il debito estero viene rinegoziato (condonato) ed estinto con successo, entrando in compensazione con le riparazioni tedesche. La rivalutazione della lira («quota 90») e la concentrazione del diritto di emissione alla Banca d'Italia, sotto Volpi, faranno poi il resto (Zamagni, 1998).

Gli anni della Grande Guerra e quelli che li seguirono, com'è noto, furono tra i più drammatici per il nostro paese. Ma se furono i devastanti effetti sociali della guerra a giocare un ruolo di primo piano nel far rotolare l'Italia verso una dittatura avallata da elezioni e dalla Corona, non meno rilevanti furono le politiche messe in opera dal governo e le dinamiche dello scontro di classe che emersero ancora più acute degli anni prebellici.

In termini reali, il PIL, come abbiamo già visto, vede l'altalenarsi di anni con segno più e anni col segno meno, fino al 1921. I consumi pubblici, dopo l'anomalo exploit degli anni bellici – spinti dalla spesa militare e per approvvigionamenti – segnano anch'essi un crollo nel 1919 e nel 1920 e un aumento nel 1921 [► Tabella 41]. Negli anni della guerra crollano gli investimenti in opere pubbliche, come quelli industriali e complessivi. E i primi anni del dopoguerra segnano la ripresa sia degli investimenti industriali che di quelli in opere pubbliche, con un boom nell'accumulazione di capitale.

Dal 1922 e fino al 1929, come abbiamo già visto, il PIL compie un vero e proprio salto. I consumi pubblici segnano invece un calo pesante, appena compensato dagli investimenti in opere



pubbliche [► Tabella 38]. La diminuzione della spesa pubblica contribuisce così al peggioramento delle condizioni di vita delle classi popolari, in una combinazione di minori spese, deflazione, rivalutazione della valuta e diminuzione dei salari che si rivelerà devastante (come abbiamo visto sopra, furono gli anni in cui la povertà tornò ad aumentare). Le politiche di riduzione della spesa, deflazione e rivalutazione della lira di quegli anni si rivelano particolarmente dure per i ceti meno abbienti. I salari e gli stipendi vengono ridotti (dal 10 al 20%) in una situazione che priva i lavoratori del diritto di sciopero e di rappresentanti sindacali liberi, e con costo della vita stabile. La rivalutazione, poi, spinge l'industria alla ristrutturazione, per agire sui costi di produzione.

La crisi del 1929 si fa sentire anche in Italia. Solo nel 1935 il PIL tornerà ai livelli del 1929, in termini reali, cadrà ancora nel 1936 per rimbalzare notevolmente nei tre anni successivi. Gli investimenti industriali, il cui trend crescente prosegue fino al 1930, segnano invece un calo tale che tornano al livello del 1930 solo nel 1936. Gli investimenti complessivi, invece, hanno un ciclo leggermente più lungo e dopo il picco del 1929 crollano fino al minimo del 1933 per risalire poi, tornando a superare i livelli del 1929 solo nel 1938. La spesa per consumi pubblici ha un solo segno negativo nel 1930 e rimbalzi significativi negli anni seguenti tanto che il rapporto tra consumi pubblici e PIL passa dal minimo del 10,3% nel 1929 al picco del 21,6% del 1936. Gli investimenti in opere pubbliche hanno anch'essi un andamento variabile, fino al picco del 1933 del 3% in rapporto al PIL che non sarà più raggiunto e che

vedrà, invece, una serie di crolli fino al minimo del 1938. La crisi del 1929, peraltro, mette in evidenza le fragilità del rapporto tra banche e imprese, minando la solidità della finanza: «Se non vi fosse stato l'intervento pubblico l'industria maggiore e l'alta finanza del paese si sarebbero dissolte» (Ciocca, 2020, p. 191).

La spesa pubblica viene sostenuta da maggiori entrate e nuovo debito. Dopo la guerra, il debito interno ed estero era andato cumulandosi sino a raggiungere il massimo nel 1924 (Zamagni, 1998, Tab. A, p. 219) [► Tabella 47]). Con la definitiva restituzione nel 1926, il debito scende restando stabile fino al 1929, ma dal 1930 torna a salire, in una spirale che si fermerà solo dopo la Seconda guerra mondiale (Figura 9). Le entrate, che avevano superato le uscite fino al 1929 (Istat, 1958, Tav. 108), già dal 1930 cominciano a diminuire e nel 1936 sono ben sotto il livello delle spese. Cosicché, il disavanzo torna ad aumentare e con esso il debito totale.

Negli anni 1922-29 la crescita dell'economia italiana viene ad essere fondamentalmente *export-led*, grazie al basso costo del lavoro e agli investimenti nei settori d'esportazione, mentre il bilancio pubblico e la politica monetaria frenano la domanda interna. Dopo il 1927, la sopravvalutazione del cambio – in un quadro internazionale che va mutando senza che questo venga adeguato – fa invece perdere competitività, nonostante la deflazione interna di prezzi e salari. Così, ci vuole un crollo del tasso di cambio nominale per far recuperare il rapporto tra esportazioni e importazioni (facendo però aumentare l'inflazione interna). Il contesto internazionale, con l'incedere

della crisi, volge verso il protezionismo, ma il governo italiano non coglie la gravità della situazione. E ai flussi di capitali verso l'estero si inizia a porre un limite solo dal 1934. Al calo dei consumi privati interni e degli investimenti, dopo il 1929, si contrappone una parziale compensazione grazie alla spesa pubblica, finanziata con debito. E la politica monetaria resta troppo timida per frenare il calo del reddito.

L'intervento dello Stato in economia, in ogni caso, impedisce che la crisi abbia ripercussioni peggiori. Le operazioni dell'IRI nel 1933 evitano fallimenti a catena di grandi imprese e grandi banche, ma sono anche fondamentali per riempire il vuoto lasciato dagli industriali e investitori privati in più di un caso. Prende così piede una compenetrazione dello Stato con l'economia su vari livelli, ben oltre il semplice salvataggio di imprese o il finanziamento diretto, con un «complesso organico di misure amministrative, fiscali, di spesa pubblica» (Ciocca, 2020, p. 219).

Con la deriva causata dalle ambizioni coloniali, dalla reazione «autarchica» contro le sanzioni, dalla perdita della convertibilità della valuta, dalla continua compressione dei salari, fomentata dai proclami «ruralistici», l'aumento delle spese – militari *in primis* – non viene compensato da un eguale aumento della competitività internazionale. Tra il 1936 e il 1939 la guerra d'Etiopia prima, il sostegno alla guerra di Spagna e poi l'invasione dell'Albania, gonfiano il bilancio pubblico. Aumentano i consumi pubblici, spingendo gli investimenti industriali delle industrie coinvolte nelle imprese belliche. E se ciò contribuisce a far aumentare il PIL (anche gli

investimenti complessivi aumentano), i consumi privati crescono appena e l'export diminuisce. Così, con le sanzioni in atto, l'export cala ma diminuisce anche l'import, come crollano consumi privati e investimenti complessivi, tanto da far poi diminuire il PIL [► Tabella 48A].

La spesa pubblica aumenta, anche in rapporto al PIL [► Tabella 47], mentre le entrate diminuiscono, portando così all'emissione di nuovo debito (Ministero dell'Economia e delle Finanze, 2011). La spinta «propulsiva» dello sforzo imperialistico ha forse un suo effetto, ma è soprattutto la svalutazione della lira (e una certa migliore situazione internazionale) che ravviva la competitività italiana. In sostanza, nei tre anni 1937-39 il PIL reale cresce a tassi annui sostenuti, grazie all'export, ai consumi privati e agli investimenti complessivi, anche se languono definitivamente gli investimenti in opere pubbliche e i consumi pubblici. In effetti, i consumi pubblici, dopo il picco del 1936, quando sono pari al 21,6% del PIL, pur calando leggermente nei tre anni successivi, segnano un deciso cambio di passo per l'orientamento bellicistico-militare della spesa (Gelsomino, 1992; Caracciolo, 1992).

Nei sei anni di guerra, dal 1940 al 1945, crollano i consumi privati, gli investimenti industriali, complessivi e in opere pubbliche, per un calo del PIL in termini reali del 43,9%. Soltanto i consumi pubblici aumentano di poco, con una spesa pubblica che tra il 1940 e il 1942 sale appena in rapporto al PIL, nonostante le entrate non superino nei tre anni un terzo delle

spese, con disavanzi crescenti (Ministero del Tesoro, 1988, Tab. 8, p. 40). Il debito totale aumenta ma la svalutazione ne taglia l'onere, tanto che, nel 1946, il debito pubblico è pari al 40,6% del PIL nominale.

Nei primi anni di guerra, gli sforzi per contenere la dinamica dei prezzi ottengono qualche successo ma dal 1943, con la disgregazione dello Stato italiano e la perdita della sua sovranità anche monetaria, l'inflazione sfugge di mano. Con il crollo del regime il 25 luglio 1943, il cambiamento nelle aspettative di famiglie e imprese e il clima di sfiducia verso l'andamento della guerra danno la stura alla nascita del mercato «nero» e all'impennata dei prezzi dei beni di consumo. E il contenimento dell'inflazione, cercato dalle autorità monetarie, non ha effetto, anche perché il perdurante disavanzo viene finanziato quasi interamente con la creazione di moneta (Gelsomino, 1992).<sup>[10]</sup> È l'*iperinflazione*, che si autoalimenta dall'aumento della circolazione monetaria e dalla rincorsa dei prezzi sui beni in sempre minore disponibilità, complice la diffusione del mercato «nero».

### **6.3. Dal dopoguerra ad oggi**

Nel descrivere cosa accade nei primi anni del dopoguerra alle componenti della domanda di cui qui stiamo trattando non possiamo non tenere conto di come entrano direttamente in gioco le scelte del governo e il ruolo dello Stato, il contesto politico in cui le decisioni vengono prese, in una contingenza storica unica, che determinerà il configurarsi dell'ordine

internazionale per i decenni a venire e il dispiegarsi delle forze in campo, come e più di quanto era avvenuto alla fine del primo conflitto mondiale.

Se è vero che già nel 1951 il percorso dell'Italia sul sentiero della crescita sostenuta e duratura pare avviato, non è vero che questo accadesse «nell'unico modo in cui poteva succedere» e non è vero che «tutto fosse già scritto». Se possiamo concordare con il già citato Ciocca (2020) quando afferma che la ricostruzione e la ripresa dell'economia nel dopoguerra non rispondono a specifici indirizzi né a programmi di politica economica, dobbiamo altresì rimarcare che tuttavia vengono compiute precise scelte che indirizzano gli avvenimenti e orientano la direzione di marcia. L'unità d'intenti prevale nell'accelerare la ricostruzione sul sentiero tracciato dalla possibilità di lasciare che sia la «libera iniziativa privata» a decidere. Se il consenso predomina sulle rivendicazioni specifiche, cionondimeno agiscono vincoli e condizionamenti che si prefigurano, in più di un passaggio, come necessari, facendo sì che la ripresa si incanali sui binari già tracciati, lasciando «insoluti i tre mali radicati nella società e nell'economia: disoccupazione, arretratezza del Mezzogiorno e povertà diffusa» (Ciocca, 2020, p. 233).

Già dopo la Prima guerra mondiale i prezzi erano aumentati di sei volte, provocando tensioni dagli effetti sociali dirompenti. Tuttavia, tra il 1938 e il 1947 i prezzi aumentano di cinquanta volte, mandando in fumo buona parte della ricchezza finanziaria dei risparmiatori italiani. L'inflazione, però, non ha solo effetti redistributivi, perché va a modificare

la struttura dei prezzi relativi, provocando distorsioni nell'offerta. Nei primi mesi dopo la Liberazione l'aumento dei prezzi ha un rallentamento; quando, però, appare chiaro che le strozzature dal lato dell'offerta (dalla logistica alla distribuzione) sono ancora tutte presenti, l'eccesso di domanda si fa sentire e i prezzi tornano a salire già nella prima metà del 1946 (Gelsomino, 1998).

L'obbligo di riserva per le banche, esteso a trenta volte il valore del patrimonio, non ha effetto e il Tesoro continua a finanziare il disavanzo con l'emissione di moneta. Tuttavia, la domanda di moneta aumenta ben oltre l'offerta, spinta dalle nuove aspettative inflazionistiche. Alla radice delle tensioni inflazionistiche, dunque, vi è la fondamentale discrepanza tra una domanda di beni di consumo (e in parte anche d'investimento), che già nella seconda parte della guerra era andata aumentando a causa del diminuito flusso di importazioni e della più ridotta disponibilità di produzioni locali (soprattutto alimentari), e un volume delle produzioni che prende tempo per tornare ai livelli prebellici e soddisfare l'accresciuta popolazione.

I consumi pubblici continuano a diminuire in termini reali (solo nel 1952 supereranno i valori del 1938) [► Tabella 38], e sono gli investimenti in opere pubbliche a trainare la spesa pubblica. Non appare quindi evidente quale possa essere stato il potenziale inflattivo della spesa pubblica, come Einaudi e altri sostenevano, se non quello di immettere moneta nel sistema. Il principale motore del rinfiammarsi dell'inflazione non fu la spesa pubblica quanto il persistente eccesso di

domanda su un'offerta nazionale che risaliva la china, ma era insufficiente. L'eccesso di domanda si manifestò nella penuria di beni, oltre che nell'aumento dei prezzi anche dei prodotti di prima necessità. Fu per queste ragioni che gli aiuti esteri divennero fondamentali. Questi, già dal 1943 e con lo sbarco degli eserciti alleati nell'Italia meridionale, avevano iniziato a far parte dell'assistenza militare e logistica all'Italia liberata. <sup>[11]</sup> Nella seconda metà del 1945, la fase più critica, gli aiuti UNRRA assommano all'80% delle importazioni. Tra il 1943 e il 1947, l'Italia riceve, nel complesso, quasi 2 miliardi di dollari in aiuti. Ciononostante, ancora nel 1946 l'Italia non è in grado di approvvigionarsi a sufficienza dei beni necessari alla sussistenza della popolazione e alla ricostruzione. In questo quadro, simile a quello di vari altri paesi europei, gli Stati Uniti maturano l'idea di un nuovo e più strutturato intervento di supporto che culmina nella «dottrina Truman» che avrà articolazione concreta nella politica degli aiuti del Piano Marshall.<sup>[12]</sup>

L'economia, comunque, riprende a marciare. Tra il 1948 e il 1950, all'aumento annuo del PIL dell'8,2%, fa fronte un tasso doppio per gli investimenti industriali e quasi doppio per quelli complessivi, mentre calano consumi pubblici e investimenti in opere pubbliche. La somma di consumi pubblici e investimenti in opere pubbliche segna il suo minimo dall'intero dopoguerra fino ai giorni nostri, in rapporto al PIL (13,6%). La spesa pubblica complessiva, invece, pur raddoppiando in termini reali tra il 1947 e il 1950, in rapporto al PIL, si mantiene ben moderata.



Gli anni Cinquanta e Sessanta vedono investimenti e spesa pubblica giocare un ruolo preminente, anche se differenziato. Nel 1951-58, gli investimenti industriali come quelli complessivi e in opere pubbliche crescono ben più del PIL, con differenze tra Nord e Sud (Rey, 2002, p. 26) [► Tabella 48A]. I consumi pubblici, invece, crescono in media ad un tasso che è la metà di quello del PIL. Così, anche se l'export aumenta al ritmo del 12,6%, il totale degli investimenti raggiunge il 21% del PIL, mentre l'insieme di consumi pubblici e investimenti in opere pubbliche si stabilizza sul 16%. Come sottolinea Ciocca, quindi, «non si trattò di uno sviluppo “trainato” dalle esportazioni» (2020, p. 146). *Più delle esportazioni, tra le componenti della domanda che contribuiscono alla crescita, sono gli investimenti e l'accumulazione di capitale, facendo aumentare l'offerta, grazie alla crescente integrazione coi mercati europei.*

La crescita è settoriale, differenziata, secondo linee di uno sviluppo «dualistico» (Graziani, 1979a). È uno sviluppo di «origine interna» (Rey, 1998), in cui lo stimolo endogeno allo sviluppo venne fornito dall'accumulazione privata e pubblica finalizzata all'allargamento della base produttiva del paese, alla riduzione delle notevoli carenze nella dotazione di capitale ereditate dal passato ed aggravate dalla guerra, ma soprattutto al recupero del ritardo tecnologico di cui soffriva larga parte dell'industria italiana.<sup>[13]</sup>

La spesa pubblica – in investimenti, ma non solo – contribuisce per la sua parte. Tra il 1950 e il 1958 essa aumenta della metà in termini reali (e resta costante in rapporto al PIL)

[ ► Tabella 47]. Il tasso di aumento delle entrate ordinarie supera quello delle spese (grazie all'aumento della pressione fiscale), così da determinare per tutti i residui bilanci degli anni Cinquanta una progressiva riduzione del disavanzo di parte corrente e un contenuto disavanzo complessivo. In tale contesto, il debito pubblico si mantiene più o meno costante sul PIL, attorno al 33% [ ► Tabella 47]. Il settore pubblico, quindi, partecipa convintamente alla capitalizzazione dell'economia con un volume di investimenti superiore all'eccesso di entrate sulla spesa corrente. *Si può quindi ben dire che la spesa pubblica è tra i fattori essenziali della rapida crescita di quegli anni, con la funzione precipua di assecondarla.* E, però, sono gli interventi diretti e indiretti a sostegno dello sviluppo economico più che la spesa corrente che, nel complesso, rispondono ad una politica economica moderata con effetto espansivo modesto. La politica monetaria, pur cauta, fa sì che non si verifichino razionamenti sul mercato del credito, anche se l'autofinanziamento degli investimenti è perlopiù favorito dall'aumento dei profitti, grazie al fatturato crescente a fronte di un costo del lavoro che si mantiene contenuto. Così, quando si giunge al 1958, come nota Rey (2002, p. 37), le contraddizioni strutturali esistenti all'inizio degli anni Cinquanta sono ancora presenti. Il problema dell'assorbimento di manodopera in uscita dall'agricoltura resta preoccupante così come il ritardo tecnologico dell'industria manifatturiera nel suo complesso.

Gli anni del boom, invece, vedono l'export trainare la crescita più di ogni altra componente, anche se sia gli investimenti che la spesa pubblica continuano a fornire il loro contributo

essenziale. Nei cinque anni dal 1958 al 1963, gli investimenti complessivi, al netto delle opere pubbliche, crescono del 12,4% annuo (e quelli industriali del 9,6%): un tasso di accumulazione in termini reali che rimarrà il più elevato del dopoguerra. Rallenta invece il tasso di crescita degli investimenti in opere pubbliche, mentre accelera quello dei consumi pubblici e il rapporto tra debito e PIL continua a scendere (toccherà il minimo del 26,8% nel 1964) [► Tabella 47].

Complessivamente, gli anni 1951-63 sono anni di eccezionale stabilità monetaria. I risparmi sopravanzano gli investimenti. Con il cambio fisso, le riserve valutarie aumentano, fino al 1963. La bilancia dei pagamenti di parte corrente, in lieve passivo fino al 1956, rimane in attivo fino a tutto il 1962. Graziani (1979a) ne dà un'interpretazione da manuale di macroeconomia «keynesiano». Il forte aumento degli investimenti, secondo Graziani, avrebbe potuto provocare una spinta inflazionistica se fosse stato accompagnato da un equivalente aumento della domanda complessiva. Questa, invece, cresce a ritmi più contenuti, grazie a una propensione al consumo (e quindi a un moltiplicatore) che va riducendosi nel corso degli anni. Ciò accade perché in quegli anni i redditi da impresa e da capitale aumentano di più dei redditi da lavoro. Poiché i primi hanno solitamente una propensione al consumo minore, la propensione al consumo aggregata diminuisce. Un alto tasso di incremento degli investimenti accoppiato ad un valore decrescente del moltiplicatore dà così luogo ad una domanda aggregata crescente ad un tasso

minore. In tal modo, non si ha pressione inflazionistica dal lato della domanda, determinando così le condizioni per la stabilità monetaria.

Con l'inizio degli anni Sessanta, si ha un'impennata dei salari monetari in molti settori. Non c'è svalutazione della lira, ma perdita di riserve valutarie. L'inflazione torna a salire. La reazione della Banca d'Italia è, ancora una volta, quella della stretta monetaria e creditizia. Questa riesce a calmare la crescita dei prezzi, ma ha anche un lieve effetto depressivo sulla produzione (il tasso di crescita del PIL nel 1964-65 resta comunque alto), con un calo della produzione industriale soprattutto nei settori orientati al mercato interno, e sugli investimenti fissi lordi. Così, investimenti industriali e complessivi attraversano un biennio movimentato, mentre consumi pubblici e investimenti in opere pubbliche hanno un andamento debolmente anti-ciclico.

Passata la crisi, con la stretta creditizia l'inflazione abbassa la testa, i salari reali scendono in relazione ai profitti e la distribuzione del reddito torna a favore dei redditi da impresa e da capitale. Gli investimenti totali riprendono a crescere, anche se l'accumulazione a favore di tecnologie *labour saving* si fa più pronunciata, tanto che l'occupazione non torna ai livelli precrisi. In sostanza, la fiammata inflazionistica del 1962-63 ha il chiaro effetto di provocare una stretta creditizia e di riportare a più miti consigli la protesta operaia e sindacale, oltre a favorire l'avvio di una ristrutturazione industriale che avrebbe poi preso un altro ben più deciso passo dopo il 1969.

Tra il 1964 e il 1973 l'economia italiana riprende a correre. Gli investimenti fissi lordi (escluse le costruzioni) crescono ad un passo più lento, ma superiore a quello del PIL, così come i consumi pubblici. Gli investimenti fissi lordi pubblici, invece, scendono in rapporto al PIL. Pertanto, *la crescita del prodotto nel periodo è più «trainata» dall'export e dai consumi pubblici che non dagli investimenti*. Tuttavia, gli investimenti contribuiscono a far aumentare il rapporto capitale/lavoro del 5% l'anno, «più che in qualunque decennio precedente e successivo» (Ciocca, 2020, p. 262). Il miglioramento della produttività del lavoro, che pur si verifica, è quindi dovuto ai maggiori investimenti che compensano il minor aumento della produttività totale (più capitale e macchine con tecnologie consolidate, quindi, più che innovazioni), a quel processo di ristrutturazione «interna» cui abbiamo fatto cenno sopra (cap. 3), che negli anni Settanta porterà poi al «decentramento produttivo» adottato dalle imprese (Graziani, 1979a). Una ristrutturazione che si riverserà sul lavoro e darà luogo a quel cumularsi delle tensioni sindacali che sfocerà poi nel famoso «autunno caldo» del 1969.

Nel 1964-73, tuttavia, gli investimenti fissi lordi pubblici scendono in rapporto al PIL. La spesa dello Stato e delle altre Amministrazioni pubbliche, che fino al 1963-64 non aveva mai superato il 30% del PIL, comincia ad aumentare, tanto da raggiungere nel 1973 il 35% del PIL [► Tabella 47], anche perché aumentano le prestazioni sociali, le pensioni e le spese per il personale. In tal modo, peggiorano i saldi di bilancio, e il debito pubblico, nel decennio 1963-73, quintuplica (in valori correnti).

Il 1969 segna, come già visto, l'avvio di una fase diversa, sul piano economico, politico e sociale. Le imprese, soprattutto le grandi e le più *labour intensive*, danno lentamente il via a quel processo che prende il nome di «decentramento produttivo». Un effetto della ristrutturazione è un nuovo aumento degli investimenti nel Meridione, anche se questo viene in qualche modo «trainato» dalle imprese a partecipazione statale. E, in effetti, tra il 1969 e il 1970 gli investimenti fissi lordi aggregati (escluse le costruzioni) aumentano del 14,5% in termini reali (Zanetti, 1977) [► Tabella 42].

Il 1973 segna un'ulteriore svolta. Il balzo verso l'alto delle quotazioni di petrolio e materie prime provoca aumenti a catena, dai prezzi dei beni importati ai prezzi all'ingrosso. È chiaro che parte della spinta sui prezzi è dovuta agli incrementi delle retribuzioni, innescati dall'autunno caldo e proseguiti negli anni successivi, cui si aggiunge, però, lo shock esogeno del 1973. L'ondata inflattiva non viene assecondata con politiche restrittive e anche il deflusso di capitali verso l'estero non viene intaccato, cosicché il cambio della lira viene lasciato libero, disancorato dalla parità fissa con il dollaro e le altre valute, allo scopo di migliorare la bilancia dei pagamenti. La parità della lira, invece di essere difesa ad un valore dato, viene lasciata fluttuare (in un anno, nel 1973, la lira perde il 15% del valore), il che non fa che aumentare la pressione verso ulteriori svalutazioni, aggiungendo così al differenziale inflattivo quello valutario, con un effetto composto sull'inflazione interna. Negli anni che seguono, però, l'effetto combinato è quello di un miglioramento delle ragioni di

scambio, che contribuisce al calo del saldo con l'estero, al prezzo di un'altissima inflazione interna.

La spesa pubblica, in quegli anni, cresce costantemente e a un buon ritmo, portandosi al 35,1% del PIL nel 1974. La crisi del 1973 fa, tuttavia, precipitare velocemente le cose e impone nuove restrizioni (alla spesa) per arginare l'inflazione. L'entrata in vigore della riforma tributaria nel 1974, però, provoca un calo del reddito disponibile delle famiglie, mentre la stretta creditizia induce un calo degli investimenti. Così, nel 1974, gli investimenti fissi lordi rallentano, per crollare l'anno successivo [► Tabella 48B]. Il governo ricorre a inasprimenti fiscali e all'aumento delle tariffe dei servizi pubblici, trovando l'approvazione delle grandi imprese, che intanto acconsentono all'unificazione del punto di contingenza. L'inflazione continua ad incalzare.

Con la spirale inflazionistica innescata dalla crisi petrolifera, il 1975 diviene anno di recessione, la prima del dopoguerra. In quell'anno, la spesa pubblica aumenta fino a quasi il 40% del PIL e il disavanzo pubblico all'11%, avvicinando l'Italia alla media dei paesi europei. Tale tendenza, però, non si ferma negli anni successivi. Sistematicamente, le entrate risultano inferiori alle spese e il disavanzo resta ampio [► Tabella 47]. La spesa viene finanziata con debito, che si accumula con il succedersi di deficit, anno dopo anno, tanto che nel 1980 il debito sarà dieci volte quello del 1969.

Gli anni Settanta sono anni difficili (Nardozi, 1980), in cui vengono al pettine i molti nodi che erano andati

ingarbugliandosi nel lungo ventennio dello sviluppo. E che gli anni Ottanta non riescono a sciogliere. Quei nodi vanno principalmente sotto il nome di costo del lavoro, ovvero rapporto tra profitto e salario, e finanza pubblica, ovvero ruolo della spesa e delle politiche fiscali. Con la crisi «esogena» del 1973 e poi il crollo del 1975, quelle tendenze che avevano caratterizzato tutto il periodo dal 1950 subiscono una battuta d'arresto e un mutamento di fondo. Gli investimenti fissi lordi (costruzioni escluse) conoscono anni di grande variabilità con salti e crolli, una progressiva accelerazione fino al 1988, l'ultima fiammata prima degli anni 1989-93 in cui l'economia attraversa una delle sue fasi più nere.

Nei sette anni dopo il 1973, la valuta italiana arriva a perdere metà del suo valore. Il problema, però, è che l'inflazione in Italia resta alta, a causa sia dell'alto volume dell'import che degli altri fattori interni. Così, la posizione dell'Italia viene messa al vaglio degli organismi internazionali, dato che il paese ha un tasso di inflazione maggiore degli altri e un crescente disavanzo pubblico. Peraltro, la spesa pubblica, orientata a frenare l'impatto depressivo, registra un aumento dei trasferimenti, tanto che l'aumento delle uscite, non compensato da un uguale aumento delle entrate, porta a disavanzi di misura inusitata. In questo quadro, l'Italia aderisce nel 1978 al Sistema Monetario Europeo, ancorato al marco tedesco e inteso a limitare le oscillazioni delle valute. E, in questo ambito, torna prepotentemente a farsi strada l'idea che le esportazioni italiane possono guadagnare competitività solo se la produttività cresce più del costo del lavoro. La linea



del governo, sancita nel Piano Pandolfi del 1979, segna così «lo sbocco coerente di una politica di normalizzazione», ma anche il definitivo tramonto di una politica concertata tra le forze politiche e sociali.

Tra il 1984 e il 1989, con la ripresa di PIL e consumi pubblici, anche gli investimenti fissi lordi crescono, mentre l'inflazione inizia finalmente a rientrare. Gli investimenti industriali seguono il ciclo: continuano a salire fino al 1980, ridiscendono fino al 1983 per ricrescere fino al picco del 1991 e poi crollare nei due anni successivi. Nel contesto descritto, se in tutto il periodo in esame latita il rigore di bilancio, è anche perché la spesa pubblica viene usata per supplire al deficit di indirizzo della politica economica, alla logica assistenziale che prevale (dagli anni Settanta) e all'incapacità di limitare le uscite a fronte di entrate insufficienti. La spesa pubblica continua infatti ad aumentare, anche se dal 1975 le entrate crescono ad un tasso maggiore delle uscite. Il debito pubblico, però, dopo il calo del 1979-80, dal 1981 riprende a salire in una spirale che non conoscerà tregua, fino al massimo del 1994, quando sarà pari al 120,5% del PIL [► Tabella 47] (Figura 9). E se l'inflazione rimane alta, è anche perché buona parte del debito pubblico viene finanziata con titoli di Stato i cui rendimenti, perché siano appetibili, sono tenuti alti.

Nel gennaio 1990, dopo ben dodici riallineamenti, viene deciso di inserire la lira nella banda stretta di fluttuazione dello SME. L'inflazione, di per sé maggiore di quella degli altri paesi, è sotto controllo. Nonostante l'assenza di una precisa volontà politica di risanare la finanza pubblica, l'Italia

sottoscrive l'impegno a perseguire il rigore nei conti pubblici il 7 gennaio 1992, firmando il Trattato di Maastricht, che sarebbe entrato in vigore il 1° dicembre 1993. Tuttavia, il 1992 si presenta sotto cattivi auspici, dal punto di vista economico: la legge finanziaria presentata nel settembre 1991 appare «manifestamente insufficiente a risanare i conti pubblici» (Ciocca, 2020), il FMI insiste per una terapia d'urto e il PIL segna il passo. Quell'anno è, in molti sensi, un momento di passaggio storico. Un quadro politico fragile e in stallo, la lotta alla mafia e la recrudescenza della reazione criminale, lo scandalo dei finanziamenti illegali ai partiti e lo scoppio di Tangentopoli, mettono in evidenza quanto la classe politica tutta non si renda conto di quanto va maturando nell'economia e nella società del paese. Il governo, incalzato dai movimenti sui mercati valutari, prende quelle misure di taglio drammatico al bilancio che avrebbero potuto essere manovrate con ben diversa impostazione negli anni precedenti.<sup>[14]</sup> Le misure, però, non paiono risolutive, perfino in contrasto con gli orientamenti della Banca d'Italia indirizzati a prevenire una svalutazione della moneta. Gli eventi precipitano in settembre, la lira perde fino al 20% del valore fino all'estate 1993. L'economia entra in recessione, spinta dal crollo degli investimenti e dei consumi privati.

Il Trattato di Maastricht prevede l'adesione alla moneta comune denominata *euro* il 1° gennaio 1997. Dal 1992 ad allora tutto viene fatto per rientrare nei parametri fissati dal Trattato: inflazione vicina a quella dei tre paesi più «virtuosi» (1,2%), debito pubblico non oltre il 60% del PIL, deficit pubblico non

oltre il 3% del PIL. Nel 1994-95 c'è però un nuovo «sbandamento» della valuta, con un crollo della lira del 30% sul 1992. La valuta viene però riportata dentro la banda stretta dello SME, il che dà nuova fiducia ai mercati e ai governi europei circa le possibilità dell'Italia. E il paese, prima con il governo Ciampi (1993-94) e poi con il governo Prodi (1996-98) fa in modo di poter aderire alla moneta unica, con il concorso della politica monetaria, di quella valutaria e di quella dei redditi.

Anche la politica di bilancio comincia a dare frutti. L'indebitamento netto, dopo il picco del 1991, inizia a diminuire e anche il saldo corrente tra entrate e uscite raggiunge il nadir nel 1992. Dopo il 1992, i consumi pubblici diminuiscono per tre anni di seguito e negli anni successivi crescono ad un passo minore del PIL, fino al 2001, quando finalmente lo sopravanzano [ ► Tabelle 48B, C]. Il saldo primario già dal 1992 si fa positivo migliorando di anno in anno fino a raggiungere un massimo nel 2000. La spesa pubblica totale, che nel 1980 era ancora al 40,1% del PIL, nel 1993 raggiunge il 56,1%, per poi iniziare a scendere, fino al 44,3% del 2000 [ ► Tabella 47]. E il debito pubblico, dopo il culmine nel 1994 del 120,5% del PIL, comincia una lenta discesa, fino al minimo del 99,2% del 2007 (prima di tornare a salire) (Figura 9). Tra il 1994 e il 2001, gli investimenti lordi totali tengono invece un buon passo, spinti in particolare dagli investimenti industriali e, in parte, da quelli pubblici [ ► Tabelle 48B, C], ma il loro volume resta lontano da quello degli

«anni d'oro». Nel periodo, è più l'export a dare la spinta maggiore al PIL.

Resta da spiegare qual è stato l'apporto di investimenti e spesa pubblica al rallentamento della crescita del prodotto negli anni Ottanta e Novanta. Tra il 1976 e il 1988, investimenti fissi lordi e consumi pubblici (ma anche export e import) crescono più rapidamente del PIL [► Tabella 48B]. Tra il 1989 e il 1992 il PIL rallenta, ma così fanno investimenti e consumi pubblici, mentre export e import sono addirittura più vivaci del periodo precedente. Dopo il crollo del 1993, tra il 1994 e il 2000 il PIL si riprende, rallentano i consumi pubblici e gli investimenti riprendono a correre come non avevano fatto da tempo, quasi come esportazioni e importazioni. La spesa pubblica, dunque, non aumenta né più del PIL né più degli investimenti. *Se, dunque, nell'arco di un venticinquennio (1976-2001) il ritmo di crescita del PIL rallenta non è a causa delle politiche di rientro dall'inflazione e della dilatazione del debito pubblico – come nota Ciocca: senza quelle politiche, le cose sarebbero andate peggio – ma perché la necessaria spinta propulsiva dagli investimenti viene meno (e quella che viene dai consumi pubblici non avrebbe potuto essere maggiore, dato il peso del debito).*

Sin dagli anni Ottanta l'economia italiana va sperimentando, nelle parole di Ciocca (2020, p. 324), un problema di crescita, ovvero di aumento del prodotto e, soprattutto, della produttività. L'attenzione della classe di governo e delle forze politiche e sociali è tutta concentrata, dal 1973, sul problema dell'inflazione e del mantenimento del potere d'acquisto; poi,

tenuti a bada i salari, fino al 1992, sul problema dei conti pubblici, troppo fuori controllo per permettere la stabilità valutaria; infine, dopo il 1992, sull'obiettivo del raggiungimento dell'euro, controllando inflazione e spesa pubblica. Della produttività e delle condizioni del suo aumento non ci si cura mai. La crescita italiana, che fino agli anni Ottanta aveva tenuto il passo con le altre economie avanzate, dagli anni Novanta inizia a mostrare il fiato corto, tendendo ad allontanarvisi. L'aumento degli investimenti dalla fine degli anni Novanta porta solo ad un allargamento della base produttiva, non della sua produttività. Le imprese italiane non si aprono a nuovi mercati e la quota italiana sull'export mondiale diminuisce. Le imprese, anche delocalizzando all'estero, reagiscono mantenendo i livelli di produttività preesistenti, non migliorandoli. Così, nel sopravvivere del vecchio modello di specializzazione, l'Italia è capace di «rimanere a galla», senza però avanzare.

Le carenze si mostrano su più fronti – la finanza pubblica, le infrastrutture, l'accumulazione, il progresso tecnico, la concorrenza – almeno fino al 2007, l'anno prima della grande crisi. Tra il 2001 e il 2007 gli investimenti fissi lordi (spinti dalle costruzioni) aumentano appena più velocemente – e i consumi pubblici appena un po' meno – del PIL. In quegli anni, però, vengono trascurati gli investimenti pubblici e privati in infrastrutture, oltre agli oneri gravanti sulle imprese.<sup>[15]</sup> Nonostante i cambiamenti occorsi – primo tra tutti l'euro, ma anche la moderazione salariale e un mutato quadro internazionale con l'incedere della «globalizzazione» – gli

investimenti industriali mantengono la loro quota sul PIL, non mostrando né un salto di qualità né quello slancio che li dovrebbe veder apportare innovazione e progresso tecnico, per tenere il passo con la «rivoluzione tecnologica» in atto, pur con profitti e redditi da capitale di nuovo in crescita e con possibilità di finanziamento sul mercato dei capitali.

Alla crisi del 2008, l'Unione Europea risponde provocando la *débâcle* greca e del «debito sovrano» dei paesi a più alto debito pubblico, che porta alla crisi dell'euro e a una nuova recessione nel 2012-13. L'Italia, fragile vascello in questo mare in tempesta, rimane a galla come può. Se c'era una speranza che quel «problema di crescita» e i suoi squilibri cronici iniziassero ad essere risolti nel corso dei primi anni Duemila, essa viene spazzata via dal vento della storia e, quando ancora la pandemia di Covid-19 non era ancora arrivata, il suo PIL pro capite era ancora pari a quello di vent'anni prima. Ciocca li ha chiamati «gli anni più neri» e forse sono davvero stati tra i più travagliati della storia dell'Italia unitaria, in cui «il potenziale progresso di una generazione è stato dissipato» (2020, p. 375) in due terribili recessioni.

Il debito pubblico, che nel 2007 era ancora pari al 99,2% del PIL, sale al 101,8% nel 2008 per schizzare al 111,8% nel 2009 (Figura 9). Gli investimenti fissi lordi totali privati, invece, subiscono un crollo che è particolarmente acuto in macchinari, attrezzature e impianti e nei mezzi di trasporto. L'accumulazione di capitale si annulla e la creazione di capitale nuovo si blocca: gli investimenti fissi netti, in due anni, si riducono di due terzi. Nel 2010-11 la ripresa è flebile,

stretta nella morsa dell'«austerità di bilancio» voluta dall'Unione Europea, con un sistema economico che fatica a riprendere fiato. Il PIL aumenta di poco, spinto dall'export, che cresce prepotentemente, a fronte di un import che sale anch'esso. La spesa pubblica, invece, cala nei due anni, pur restando pari al 49,1% in rapporto al PIL. E il debito pubblico, nel 2011, è ancora pari al 117,3% del PIL. Gli investimenti fissi lordi totali privati risalgono nel 2010, per tornare a diminuire nel 2011. Ma l'accumulazione di capitale stenta a ripartire e nel 2011 gli investimenti fissi netti sono ancora un terzo del valore del 2007.

Con il 2011 e la «crisi dell'euro», l'Italia e l'Europa tornano in recessione, che per il nostro paese, però, si protrae per tre anni, dal 2012 al 2014. Il PIL, nei tre anni, diminuisce in termini reali (e nel 2014 il suo valore è ancora inferiore a quello dell'anno 2000). E la spesa pubblica, vincolata dalla camicia di forza dell'*austerità* europea, segue l'andamento del prodotto. Così, il debito pubblico continua ad aumentare: nel 2012 è pari al 124,1% del PIL, nel 2013 è al 130,9% e nel 2014 raggiunge il 134,5%. Sono gli investimenti che registrano un vero e proprio tracollo nei tre anni (gli investimenti netti nel 2012 praticamente si azzerano, nel 2013 divengono negativi e nel 2014 vanno ancora più a fondo). Gli investimenti fissi sono tutti dedicati all'ammortamento, quindi, se non al disinvestimento.

La «ripresa» del 2015 è anch'essa debole. La spesa pubblica continua a calare mentre gli investimenti fissi lordi salgono appena quanto il PIL, trainati dagli ammortamenti (mentre

continuano i disinvestimenti). Dal 2015 al 2019 il trend volge al meglio, ma gli spunti recessivi del 2018-19 riportano a livelli di produzione e investimento inferiori a quelli del 2007 e l'Italia resta sistematicamente indietro rispetto agli altri paesi europei. Il debito pubblico resta alto (è ancora al 137% del PIL nel 2019, Figura 9). Gli investimenti fissi lordi e netti privati finalmente riprendono il passo [► Tabelle 50, 51].

Nel complesso, si può dire che alla crisi del 2008, che provoca un crollo della domanda estera che riflette su produzione, consumi e investimenti, il bilancio pubblico reagisce senza riuscire a contenerla. Nella seconda crisi, già maturata nello scorcio del 2011, l'indebitamento netto supera la soglia del 3% del PIL e il debito pubblico si impenna, mostrando l'inadeguatezza del governo Berlusconi-Tremonti e provocando una crisi del debito seconda solo a quella degli anni Novanta. Il governo Monti che subentra, pur sostenuto da un'ampia maggioranza parlamentare, impone restrizioni di bilancio che, seppur riducendo l'indebitamento, colpiscono i ceti meno abbienti con un effetto pro-ciclico, accentuando così il crollo dell'output. I successivi governi non sanno fare di meglio se non accomodare la spesa pubblica in modo pro-ciclico, in una logica «perversa» dettata dai rigoristi della UE e sposata dalla classe di governo tutta.

Se ci fermiamo, in questa disamina, a investimenti e spesa pubblica, possiamo dire che negli ultimi trent'anni, dopo la crisi del 1992-93, si sono fermati i tre motori della crescita: la domanda effettiva – e, come parte di essa, la spesa pubblica corrente e in conto capitale –, l'accumulazione di capitale e il



progresso tecnologico. Gli investimenti totali sono scesi da valori superiori al 20% del PIL al 17-18% (e ancor più bassa è la quota di investimenti industriali). La produttività è diminuita e, con essa, la produttività totale dei fattori, rivelando uno «spegnersi dell'innovazione» (Ciocca). In uno scenario mondiale che ha comunque superato sia la crisi del 2008 che quella del 2012-13, l'Italia ha perso posizioni, arrivando al 2020, l'anno della pandemia, con il fiato corto, in affanno su tutti i versanti: produttivo, economico e sociale. Con, per di più, un bilancio pubblico appesantito dal debito e da una spesa pubblica ancora improduttiva, un quadro sociale e territoriale in cui il PIL del Mezzogiorno è tornato ai livelli del 1951 in rapporto a quello del Centro-Nord, con disuguaglianze di reddito e regionali accentuate. Certo, a questo hanno contribuito l'Unione Europea e i suoi vertici, la BCE, nel non chiedere che il sostegno della domanda avvenisse non tanto grazie ai disavanzi di bilancio, pur limitati, ma con politiche fiscali, con investimenti in infrastrutture e in incrementi della produttività (ricerca e sviluppo), in servizi sociali di sostegno al reddito e all'occupazione. Invece di una politica espansiva, come la fase recessiva del ciclo avrebbe richiesto, è stata preferita una politica monetaria all'apparenza permissiva (il *quantitative easing*) ma restrittiva se associata a una politica di bilancio restrittiva. La domanda è rimasta bassa, confermata dal basso volume di investimenti netti e dalla parte corrente della bilancia dei pagamenti sempre in attivo. Così, l'austerità fiscale si è tradotta non solo in una riduzione della spesa corrente – sociale, soprattutto – ma in un taglio degli investimenti pubblici, che è andato a sommarsi a quelli privati.

I limiti di queste scelte non sono solo stati in una classe di governo che si è dimostrata non all'altezza, supinamente prona ad accettare i diktat di un rigorismo fiscale che trovava solo in Europa i suoi sostenitori, mentre dall'altro lato dell'oceano si procedeva in ben altra direzione. Sono stati i limiti di una classe imprenditoriale che ha sempre tenuto nei confronti dello Stato un atteggiamento di dipendenza e che, con sguardo miope, non ha saputo cogliere le tendenze in atto puntando su un modello di specializzazione vecchio, tutto imperniato sul vantaggio di competitività dato dal costo del lavoro, senza investire in ricerca e innovazione. Senz'altro le produzioni italiane si sono aperte a nuovi mercati (non a caso, è su quei settori che la nostra economia appare più competitiva) e l'export non è più da tempo composto da sole merci, ma anche da servizi. Ma il grosso della manifattura è rimasto fermo, mentre nei servizi andavano crescendo soprattutto quelli a minore valore aggiunto e maggiore capacità di assorbimento occupazionale. Con ciò, il lavoro è apparso il grande sconfitto del nuovo millennio: sfruttato, pagato poco, con contratti sempre più precari, non permanenti, parcellizzato. I salari sono rimasti al palo, mentre i profitti hanno continuato a crescere, anche se meno che in passato. Il lavoro immigrato è andato a coprire quelle vaste fasce di professioni e mansioni disattese dai lavoratori italiani, mentre sempre più giovani hanno scelto la via dell'emigrazione per trovare un reddito all'altezza delle loro aspettative (e del loro capitale umano). Allo Stato, che negli ultimi decenni ha smesso di investire in infrastrutture, che ha tagliato su sanità e previdenza, istruzione e università, si è

finito per chiedere sempre più di supplire al bisogno delle fasce più deboli e meno protette, con politiche fiscali redistributive – che hanno fatto semplicemente da argine, mentre le disuguaglianze a monte, nei redditi di mercato, andavano crescendo – ovvero con sussidi e contributi, alle famiglie come alle imprese. Evidenziando così i limiti della politica e della cultura del paese alla fine di un lungo ciclo che aveva avuto il suo apice tra gli anni Sessanta e Settanta, di produzione di idee e confronto, di generazione ed esplorazione di terreni nuovi, di elaborazione del conflitto e della prospettiva. Dalla letteratura alle arti, dalla cultura accademica al costume, dalla germinazione sterminata di novità e innovazione si è passati al conformismo e alla resipiscenza, che si sono riflessi nei modi in cui il paese, la società e l'economia hanno vissuto la transizione al nuovo millennio: accodandosi, senza saper opporre un pensiero diverso, subendo il verso del destino che si andava dispiegando. Facendo dell'Italia un paese rivolto all'indietro che non sa guardare avanti e riesce solo a recriminare.

---

[1] Il trattamento delle serie differisce se si guarda alla *spesa pubblica* – e in particolare ai *consumi pubblici* – dal punto di vista della contabilità nazionale (che è strumento statistico), piuttosto che non dal punto di vista contabile delle entrate e delle uscite delle Amministrazioni pubbliche (che differiscono in parte da quelle del *settore pubblico*). I consumi pubblici sono parte della spesa totale che viene altresì destinata alla spesa per interessi sul debito pubblico e alla spesa in conto capitale per investimenti. La spesa pubblica al netto degli interessi è la spesa rilevante, «essendo questo l'aggregato che è influenzato dall'andamento dell'economia e dal corpus delle leggi vigenti o di nuova approvazione» (Giarda, 2012, p. 3).

[2] Venne scelta una politica anti-protezionistica, di abolizione delle tariffe e apertura delle frontiere, dando spazio ad attività agricole e industriali di trasformazione dei prodotti agricoli, prima di tutto dell'industria serica. Venne promosso l'investimento, con un impegno statale nelle infrastrutture (non solo trasporti e ferrovie) e nell'istruzione. Vennero messe in piedi le strutture dello Stato e le sue istituzioni. Sul versante della finanza pubblica, venne deciso di assumere le passività in essere degli Stati preunitari (di cui più della metà del Regno di Piemonte e Sardegna), che valevano da sole metà del PIL. Come nota Fausto (2004, pp. 80-81), «al momento dell'Unificazione, i debiti consolidati e redimibili dei vecchi Stati preunitari di cui fu disposta l'iscrizione nel Gran Libro del debito pubblico, riguardavano per il 57,22% il Regno di Sardegna, per il 29,40% il Regno di Napoli e di Sicilia, per il residuo gli altri Stati». In termini pro capite, il debito piemontese era ben più alto di quello dell'ex Regno di Napoli o dell'ex Regno di Sicilia. «È una realtà, poco controvertibile, che i cittadini delle province meridionali del nuovo Regno furono chiamati ad accollarsi gli oneri di debiti contratti dal Regno di Sardegna, senza poter usufruire dei benefici delle opere finanziate con l'emissione di questi debiti». Della iniquità di quella decisione discuteranno anche Nitti ed Einaudi, anni dopo, ed è indubbio che se quel debito era stato contratto per realizzare opere pubbliche (al Nord), il Sud ne pagò il costo.

[3] Anche l'Unificazione delle imposte e delle tariffe finì per penalizzare più il Sud che il Nord, anche in ragione del ben differente livello di reddito pro capite. Di questo, com'è noto, scriverà parole acute Giustino Fortunato.

[4] Ai 2.000 chilometri di strade ferrate che erano stati realizzati tra il 1839 e il 1861, se ne aggiungono 4.000 negli anni Sessanta e 2.500 negli anni Settanta, completando una prima rete nazionale già negli anni Ottanta. La spesa pubblica per l'istruzione passa dal 2 al 4% della spesa complessiva. I dati sull'allocazione della spesa per categorie funzionali sono riportati in Appendice, ► Tabella 46A, mentre entrate, uscite e debito pubblico sono in ► Tabella 47, mettendo insieme i dati di Zamagni (1998), Francese e Pace (2008) e della Banca d'Italia, per gli anni recenti.

[5] Sulla storia del debito pubblico in Italia, si vedano Zamagni (1998), Fausto (2004) e Francese e Pace (2008). In Zamagni, Francese e Pace sono ricostruite le serie storiche dal 1861 [► Tabella 47]. Una ricostruzione della storia del debito pubblico è anche contenuta nella Relazione del Direttore della Direzione Generale del Debito Pubblico del Ministero del Tesoro alla Commissione parlamentare di vigilanza (si veda Ministero del Tesoro, 1988).

[6] Dati sulla destinazione della spesa per categorie economiche sono riportati in Appendice, ► Tabella 45A. Si veda anche Fausto (2004).

[7] Mediamente, nota Ciocca (2020, p. 116), nel periodo della Destra la spesa pubblica è pari a circa il 14% del PIL, mentre il gettito complessivo dei tributi si avvicina all'11%. Tra il 1877 e il 1890, in rapporto al PIL, spesa ed entrate tributarie salgono di circa 3 punti.

[8] Il processo di alleggerimento del debito pubblico di quegli anni e la conversione del 1906 sono stati visti come un'interazione virtuosa tra politica monetaria, politica fiscale e politica del cambio (De Cecco, 1990). La conversione del 1906, tra l'altro, venne vista con soddisfazione perché meno del 10% del debito pubblico italiano era ora in mani estere, dopo una decade di continui riacquisti.

[9] Ministero del Tesoro (1988, p. 32).

[10] Il contenimento della dinamica dei prezzi fu ottenuto grazie allo schema del «circuitto monetario» o «dei capitali» (Gelsomino, 1992). Si veda anche la discussione sulle soluzioni proposte dal Keynes di *How to pay for the war* in Gelsomino (1992, p. 124). Il «circuitto monetario», però, non arriva a funzionare mai davvero, visto che la moneta in circolazione e l'ammontare dei depositi non diminuiscono (Gelsomino, 1992, p. 128).

[11] Dal 1943 all'aprile 1945 vengono riforniti generi alimentari essenziali e materie prime per 300,2 milioni di dollari a carico dei fondi militari, per 7 milioni a carico dell'UNRRA e per 3 milioni a carico della Croce Rossa (Martinez Oliva e Stefani, 2000, pp. 123-130).

[12] Gli aiuti del Piano Marshall rappresentano un afflusso di risorse considerevole. Se rapportati al PIL (a prezzi correnti), al tasso di cambio lira/dollaro che diverrà il tasso fisso di 625 lire per dollaro, nel 1948 ammontano al 5,1%, nel 1949 al 2,9%, nel 1950 all'1,6%, nel 1951 allo 0,9% e nel 1952 allo 0,5%. Sicuramente, gli aiuti hanno l'effetto di allentare la crisi dal lato dei consumi, facendo crescere le disponibilità alimentari. Tuttavia, «il fondo lire venne utilizzato soprattutto per accrescere le riserve valutarie che nel dicembre 1949, raggiungono gli 885 milioni di dollari» (De Cecco, 1974). Il governo italiano preferisce dunque la stabilità monetaria alla crescita.

[13] Gli investimenti in opere pubbliche e soprattutto in abitazioni, peraltro, sono guidati dall'esigenza di sopperire alla scarsità di alloggi e per assecondare il trasferimento di forza lavoro dalle campagne alle città industrializzate.

[14] La manovra finanziaria del governo Amato, da 93 mila miliardi di lire, è la più importante dal dopoguerra, con il prelievo forzoso retroattivo del sei per mille dai conti correnti delle banche italiane, nella notte di venerdì 10 luglio 1992, legittimato con decreto d'urgenza pubblicato alla mezzanotte tra il 10 e l'11 luglio.

[15] La spesa annua lorda per infrastrutture fisiche, nel periodo 1991-2001, è attorno all'1,7% del PIL, in calo negli ultimi trent'anni, ai livelli più bassi dall'Unità (Ciocca, 2020, p. 330).

## **Parte terza. Oltre il PIL**

1.

## Oltre il PIL. Il benessere

Viene ora preso in esame il PIL quale parametro nella misurazione del tenore di vita di un paese. Esso ne è uno degli indicatori principali, ma, in un'analisi del benessere, vanno considerati anche i costi, economici e non, sostenuti per generarlo. Gli studiosi hanno perciò individuato otto domini per i quali rilevare indicatori: salute, istruzione, benessere economico, partecipazione politica, sicurezza, ambiente e attività di ricerca e sviluppo.

L'andamento del PIL viene solitamente utilizzato per misurare la *performance* economica di un paese. Tanto più esso è positivo e crescente, tanto maggiore è la ricchezza generata. Se poi si guarda al PIL pro capite, con una popolazione in aumento, vorrà dire che ce n'è di più per tutti. Da quando l'aumento del PIL ha coinciso con lo sviluppo economico e il miglioramento delle condizioni di vita materiali dell'insieme dei residenti, questo indicatore è stato poi utilizzato anche come parametro per misurare il «tenore di vita» generale della popolazione. Tuttavia, un alto livello del PIL pro capite in un paese non implica automaticamente che i cittadini che lo abitano vivano in condizioni migliori rispetto a quelli che



vivono in un paese con un PIL pro capite più basso. E ciò anche a prescindere da come quel PIL è distribuito tra la popolazione. Come è stato dimostrato ormai da tempo, il tenore di vita e le condizioni materiali di lavoro, consumo e dimora non sono le stesse per tutti e un aumento del reddito pro capite non è necessariamente associato a un maggiore *benessere*.<sup>[1]</sup> Il benessere individuale e collettivo è certamente legato al reddito, pro capite o totale (Helliwell e Putnam, 2005; Stiglitz, Sen e Fitoussi, 2009), anche se in modo non semplice e lineare. Ma il benessere va al di là del solo reddito disponibile perché dipende da come questo viene ottenuto e dai costi – diretti e indiretti, economici e non – sostenuti per generarlo.

Misurare lo sviluppo di un paese riferendosi soltanto alla metrica del PIL, ad esempio, non considera gli aspetti sociali, psicologici e comportamentali che la generazione di quel reddito può comportare – le tensioni sociali derivanti da disuguaglianze e iniquità, le condizioni di vita dei più indigenti – come ignora gli effetti della crescita economica sull'ambiente, non tenendo conto dell'impatto delle attività economiche sugli ecosistemi distrutti. Su questo, gli economisti hanno posizioni diverse, divisi come sono tra chi considera gli effetti ambientali come *esternalità* e chi, invece, sostiene che dovremmo adottare una contabilità radicalmente diversa di costi e ricavi, includendo tra i primi i costi per la riproduzione del *capitale naturale*.<sup>[2]</sup> Concentrandoci solo sul PIL, ignoriamo la distruzione di biodiversità, la deforestazione e i suoi effetti sul suolo (erosione, instabilità geomorfologica, desertificazione, salinizzazione, ecc.), sull'atmosfera

(l'aumento delle temperature dovuto all'emissione dei gas serra, il cambiamento climatico che deriva) e sulle comunità umane (come ad esempio le migrazioni di massa dovute alla desertificazione).<sup>[3]</sup>

Inoltre, il solo computo del PIL – totale e pro capite – ignora le questioni distributive e il contributo di beni e servizi non di mercato come sanità, istruzione, sicurezza e *governance*. Il benessere si compone non solo della ricchezza godibile da parte di ogni individuo ma di come questa può essere fruita nell'ambiente e nel contesto in cui si vive. L'attenzione ad altri aspetti del benessere è, quindi, cruciale. A questo proposito, e soprattutto dopo l'uscita del Rapporto della Commissione Stiglitz (Stiglitz, Sen e Fitoussi, 2009), è stato ampiamente riconosciuto come il PIL sia una misura inadeguata del benessere e, a partire dagli anni Novanta, vari indicatori e misure sono stati concepiti per superare i limiti del PIL. Seguendo queste linee, vogliamo qui prendere in esame il benessere in Italia, come si può misurare e come esso è cambiato dall'Unità ad oggi, riferendoci a Ciommi et al., 2017.

## **1.1. La botte piena e la moglie ubriaca**

L'analisi del benessere può essere effettuata in modo soggettivo e oggettivo. L'approccio *soggettivo* si basa sull'autovalutazione data da ogni individuo del suo grado di soddisfazione. È ovvio che il confronto interpersonale appare complesso, dipendendo quella soddisfazione da un insieme di fattori non immediatamente comparabili.<sup>[4]</sup> D'altro lato, gli

indicatori del benessere *oggettivi* si concentrano su aspetti specifici e distinti della qualità della vita delle persone che possono essere misurati omogeneamente in una popolazione. Essi sono collegati a dimensioni diverse: economica (lavoro, livello e intensità della sua crescita), politica (stabilità politica e grado di libertà di un paese, livello di criminalità e corruzione), ambientale (livello di inquinamento) e sociale (educazione, salute, aspettativa di vita, sicurezza e problemi sociali, equilibrio della vita). Entrambi gli aspetti – soggettivi e oggettivi – sono importanti e molti degli indicatori di benessere attualmente utilizzati sono una combinazione dei due. Purtroppo, dati su indicatori soggettivi non sono disponibili se non per gli anni più recenti, almeno per l'Italia.

Tuttavia, andare oltre il PIL non significa solo costruire un indicatore sintetico alternativo, ma anche *superare la logica del mercato come valore in sé*. La misurazione del benessere non è un problema puramente tecnico e neppure solo strettamente economico, ma piuttosto riflette i valori e le preferenze di una società e dei suoi cittadini (oltre al punto di vista di chi effettua la misurazione). A questo riguardo, avrebbe poco senso confrontare il benessere di un paese usando un singolo indicatore. Per questo motivo, è necessario muovere dal punto di vista unidimensionale incorporato nel PIL a uno multidimensionale. Abbiamo bisogno, in altre parole, di un *insieme di indicatori* perché il benessere è un fenomeno dalle molte facce.

Gli studiosi, fino ad oggi, hanno adottato due diversi approcci per misurare il *benessere multidimensionale*. Nel primo, il benessere viene valutato attraverso un *dashboard*, ovvero un «pannello» (o «cruscotto») di indicatori. Nel secondo, il benessere viene valutato sulla base di una serie di indicatori sintetici. Il primo approccio ha il vantaggio di fornire un quadro dettagliato ed «istantaneo» della situazione di un paese, senza perdita di informazioni. Tuttavia, l'elevato numero di indicatori non consente una rappresentazione parsimoniosa del benessere in una società né una facile identificazione dei principali fattori macroeconomici che ne sono all'origine. Come detto, soprattutto dopo Stiglitz, Sen e Fitoussi (2009), c'è un interesse crescente per i «cruscotti degli indicatori» e uno dei tentativi più importanti è senz'altro il *Better Life Index* proposto dall'OECD. È anche vero che il benessere potrebbe essere monitorato utilizzando un indice composito che aggrega tutti gli indicatori individuati. Gli indici compositi sono un modo per aggirare il problema posto dall'estrema ricchezza dei cruscotti e per sintetizzare le informazioni che si ritengono più importanti e pertinenti. L'uso di un indice composito offre il vantaggio principale di riassumere un quadro complesso in una espressione semplice di facile comprensione.<sup>[5]</sup> Il calcolo di un indice multidimensionale richiede che i singoli indicatori siano combinati in maniera articolata in un valore sintetico e la letteratura sugli indicatori compositi offre un'ampia varietà di metodi di aggregazione.

In Italia, l'iniziativa *Beyond GDP* ha dato vita al progetto *Benessere Equo e Sostenibile* (BES), coordinato dal Consiglio

Nazionale per l'Economia e il Lavoro (CNEL) e dall'Istat. Scopo del progetto è integrare il PIL con indicatori sociali e ambientali che possano aiutare i decisori pubblici a identificare le principali debolezze del paese e approntare politiche efficaci e incisive per migliorare il benessere dei cittadini.<sup>[6]</sup> Il Rapporto sul BES, pubblicato per la prima volta nel 2013, contiene un insieme di 134 indicatori suddivisi in 12 dimensioni del benessere: salute, istruzione e formazione, lavoro ed equilibrio della vita, benessere economico, relazioni sociali, politica e istituzioni, sicurezza, soggettività del benessere, paesaggio e patrimonio culturale, ambiente, ricerca-innovazione e qualità dei servizi. Recentemente, l'OECD ha proposto di estendere il progetto *Better Life Index* considerandone l'evoluzione temporale, per osservare retrospettivamente qual è stata la tendenza a lungo termine del benessere dal 1820.<sup>[7]</sup> È interessante notare che un'analisi delle componenti del benessere rivela come l'andamento del PIL reale pro capite non si accompagna necessariamente a tendenze simili in altre dimensioni del benessere stesso.

Di seguito presentiamo un'analisi storica del benessere italiano mediante 41 serie storiche di indicatori, relative a otto aspetti del benessere per il nostro paese: salute, istruzione, lavoro, benessere economico, partecipazione politica, sicurezza, ambiente, ricerca e sviluppo.<sup>[8]</sup> Qui ci concentreremo su quegli indicatori del BES sui quali vi sono dati affidabili per gli ultimi centocinquanta anni. Nel prossimo capitolo, invece, analizzeremo alcuni indicatori su sei domini per le regioni italiane alle date dei censimenti.

La nostra analisi presenta alcuni limiti inevitabili. Prima di tutto, non possiamo includere le serie temporali per il dominio del benessere *soggettivo* del BES, poiché questo concetto è stato introdotto solo di recente nella letteratura economica e non è possibile una sua ricostruzione a posteriori. In secondo luogo, anche se fosse possibile ricostruire le serie temporali di molti indicatori del benessere *oggettivo*, questa procedura equivale a una sorta di «archeologia statistica», che combina dati provenienti da fonti diverse o calcolati con metodologie differenti. Un ulteriore problema sorge quando si misura il benessere nel tempo, che è legato al cambiamento delle preferenze delle persone. In effetti, ci sono indicatori di benessere il cui significato si è evoluto a causa dei cambiamenti culturali nella società.<sup>[9]</sup>

Per valutare l'andamento storico del benessere in Italia, Ciommi et al. (2017) hanno, innanzitutto, proposto di distinguere otto *domini* per i quali individuare indicatori: 1) salute; 2) istruzione; 3) lavoro; 4) benessere economico; 5) partecipazione politica; 6) sicurezza; 7) ambiente; 8) ricerca e sviluppo. Vediamoli nel dettaglio.

Lo stato di *salute* e il livello di *istruzione* sono fondamentali per la qualità della vita e sono prerequisiti del benessere individuale poiché influiscono sulla partecipazione ad altre sfere rilevanti dell'autorealizzazione di una persona – come l'occupazione, la partecipazione civile e l'interazione sociale – e sono dunque tra i principali fattori del benessere. Il *lavoro* contribuisce fortemente alla qualità della vita perché è,

generalmente, la principale fonte di reddito. Al di là di ciò, però, al lavoro si associa uno status sociale; un lavoro adeguato all'istruzione e alle competenze acquisite è per ogni individuo un'aspirazione e contribuisce in modo decisivo a rafforzare l'autorealizzazione e la soddisfazione personale. Inoltre, è un'occasione primaria per gli individui adulti di socializzazione. D'altra parte, condizioni di lavoro inadeguate hanno un impatto negativo sul benessere delle persone.

Per quanto riguarda il *benessere economico*, la sua quantificazione è problematica, perché, in un certo senso, interagisce con molti altri indicatori. Esso, infatti, dipende dal reddito e dalla ricchezza posseduta – individuale e familiare – e influisce sulla capacità di spesa per beni e servizi e, quindi, sulla possibilità di garantirsi un «tenore di vita» materiale più stabile e piacevole. Maggiore benessere economico, tuttavia, favorisce l'accesso a servizi migliori di salute, istruzione e per il tempo libero, contribuendo a migliorare anche gli aspetti immateriali del benessere individuale. Il benessere economico medio di un paese dipende quindi innanzitutto dal reddito e il PIL pro capite ne è una misura grezza. Tuttavia, le condizioni economiche individuali sono influenzate anche dalla *distribuzione del reddito* nella società. In questo senso, quindi, il benessere economico può essere inteso come la *combinazione di reddito disponibile e dell'equità della sua distribuzione*.<sup>[10]</sup>

La *partecipazione politica* riguarda il grado di coinvolgimento individuale nella società. Il quadro giuridico, legislativo e istituzionale può assicurare (o no) la democrazia e la

partecipazione alla politica, consentendo ai cittadini di influenzare le scelte politiche a livello locale e nazionale e la formazione del governo attraverso il voto, il coinvolgimento nella vita dei partiti e delle associazioni politiche e la manifestazione pubblica di opinioni. Indipendentemente dagli esiti effettivi dei processi politici, la partecipazione al processo decisionale pubblico è fondamentale per la qualità della vita (Drèze e Sen, 2002). La partecipazione politica può avere un valore intrinseco per il benessere individuale, dal momento che le persone traggono soddisfazione non solo dal risultato finale, ma anche dal modo in cui tali decisioni vengono prese (Frey, Benz e Stutzer, 2004), rafforzando così l'autonomia, la connessione, la competenza e l'autorealizzazione.

La *sicurezza*, la sua percezione e l'assenza di minacce alla sicurezza stessa delle persone è un altro aspetto essenziale del loro benessere. Il senso di sicurezza può essere influenzato da diversi tipi di eventi minacciosi – come crimini contro la proprietà privata, perdita di vite umane dolosa o accidentale, danni economici, danni fisici e traumi psicologici – che si verificano nella società e in cui gli individui possono anche non essere coinvolti. In un certo senso, è una forma di condizionamento che influenza la possibilità delle persone di vivere liberamente nella comunità a causa della percezione della minaccia e della conseguente sensazione di insicurezza che mina la qualità della vita.

L'*ambiente* è una dimensione della qualità della vita la cui percezione sta diventando sempre più importante, tanto più mentre se ne avverte il depauperamento. Ha implicazioni per



lo sviluppo «sostenibile» in relazione sia al recupero ed alla conservazione delle risorse ambientali e naturali sia alla salvaguardia della bellezza del paesaggio. L'indice della dimensione ambientale riguarda, appunto, la qualità oggettiva dell'ambiente naturale.

L'ultimo dominio dell'analisi del benessere si riferisce all'insieme delle *attività di ricerca e sviluppo*, che sono alla base dell'innovazione e della tecnologia e che possono sostenere lo sviluppo duraturo del benessere. L'applicazione della conoscenza contribuisce al miglioramento di un'ampia gamma di dimensioni che influiscono in larga misura sul benessere umano (salute, condizioni di lavoro, ambiente, connessione sociale).

Per tutti gli otto domini, Ciommi et al. (2017) selezionano 41 indicatori. Per il dominio «salute» si considerano: l'*aspettativa di vita alla nascita*, distinguendo tra maschi e femmine, il *tasso di mortalità infantile*, l'*altezza media dei maschi*, il *consumo totale di calorie*, il *consumo di calorie degli alcolici* e il *consumo di proteine vegetali*.<sup>[11]</sup> L'andamento dell'indicatore sintetico della salute rivela che questo è migliorato costantemente dall'Unificazione del paese, anche se, a parte gli anni delle guerre, esso ha avuto periodi di stagnazione. In particolare, si notano una tendenza quasi piatta (e a volte decrescente) negli anni Trenta (tutto il periodo prebellico) e una stagnazione dalla fine della Seconda guerra mondiale fino alla fine degli anni Cinquanta.<sup>[12]</sup> Gli anni del «miracolo» economico italiano corrispondono al passaggio da una società prevalentemente rurale a una società

industriale. Tale passaggio, come sappiamo, prese tempo affinché il miglioramento delle condizioni di vita si estendesse alle popolazioni nelle campagne. Un maggior benessere generale delle famiglie si tradusse in cambiamenti negli stili di vita e nelle abitudini alimentari.<sup>[13]</sup> Dagli anni Sessanta l'indice composito prende a salire costantemente, grazie all'aumento delle calorie disponibili, agli effetti degli obblighi vaccinali e all'istituzione del Ministero della Sanità Pubblica nel 1958 e della legge Mariotti nel 1968 (che stabilì che le istituzioni ospedaliere pubbliche fornissero un'ampia gamma di servizi di assistenza).<sup>[14]</sup> Dai primi anni Settanta l'indice torna a rallentare, per risalire con la riforma sanitaria del 1978 (quando venne introdotto il Servizio Sanitario Nazionale volto a garantire l'assistenza sanitaria a tutti i cittadini) e mantenere un buon andamento per i vent'anni successivi. A partire dai primi anni del nuovo secolo, invece, l'indice di salute sembra osservare un passo di crescita ridotto, forse a causa di nuove malattie o di limiti biologici umani che non consentono un aumento continuo alla stessa velocità.

L'indice del dominio «istruzione» viene costruito per mezzo di sei indicatori: la *quota di coniugi analfabeti*, il *numero medio individuale di anni di istruzione*, i *tassi di iscrizione alla scuola elementare*, alle *scuole superiori* e *all'università* e, infine, il *rendimento scolastico individuale medio*.<sup>[15]</sup> L'indice di istruzione registra un continuo aumento dal 1861. Fino alla Seconda guerra mondiale, la sua crescita è guidata principalmente dalla riduzione dell'analfabetismo. Con il dopoguerra e il progredire dello sviluppo economico in Italia, l'istruzione secondaria e

superiore diventa più importante. Il suo aumento nel periodo postbellico può essere ascritto principalmente alla crescente partecipazione alle scuole secondarie e, a partire dal 1970, alle università. Negli anni Novanta l'indice è ulteriormente salito, grazie all'aumento dell'istruzione terziaria, mentre nel nuovo secolo il suo andamento è divenuto più piatto a causa della stagnazione nel tasso di iscrizione all'istruzione secondaria e della contrazione dell'istruzione terziaria.

Per l'indice del dominio «lavoro», gli indicatori «oggettivi» disponibili coprono alcuni degli aspetti elencati sopra: il tasso di attività, il tasso di infortuni, il tasso di infortuni permanenti negli incidenti sul lavoro, il tasso di mortalità negli infortuni sul lavoro, il tipo di copertura assicurativa e la sua diffusione (copertura dell'INAIL per l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro, lavoratori sotto assicurazione pubblica, ecc.), il tasso di lavoro minorile (separatamente per uomini e donne), il livello salariale reale e nel confronto internazionale, il numero di lavoratori equivalenti a tempo pieno sulla popolazione.<sup>[16]</sup> Storicamente, per l'Italia l'indicatore composito del dominio «lavoro» aumenta nel tempo e vede quattro interruzioni strutturali negli anni 1913, 1936, 1957 e 1976 che rivelano cambiamenti sensibili nel valore medio di questo indice. Prima del 1913 le condizioni lavorative non migliorano significativamente.<sup>[17]</sup> Il periodo fascista non migliora le condizioni di lavoro: un modesto aumento dell'indice è osservabile fino all'inizio della guerra ma, durante il conflitto, torna indietro. È solo dopo la Seconda guerra mondiale che l'indice inizia una crescita continua che si ferma solo nella prima metà degli anni Ottanta;

successivamente, il suo andamento si deteriora lentamente.<sup>[18]</sup>  
A partire dagli anni Novanta, la piattezza dell'indice composito è principalmente determinata da una netta diminuzione del tasso di copertura INAIL e dall'aumento del numero di infortuni, unitamente a un rallentamento del tasso di crescita dei lavoratori a tempo pieno equivalenti.<sup>[19]</sup>

Per quanto riguarda il dominio del benessere economico, dati e statistiche sulla distribuzione del reddito non sono disponibili dall'Unità d'Italia e per l'intero periodo. Come abbiamo visto sopra nel capitolo sui consumi privati, vi sono però stime dell'indice di Gini sulla distribuzione del reddito e degli indici di povertà assoluta – la quota di popolazione al di sotto di una soglia minima di spesa – per alcuni anni. Una tendenza è quindi ricostruibile e l'intero periodo postunitario può essere suddiviso in quattro sotto-periodi principali. Il primo va dall'Unificazione italiana agli inizi del XX secolo, nel quale non si rivela un aumento significativo del benessere economico, con un salto moderato nel primo decennio del Regno d'Italia, dovuto principalmente al processo di Unificazione in corso. Il secondo sotto-periodo inizia con l'età giolittiana e continua fino alla fine della Seconda guerra mondiale. In quell'arco di tempo, si osserva un lento aumento del benessere economico dovuto principalmente alla riduzione della quota della popolazione al di sotto della soglia di povertà assoluta, cui fa seguito il crollo dovuto alla guerra. Il fascismo non porta il miglioramento auspicato e propagandato. Dietro alla propaganda e all'enfasi «agraria» del regime non si verifica alcun miglioramento delle condizioni economiche della

popolazione, ma, al contrario, un dono fatto ai proprietari terrieri – il vero sostegno del regime fascista. È solo dopo la Seconda guerra mondiale che l'economia del paese inizia a crescere ma sarà solo dagli anni Sessanta che la crescita consentirà una redistribuzione alla popolazione più povera e ai ceti meno abbienti. L'indice continua a salire fino agli anni Novanta, grazie alla crescita del reddito, alla diminuzione della disuguaglianza nella sua distribuzione e alla riduzione del tasso di povertà assoluta. Dagli anni Novanta, l'indicatore composito di benessere economico non aumenta più, nonostante il PIL pro capite continui a crescere, ancorché ad un passo ridotto, in ragione dell'aumento della disuguaglianza di reddito. Nell'ultimo decennio, infine, la stagnazione (prima) e la crisi (dopo) riportano il benessere economico italiano ai livelli degli anni Ottanta.

Per quanto riguarda l'indice composito della partecipazione politica sono disponibili i seguenti indicatori elementari, che coprono solo alcuni degli aspetti sopra descritti: la *popolazione ammessa al voto*; l'*affluenza alle urne* e la *distanza tra il primo e il secondo partito politico* in termini di voti. L'evoluzione storica dell'indice richiama la storia politica italiana, che può essere suddivisa in tre periodi principali. Il primo periodo va dal 1861 al 1913. Il parlamento è eletto da una percentuale molto esigua della popolazione, approssimativamente solo da maschi di età superiore ai 25 anni, alfabetizzati o abbastanza ricchi (gli elettori devono pagare un certo ammontare di tasse).<sup>[20]</sup> Nel 1913 il diritto di voto viene esteso a quasi tutti i maschi adulti, ma dopo la presa del potere fascista nel 1922, l'indice, com'è

ovvio, ritorna ai valori preguerra. Dal 1945, anche le donne possono votare e dal 1946, con il passaggio alla Repubblica parlamentare e l'approvazione della Costituzione nel 1948, la partecipazione politica aumenta considerevolmente. Nel 1975, viene abbassata a 18 anni l'età per votare. Così, per tutto il periodo del dopoguerra e fino alla fine degli anni Ottanta, osserviamo un aumento dell'affluenza dovuto alla crescente partecipazione dei cittadini. Per contro, a partire dagli anni Novanta, si osserva una tendenza decrescente dell'indice fino agli anni recenti, che rispecchia la crescente astensione degli elettori e la disaffezione nei confronti della politica.

Per quanto riguarda il dominio «sicurezza», vengono considerati i seguenti indicatori (espressi in termini pro capite): il *numero di crimini, di omicidi, di furti, di rapine, di truffe e frodi e di resistenza alla violenza*. L'indice del dominio mostra fasi positive e negative che si alternano, almeno fino agli anni Cinquanta; in seguito, sembra mostrare un sentiero tendenzialmente in via di peggioramento, con qualche oscillazione. Certo, alla luce di questi dati, potremmo chiederci se oggi siamo meno sicuri dei nostri antenati. Tuttavia, per dare un'interpretazione corretta dell'indice è necessario tenere conto di come la legislazione sul crimine in Italia si è modificata nel tempo.<sup>[21]</sup> Possiamo osservare due cadute principali e un picco nella sua tendenza. Il picco corrisponde al periodo fascista della dittatura; in effetti, in quello stato di polizia, lo stato di diritto è fortemente depotenziato e aumenta fortemente il disincentivo di entrare in contatto con la legge. Le due cadute avvengono negli anni Settanta e Novanta e

registrano diversi cambiamenti nella legislazione e nel «sentire» sociale. Durante gli anni Sessanta e Settanta assistiamo a un aumento della conflittualità sociale e politica. Inoltre, la «rivoluzione» culturale portata dal movimento femminista cambia notevolmente il ruolo e i diritti delle donne in Italia e il modo in cui la violenza sulle donne viene giudicata (e perseguita). Di conseguenza, osserviamo che l'introduzione di nuove definizioni legali di reati e la nuova consapevolezza della società fa aumentare drammaticamente il numero di crimini segnalati. Pertanto, erano gli italiani meno sicuri dopo gli anni Settanta? Certo non le italiane. Se escludiamo gli atti di terrorismo, la risposta è sì e no. No, in termini di numero di atti di violenza in tutto il paese, dal momento che presumibilmente le donne sono state abusate anche prima che la definizione del crimine fosse legalmente istituita. Sì, in termini di percezione del crimine, dal momento che la violenza considerata normale dieci anni prima era inaccettabile dieci anni dopo. Allo stesso modo, la forte caduta della serie di indici compositi negli anni Novanta è dovuta principalmente a un cambiamento culturale, tecnologico e demografico nel paese – la percezione della corruzione e la sua criminalizzazione, i reati di pirateria informatica, l'introduzione del concetto di «immigrazione illegale» – che aumenta il tipo e il numero di crimini denunciati. Di nuovo, siamo meno sicuri dei nostri nonni? Forse sì, in termini di percezione che abbiamo della società, in relazione alle insicurezze sociali e alla paura del crimine.



Per quanto riguarda il dominio «ambiente», l'indicatore può essere composto dai seguenti indici: l'abbondanza del *numero di specie animali*, ovvero la variazione di quel numero; le *emissioni di CO<sub>2</sub>* (anidride carbonica) e di *SO<sub>2</sub>* (anidride solforosa), il *numero di nuove costruzioni*. L'abbondanza di specie misura il *grado di biodiversità* (l'indice cresce al suo diminuire), mentre le emissioni di gas e gli investimenti nell'edilizia indicano il deterioramento delle risorse (aria e suolo), ove il numero di nuove costruzioni riflette il consumo di suolo, per cui gli indici peggiorano al crescere dei valori. L'indice composito mostra un evidente peggioramento (e quindi un aumento) fino al primo dopoguerra, con il consolidarsi dello sviluppo industriale. Il periodo tra fine Ottocento e inizio del XX secolo, gli anni Venti e Trenta e poi gli anni Cinquanta sono caratterizzati anche dalla bonifica di parte del territorio agrario italiano. Il generale peggioramento dell'indice continua fino alla fine del XX secolo, seguito da un debole cambiamento nel trend dovuto alla crisi seguita al 2008, che determina un rallentamento dell'attività edilizia e industriale e si riflette in un miglioramento dei parametri.<sup>[22]</sup>

Per quanto riguarda, infine, il dominio «ricerca e sviluppo», i dati disponibili partono dal 1970. L'indice composito vede indicatori quali: la *quota dei brevetti italiani* rispetto ai brevetti di USPTO (*United States Patent and Trademark Office*), il *rapporto tra investimenti in ricerca e sviluppo (R&S) sul PIL* e la *quota di ingegneri sugli studenti universitari totali*.<sup>[23]</sup> L'indice mostra un andamento crescente fino al picco del 1990, come conseguenza del più alto valore nel rapporto tra investimenti



in R&S e PIL. Nel 1995 l'indice mostra una caduta rilevante, raggiungendo livelli simili a quelli degli anni Ottanta, principalmente a causa della riduzione del rapporto tra investimenti in R&S e PIL. Dopo alcuni anni di recupero instabile con continui saliscendi, l'indice torna alle scarse prestazioni dal 2005 al 2009. Questo risultato complessivo riassume un declino incontrovertibile della capacità innovativa italiana, misurata dai brevetti, accanto a una deludente spesa pubblica – e quasi inesistente spesa privata – in R&S.

Ora, gli indici dei vari domini illustrati sopra presentano differenti correlazioni con l'andamento del PIL che, per giunta, cambiano nel tempo. Il PIL mostra una marcata correlazione positiva con il benessere economico, la salute, l'istruzione, il lavoro, la partecipazione politica e il dominio «ricerca e sviluppo». Al contrario, sicurezza e ambiente sono correlate – negativamente la prima e molto negativamente la seconda – al PIL. Tali relazioni cambiano in modo drammatico se dividiamo il periodo complessivo nei cinque sotto-periodi – le «fasi dello sviluppo» – individuati nel capitolo 2. I valori di correlazione riferiti al sotto-periodo 1861-1913 sono simili, sebbene molto più deboli, con la sola eccezione del dominio del lavoro, la cui correlazione con il PIL non è significativa. Nel ventennio interbellico tutte le correlazioni diventano particolarmente deboli, con la sola eccezione del dominio della partecipazione politica, che rivela una forte tendenza negativa con il PIL. Il periodo postbellico, al contrario, è caratterizzato da valori di correlazione molto forti: una relazione altamente positiva si

verifica per il benessere economico, la salute, l'istruzione, il lavoro, la partecipazione politica e la ricerca e sviluppo, mentre essa è molto negativa per sicurezza e ambiente. Ciò non fa che rivelare che la rapida crescita economica dopo la Seconda guerra mondiale ha avuto come conseguenza negativa un profondo deterioramento del benessere ambientale. Fino al 2000 osserviamo un altro cambiamento rilevante: nessuna serie esprime una correlazione molto positiva – solo la salute e l'istruzione mostrano una correlazione significativa – mentre la partecipazione politica e l'ambiente sono fortemente correlati negativamente. Questo potrebbe essere un segnale del fatto che la crescita del benessere economico in quell'ultimo periodo, non solo per l'ambiente ma anche per il benessere sociale, diminuisce. In realtà il dominio ambientale negli anni della Grande Recessione – dopo il 2008 – «migliora», a testimoniare il carattere predatorio della produzione. È interessante notare che il benessere economico e l'istruzione sono gli unici domini che mostrano un'alta e significativa associazione positiva con il PIL in tutti i sotto-periodi.

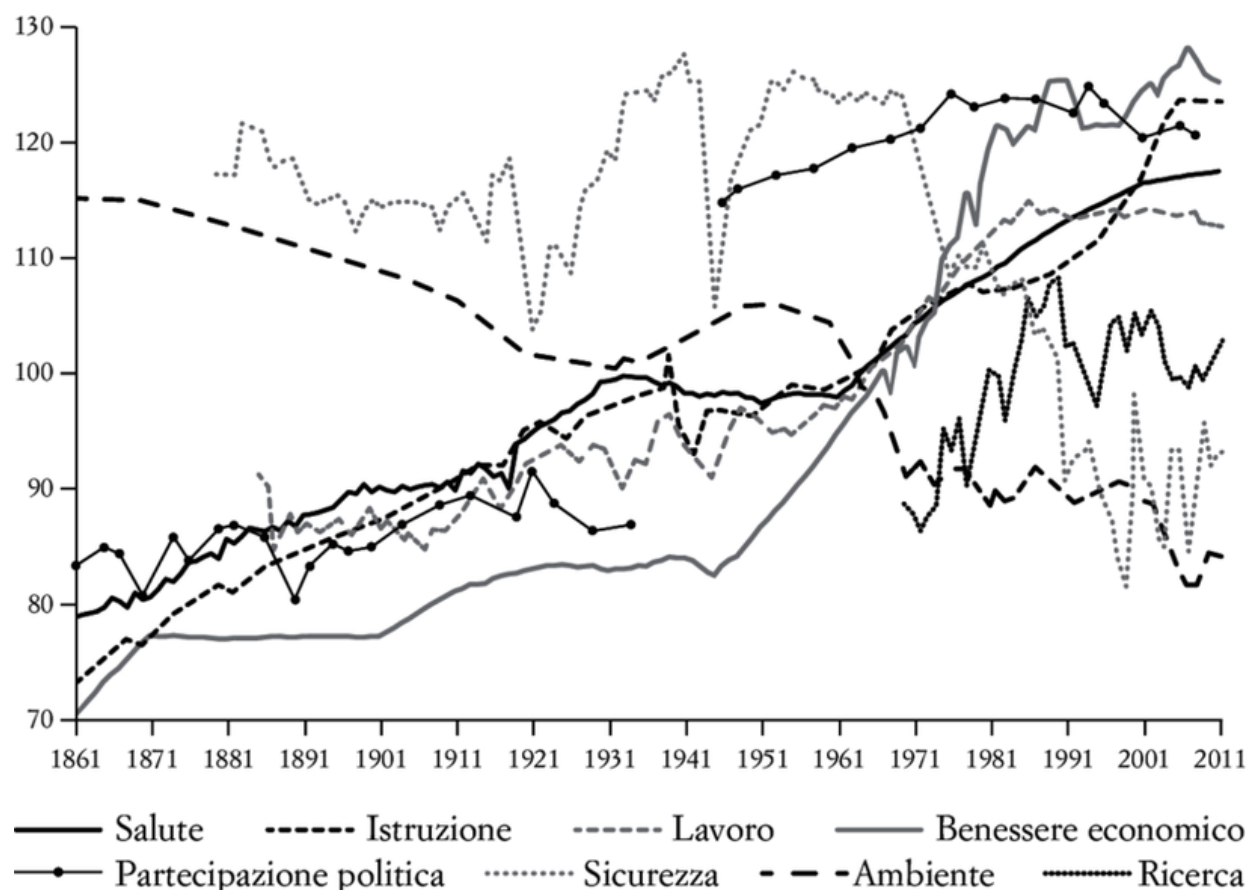
Considerando l'intero periodo, i cambiamenti relativi sono molto alti: il benessere economico è aumentato del 79% e l'istruzione del 69%, mentre sicurezza e ambiente registrano variazioni negative rispettivamente del 20 e del 27%. Possiamo quindi affermare che la crescita italiana è stata «avvelenata», ossia non sostenibile. In effetti, il dominio ambientale cresce durante gli anni della Grande Recessione, quando il PIL diminuisce; ancora peggio vanno gli andamenti di sicurezza e condizioni di lavoro. In realtà, il contributo positivo dell'istruzione, anche se

ancora al di sotto della media europea, si riduce notevolmente se si considera il dominio «ricerca e sviluppo». Se è vero che ci stiamo muovendo verso una «società della conoscenza» – una società che apprende – allora il collasso verificatosi a partire dagli anni Novanta è allarmante. Inoltre, che il dominio ambientale sia negativamente correlato al PIL fornisce avvertenze sulla sostenibilità a lungo termine degli attuali processi produttivi. Esso segnala come sarà difficile la crescita negli anni a venire, gettando dubbi sulla sostenibilità intergenerazionale del processo.

Se, infine, esaminiamo la soddisfazione *soggettiva* per la vita in Italia raccolta da Veenhoven (2014), osserviamo che questo indice migliora fino al 1991, quando raggiunge il suo apice e poi diminuisce. L'*indice di felicità* rivela un'evidenza che rafforza i sospetti sul peggioramento del benessere negli anni più vicini a noi. Se crediamo che un «cruscotto di indicatori» sia in grado di riportare qualcosa sulla situazione italiana, questo ci dice che intorno all'anno 1990 il paese sembra aver raggiunto una soglia oltre la quale ogni ulteriore aumento del benessere economico non si traduce nell'aumento di altri indicatori (salute, sicurezza, lavoro e politica). Si può anche notare che intorno all'anno 1950, due domini cambiano la loro relazione con il PIL: l'ambiente passa da una correlazione positiva a una negativa, la salute da nessuna correlazione alla correlazione positiva e il lavoro dalla correlazione negativa e nulla a una correlazione positiva. Inoltre, dopo il periodo degli «anni di piombo», il dominio della sicurezza cambia anche il suo

rapporto con il benessere economico, passando da una correlazione quasi nulla ad una negativa.

Naturalmente, non stiamo affermando che stavamo meglio in passato e che dopo tutto «era meglio quando si stava peggio», ma occorre ammettere che perseguire, come obiettivo, solo la crescita del PIL ci rende simili ai criceti che corrono freneticamente nella ruota: lavoriamo più duramente per essere in grado di produrre di più e consumare di più, ma non di stare «meglio». La riconsiderazione dell'idea del PIL come misura della nostra vita è accompagnata dalla ricerca di indicatori di benessere che dovrebbero condurci dal vivere al lavoro e consumare verso un *buen vivir*. Il PIL rappresenta infatti il mercato che – a volte è utile ricordare – è solo una parte della nostra vita e in grado di assegnare un prezzo a tutte le merci, ma non un valore alle merci. Si legge spesso che l'aumento del reddito disponibile di ogni essere umano ha effetti profondi sull'aspettativa di vita, sul declino della mortalità infantile e sull'alfabetizzazione, ma solo perché esso rende possibile il loro realizzarsi. Il denaro è fondamentalmente solo una parte della vita; ci sono cose che non possono essere misurate o materializzate (in un certo senso è vero che il PIL considera tutto ciò che ha un prezzo, ma non un valore: in fondo però proprio per questo venne costruito).



**FIGURA 1. Andamento degli indici compositi degli otto domini del benessere**

Considerando solo il PIL pro capite, l'Italia sembra essersi avvicinata ai paesi di prima industrializzazione. Guardando altri indicatori di benessere (aspettativa di vita alla nascita, mortalità nei primi cinque anni di vita, alfabetizzazione), questa convergenza è stata pienamente attuata. La crescita materiale ha senza dubbio rivoluzionato le nostre vite e l'uso del tempo, anche se spesso a scapito della sostenibilità: ambientale e sociale, in primo luogo, ma anche legata alla qualità della vita (in particolare, sicurezza e condizioni di lavoro). Abbiamo cercato di «avere la nostra fetta di torta e mangiarla», spesso delegando ad un mercato che si è rivelato

inefficiente, producendo troppo (inquinamento) e troppo poco (ricerca), compromettendo così il futuro delle giovani generazioni. Solo un approccio multidimensionale consente di recuperare e valutare questa prospettiva fondamentale.

## 1.2. Il «benessere» delle tante Italie

La variegata composizione<sup>[24]</sup> dell'assetto territoriale italiano è frutto di una serie di vicende storiche che hanno portato all'Unificazione politica regioni e aree che condividevano una tradizione classica unica ma che, dalla caduta dell'Impero romano, erano state generalmente divise, spesso sotto il controllo di potenze straniere, o in forme di autogoverno per secoli in conflitto esplicito o latente fra loro. Queste divisioni territoriali sono tutt'oggi spesso ben distinguibili nell'assetto socioeconomico e nelle differenze culturali del paese.

L'Italia è infatti il paese, tra quelli europei, con il maggior divario territoriale in termini economici, dove il Nord (una parte di esso) compete in termini di ricchezza e produttività con le aree più avanzate del Centro e Nord Europa e fa parte della cosiddetta *Blue Banana*, mentre il Sud presenta livelli di sviluppo economico in linea con la Grecia. Nel 2016 il PIL pro capite della Lombardia doppiava quello del Mezzogiorno. Simili differenze si registrano nella spesa finale delle famiglie. Queste differenze, però, celano insidie interpretative. Il Meridione risulta infatti mediamente più terziarizzato del resto del paese e questo parrebbe in contrasto con le scarse *performance* in termini di PIL pro capite e occupazione. Si tratta

tuttavia della distorsione dovuta alla preponderante importanza del lavoro nei pubblici uffici nel Mezzogiorno rispetto al Nord Italia.<sup>[25]</sup> Non sono tuttavia solo valori sintetici dell'economia come il PIL pro capite, il livello dei prezzi o la produttività a differenziare il paese territorialmente. Ci sono anche aspetti quali il *capitale sociale* per il quale sostanziali differenze si riscontrano – all'Unità, ma sono probabilmente tuttora esistenti – in tutti i principali indicatori con una chiara correlazione con lo sviluppo economico territoriale (Putnam, 1995; Helliwell e Putnam, 1995; Sabatini, 2009).<sup>[26]</sup>

È quindi importante guardare da diverse angolature alle differenze territoriali italiane, alla somiglianza tra aree del paese e alla loro minore o maggiore convergenza nel corso del centocinquantesimo postunitario. Se già la letteratura storico-economica e vari contributi prodotti intorno al progetto per i centocinquantesimi anni dall'Unità (Baffigi, 2015) hanno preso in esame le differenze territoriali (Felice, 2013, 2017; Vecchi, 2011, 2017), anche gli studi sviluppatisi intorno al progetto *Beyond GDP* avviato nel 2007 dalla Commissione europea, declinato in Italia da Istat nel *Benessere Equo e Sostenibile* (BES) citato sopra, sono d'aiuto, come è stato mostrato in un'applicazione su dati a livello regionale, limitata agli anni censuari, da Chelli et al. (2018).<sup>[27]</sup> Le pagine che seguono – che riprendono quello studio – si differenziano dagli approcci e dai lavori esistenti perché, come vedremo, si cerca di rileggere le differenze territoriali italiane non partendo dalle classiche differenziazioni territoriali Nord-Centro-Sud-Isole, area tirrenica-area adriatica-aree non marittime, ma attraverso un

approccio *cluster* mirato a determinare «quante Italie» vi siano state nel tempo e se tali Italie siano mutate negli anni. E per fare ciò si utilizza, per l'appunto, l'approccio multidimensionale legato al BES: sfruttando l'idea delle *diverse dimensioni dello sviluppo*, identificando *gruppi (cluster)* di regioni omogenee per ciascuna componente. A seconda della disponibilità dei dati, si attinge a quanto detto sopra riguardo alla scelta dei «domini» e degli indicatori utili ad esaminare l'evoluzione del BES delle regioni italiane nel tempo.

Come vedremo, si può identificare una «molteplicità di Italie» a seconda della *dimensione del benessere* di interesse considerata. Ciò che emerge da questo tentativo di leggere lo *sviluppo multidimensionale* italiano dall'Unità partendo dai dati è una convergenza di lungo periodo tra le zone più arretrate e quelle più avanzate del paese nelle condizioni di salute e dei livelli educativi. Allo stesso tempo, però, si osserva una netta divergenza (interrotta solo da un breve periodo di convergenza nel secondo dopoguerra) dal punto di vista economico. Le Italie che all'Unità appaiono particolarmente lontane e differenziate, seguendo però schemi legati solo parzialmente agli stati preunitari o alla latitudine, tendono a una polarizzazione su base latitudinale già nel secondo dopoguerra. In questo, il significativo ritardo del Meridione all'Unità e fino agli anni Cinquanta in termini di istruzione e di distribuzione della terra (e, di conseguenza, di organizzazione del lavoro agricolo) appare essere il principale indiziato del perpetuarsi dei disequilibri territoriali.



Per necessità di compattezza espositiva presentiamo i risultati solo per gli anni 1871, 1911, 1931, 1951, 1971, 2011, che risultano essere anche momenti chiave dello sviluppo economico italiano. Nello specifico, il 1871 è, come già detto, il primo anno per il quale si ha un Censimento territorialmente omogeneo della popolazione. Il 1911 è quello dell'ultimo Censimento a ridosso della Grande Guerra che chiude di fatto il primo periodo postunitario al termine del quale alcune delle differenze economiche territoriali nel paese sono già parzialmente emerse, mentre quelle educative e di salute sono lungi dall'essersi ridotte considerevolmente. Il 1931 è l'anno in cui si ebbe il primo Censimento durante il fascismo ed è dunque un significativo passaggio. Il 1951, dopo la Seconda guerra mondiale, è il punto di partenza per tutte le considerazioni sul «miracolo» fino agli anni Settanta. Il 1971 è l'apice della fase di crescita e identificato abitualmente con l'anno di minore divario economico fra le zone del paese. Infine, il 2011 dopo la crisi e dopo 20 anni di stagnazione ci dà l'immagine del paese che non cresce più.

Come detto, partendo dalla considerazione che il benessere non sia adeguatamente misurabile attraverso un unico indicatore sintetico, consideriamo una molteplicità di ambiti e tematiche socioeconomiche che nel loro insieme contribuiscono a definire un'idea di sviluppo più complessa e multidimensionale. Tenendo presenti i vincoli richiamati sopra, ci focalizziamo sulle seguenti dimensioni: salute, educazione, lavoro, economia, partecipazione politica e ambiente, già descritte (ogni dimensione viene rappresentata

attraverso una molteplicità di indicatori). Com'è ovvio, i cluster regionali varieranno tra domini e tra periodi temporali all'interno dello stesso dominio sia nel numero che nella distanza, rendendo evidente come vi siano varie Italie e quanto esse mutino nel tempo.<sup>[28]</sup> Le dimensioni del benessere importanti afferiscono sia alla sfera economica (benessere economico e lavoro) sia alla sfera del «capitale umano» in senso lato (salute, educazione e partecipazione politica) sia a quella dell'ambiente. Si tratta quindi di sei aspetti cruciali del benessere individuale e collettivo. Questi diversi aspetti dello sviluppo italiano devono però essere inseriti nel quadro dei divari quale risulta dalla distribuzione territoriale del PIL pro capite che, pur con le critiche richiamate, rimane la pietra miliare nello studio della crescita economica di una nazione.

Partiamo dal lavoro, dacché lo sviluppo ha in esso (l'occupazione) un elemento fondante. Gli indicatori per descrivere la dimensione lavorativa dello sviluppo sono: il tasso di attività, il tasso di occupazione nell'industria, il tasso di occupazione in agricoltura, il PIL per occupato, il numero di lavoratori sul totale dei residenti e la percentuale di lavoro minorile maschile. Dal punto di vista storico, sotto il profilo del lavoro, lo sviluppo italiano sembra caratterizzato da una crescente disomogeneità tra le regioni e le aree man mano che il sistema si evolve da uno prettamente agricolo verso uno incentrato dapprima sull'industria e poi verso i servizi sempre più avanzati. In Italia si assiste ad una *clusterizzazione* delle regioni, che vede le regioni del Centro-Nord con l'inclusione del Lazio – dapprima contraddistinte da una agricoltura avanzata e poi,

dagli anni Cinquanta, avviate verso un'economia altamente industrializzata – contrapporsi a due distinti cluster meridionali dove le regioni adriatiche hanno *performance* migliori rispetto alle altre aree del Sud.

Molto evidente è come l'Italia, fondamentalmente omogenea fino alla Grande Guerra – dal punto di vista degli *indicatori del lavoro* –, si ritrovi, fino alla Seconda guerra mondiale, fortemente differenziata tra il Nord, trainato dal Triangolo industriale, e il Centro-Sud. Tale spaccatura si mantiene, nonostante la convergenza economica che prende piede nel dopoguerra, e si accentua ulteriormente dagli anni Ottanta in poi. A partire dal 1971 comincia a delinearsi tra le regioni più avanzate un raggruppamento di quattro regioni geograficamente distanziate, corrispondente a Lombardia, Friuli-Venezia Giulia, Valle d'Aosta e Lazio, che connota le regioni con un'elevata quota dei servizi più innovativi.

Sebbene, come detto, lo sviluppo di un paese non si debba ridurre alla mera analisi del PIL (o del PIL pro capite), è indubbio che la componente economica abbia una importanza notevole. Il prodotto genera beni e servizi e, grazie all'aumento dei redditi, favorisce la possibilità di accedere a beni e servizi di diversa natura. In questo caso, la *condizione economica*, essendo un elemento fondante della capacità di spesa individuale e familiare, definisce la qualità materiale e immateriale della vita delle persone.

L'Italia, già nel primo decennio dopo l'Unità, si presenta con un marcato dualismo dello sviluppo economico tra una parte

delle regioni settentrionali e le altre che, nella sostanza, ritroviamo ai giorni nostri, con le eccezioni dell'Abruzzo e dell'Emilia-Romagna, che hanno seguito le traiettorie dello sviluppo più avanzato del Nord, mentre la Campania tende ad accomunarsi col gruppo delle regioni meridionali più arretrate (un processo in cui le prime registrano un minor peso relativo dell'agricoltura a favore di una quota, crescente nel tempo, più rilevante dei servizi che vanno a sostituire la componente industriale). Dentro a questa divisione, poi, ve n'è una tra aree di pianura e basso-collinari, urbanizzate e aree alto-collinari e montane, generalmente rurali. Se, prima della Grande Guerra, l'Italia appare sostanzialmente divisa dalla dorsale appenninica settentrionale, tale divisione assume una netta marcatura longitudinale dopo la Seconda guerra mondiale. Le linee sostanziali del quadro attuale sono evidenti già negli anni Cinquanta, pur con qualche differenziazione negli anni Settanta: solo l'Abruzzo sembra distaccarsi da un percorso di sviluppo economico inizialmente tipico del Sud (anche se solo nelle aree urbanizzate), ma che oggi sembra avere caratteristiche più simili a quelle delle più dinamiche regioni del settentrione d'Italia.

Consideriamo ora *lo stato di salute*, un indicatore che, come veniva ricordato sopra, è fondamentale nel valutare lo stadio di sviluppo di una popolazione.<sup>[29]</sup> Ai nostri fini, approssimiamo lo stato di salute combinando i dati sulla mortalità infantile sia con i valori dell'*aspettativa di vita alla nascita* che con le misurazioni relative all'*altezza corporale media maschile* registrata alla leva militare. Forti dissimilarità

all'Unità si riscontrano nei parametri riguardanti la salute della popolazione.<sup>[30]</sup> Dopo l'Unità inizia un lento processo di avvicinamento da parte delle regioni meridionali a quelle del Nord. Se nel 1871 l'aspettativa di vita alla nascita era di circa 30 anni, in un secolo e mezzo essa è quasi triplicata. Nonostante il divario economico, le regioni più povere hanno recuperato terreno in tutti questi indicatori (anche se permangono significative differenze in termini di altezza corporale). Tuttavia, tale processo virtuoso di convergenza ha subito un arresto con la crisi del 2008 che ha riportato le regioni a divergere (Egidi e Demeru, 2016), dacché quelle più povere hanno subito un peggioramento più accentuato delle condizioni di salute.

All'Unità l'Italia presenta una situazione piuttosto frammentaria dello sviluppo della componente *salute* della popolazione, potendosi individuare fino a cinque raggruppamenti delle regioni. Come documentato da molti studi, le condizioni di salute sono precarie soprattutto al Centro-Sud, in particolare per gli abitanti del Lazio e della Basilicata dove, rispetto alle restanti regioni meridionali, i tassi di mortalità infantile sono più alti e le aspettative di vita più ridotte. Al Nord, invece, sono le regioni occidentali a godere del miglior stato di salute, anche perché il *cluster* regionale del Nord-Est è ancora caratterizzato da più elevati valori della mortalità infantile. Col tempo si assiste ad un progressivo riavvicinamento delle differenze relative tra le regioni tanto che ad oggi è possibile individuare due macro-aree corrispondenti al blocco delle regioni del Centro-Nord contro il

raggruppamento delle regioni meridionali, con l'esclusione della Sardegna che presenta tratti più marcati di similarità con l'altro *cluster*. Si noti che, sebbene differenziata all'inizio, già nel 1911 l'Italia presentava una quasi identica distribuzione delle regioni in due gruppi. In entrambi i casi, il Centro-Nord appare caratterizzato da aspettative di vita alla nascita ben più alte di quelle registrate nel Meridione, dove relativamente peggiore risulta anche la distribuzione della mortalità infantile. A fronte di un appiattimento delle differenze nel tempo, le divergenze regionali con riguardo a quest'ultimo elemento appaiono più marcate negli anni più recenti.

Guardiamo ora all'istruzione. La dimensione dello sviluppo connessa all'istruzione si può misurare mediante il *tasso di alfabetizzazione* della popolazione con più di 15 anni, il *tasso di iscrizione alla scuola primaria* e il valore atteso degli *anni di istruzione*. I valori del Meridione in fatto di istruzione rimarranno particolarmente inferiori a quelli del Nord fino alla Prima guerra mondiale nonostante i tentativi di riforma dell'istruzione stessa attuati dai vari governi. Come riportato in Zamagni «la “soglia educativa” era all'Unificazione abbondantemente superata solo nel Triangolo industriale» (2002, p. 152) e, «senza dubbio, la legge Casati funzionò invece assai male sul lato dell'obbligatorietà dell'istruzione. Come è possibile che ancora nel 1951, a distanza di quasi un secolo dalla promulgazione della legge, si avessero regioni con proporzioni tra un quarto e un terzo di analfabeti?» (2002, p. 154). Rispetto ad un iniziale *catching-up* tra le regioni per cui, dall'Unità alla Prima guerra mondiale, si passa da tre a due

cluster complessivi, le divergenze regionali si accentuano di nuovo negli anni successivi, come rileva il Censimento del 1931. In generale, la qualità dello sviluppo della dimensione relativa all'istruzione degrada man mano che dal Nord ci muoviamo verso il cluster meridionale. Nel dopoguerra l'istruzione torna a svolgere un ruolo trainante per il raggiungimento di standard omogenei di sviluppo e il superamento delle diseguaglianze tra le regioni italiane, pur permanendo il ben noto dualismo di fondo tra il Centro-Nord, in posizione di predominanza, e il Meridione, con un posizionamento temporalmente più instabile della regione Marche. Le divergenze tra cluster appaiono ridotte nel 1971. In seguito, il quadro subisce un progressivo deterioramento fino all'emersione nel 2011 di una terza Italia che vede Calabria e Basilicata accomunate nelle *performance* peggiori degli indicatori della dimensione educativa dello sviluppo regionale italiano.<sup>[31]</sup>

Tra le dimensioni rilevanti dello sviluppo di una giurisdizione territoriale, sia essa nazionale o regionale, includiamo la *partecipazione politica*. Essa, infatti, è un indicatore di benessere poiché può esprimere quanto gli individui partecipino alla società in cui vivono. Per la descrizione della dimensione sociopolitica dello sviluppo abbiamo impiegato la *percentuale degli aventi diritto al voto*, il *tasso di partecipazione al voto* e la *differenza percentuale al voto tra primo e secondo partito*. Questa dimensione dello sviluppo è quella che si manifesta come la più volatile tra quelle esaminate. Il numero e la composizione dei cluster sono

variabili nei diversi censimenti considerati ed è difficile individuare delle traiettorie che indichino un superamento delle divergenze subregionali e una più evidente omologazione regionale. Escludendo il periodo fra le due guerre, il Meridione pare essere sempre stato un *cluster* a sé stante, caratterizzato da bassa partecipazione al voto anche se generalmente in linea con il trend nazionale.

Infine, guardiamo alla *qualità dell'ambiente*, dimensione dello sviluppo per la quale si possono considerare gli indicatori: *emissioni di anidride solforosa* (SO<sub>2</sub>) e *densità di abitazione* per superficie territoriale, ossia la «cementificazione». Per quanto il raggruppamento territoriale che emerge nel primo decennio postunitario resti immutato fino all'ultimo Censimento del 2011, si evidenzia una certa volatilità nelle caratteristiche condivise delle regioni anche se l'asse regionale che parte dalla Calabria e che, passando per la Basilicata e la Puglia, risale su per l'Adriatico fino alle Marche sembra essere accomunato da un percorso di sviluppo omogeneo nel corso degli ultimi cinquant'anni. Questo *cluster* presenta una combinazione relativamente migliore sotto il profilo ambientale: minori emissioni e più bassi tassi di cementificazione. Piemonte e Liguria si presentano come le regioni con le peggiori caratterizzazioni ambientali; ad esse si sono nel tempo affiancate Lazio e Campania. Per un paese da sempre amato per le sue bellezze, tali differenziazioni hanno importanza e sono da tenere in considerazione.



Il quadro del divario territoriale dello sviluppo regionale italiano sin qui delineato sembra suggerire che si debba parlare di *molteplici Italie*. La sola differenziazione tra regioni del Nord e del Sud non è sufficiente a fare emergere una situazione che nella realtà è molto più diversificata e sarebbe una configurazione incompleta sia con riguardo alla concreta evoluzione storica che in relazione alle dimensioni qui esaminate dello sviluppo. In particolare, le varie componenti sembrano aver seguito un andamento spesso non correlato tra loro tanto che, a fronte di una convergenza sotto alcuni aspetti centrali del benessere quali salute e istruzione, nei centocinquant'anni vi è stato un netto processo di divergenza tra il Nord e il Sud in ambito economico ed ambientale. Del resto, quest'ultima differenziazione geografica sembra più un risultato di quanto accaduto tra le due guerre, anche perché prima della Grande Guerra su vari domini appare più discriminante la dorsale appenninica settentrionale. Ad oggi, inoltre, sembra si stia delineando un sentiero di sviluppo che vede alcune delle regioni del Nord, che hanno seguito traiettorie di sviluppo incentrate sull'adozione ed espansione dei servizi più avanzati e tecnologici (*in primis* la Lombardia), differenziarsi dal resto d'Italia per proiettarsi verso traiettorie simili a quelle del Nord Europa. Di contro, regioni del Centro Italia che sembravano avviate a convergere verso tipologie di sviluppo tipiche del Nord Italia, tra cui emblematico il caso delle Marche, sembrano arretrare su più fronti delle diverse dimensioni considerate.

In definitiva, è possibile sostenere che lo sviluppo regionale italiano non abbia seguito un andamento lineare ma che, anzi, le condizioni di partenza abbiano giocato un ruolo determinante e per esse sembra anzi valere «l'effetto San Matteo». In particolare, la Provvidenza – ossia il mercato – solo in apparenza sembra aver permesso alle regioni di convergere, laddove invece permane un dualismo che in taluni casi si è trasformato in una molteplicità di traiettorie. Le aree dove i settori avanzati sono in espansione sono destinate a tassi di crescita più ampi rispetto a quelle regioni che, legate a settori più tradizionali, stanno sperimentando condizioni di stagnazione quando non di arretratezza.

Il futuro dello sviluppo potrebbe però avere nei presupposti della non linearità i suoi cardini di cambiamento. In sistemi governati da tali meccanismi, l'intervento di shock idiosincratici, che si diffondono rapidamente attraverso «effetti domino», può rendere imprevedibile la configurazione futura. In particolare, le regioni arretrate potrebbero sfruttare gli effetti di cambiamenti strutturali che ponessero l'innovazione digitale al centro dello sviluppo, senza adagiarsi sull'attesa di interventi automatici dello Stato a sostegno del settore dell'industria manifatturiera più tradizionale. Dovrebbe essere accresciuta la creazione di capitale sociale – attraverso un paradigma dello sviluppo contraddistinto da una molteplicità di imprese, anche di piccole dimensioni, con servizi molto specializzati e ad elevato contenuto tecnologico – ed umano. E questa, a nostro avviso, appare la strada più

promettente da percorrere se si vogliono superare i divari territoriali.

---

[1] Lo «star bene», concetto per il quale gli economisti usavano un tempo il termine *welfare*, avendo questo assunto connotazioni troppo specifiche, viene oggi definito con quello di *well-being*. Questo viene oggi associato alla felicità, comunque la si definisca o misuri (Easterlin, 1974).

[2] La prima è l'impostazione seguita dalla cosiddetta *economia ambientale*, mentre la seconda è quella che caratterizza l'*economia ecologica*. Per la prima l'ambiente è dato e gli unici tipi di «capitale» necessari per la produzione sono quello fisico, riproducibile, e quello umano. La seconda vuole includere l'ambiente nel processo produttivo, come *capitale naturale* non riproducibile. Il capitale naturale fornisce «servizi» come la regolazione del clima e dei gas atmosferici, il bello e il cattivo tempo, le stagioni, la decomposizione e l'assorbimento dei rifiuti, i fiumi e le sorgenti, le inondazioni, la formazione del terreno e dei suoli, l'impollinazione, i cui costi non sono stimabili e non sono solo direttamente «economici». La perdita di questi servizi – che non hanno un prezzo di mercato, sono non negoziabili e non calcolati nel PIL – crea una perdita netta per le generazioni presenti e future. Un aspetto della discussione tra gli economisti è come valutare, ad esempio, l'effetto delle attività economiche e umane sul clima. La discussione, se impostata secondo una logica di confronto tra costi e benefici, è imperniata sulla valorizzazione economica di fattori e servizi che non hanno un prezzo propriamente inteso, anche perché sono perlopiù *beni comuni* che, per definizione, non hanno un prezzo (determinato dall'incrocio tra domanda e offerta). Le limitazioni di tale approccio sono evidenti per quanto si sia cercato di attribuire valore economico a *beni* che sono tali pur non essendo *economici*.

[3] Come è ormai divenuto evidente, il cambiamento climatico indotto dalle attività umane sta provocando effetti ineludibili, che vanno affrontati e il cui trattamento avrà un costo. Il continuo aumento della produzione di beni e servizi, che necessita di un crescente apporto di energia per la cui

generazione l'emissione di gas serra sta divenendo insopportabile, nonché un sempre maggiore consumo di suolo, stanno portando a un collasso ecologico che provoca rapide estinzioni di massa e alla distruzione irreversibile dell'ambiente naturale.

[4] Gli indicatori soggettivi non si limitano alla valutazione della soddisfazione complessiva, ma si riferiscono anche al soddisfacimento di aspetti specifici della vita, come la salute, il lavoro, i rapporti sociali, la sicurezza personale, le aspirazioni e le aspettative sul futuro.

[5] Diversi tentativi sono stati già proposti in passato. Uno dei più noti, anche se non concepito come indice di benessere, è l'Indice di Sviluppo Umano (HDI) creato nel 1990, che combina reddito pro capite, aspettativa di vita alla nascita, alfabetizzazione degli adulti e iscrizione scolastica in modo invero semplicistico.

[6] Il progetto BES è caratterizzato da un coinvolgimento diretto di varie componenti della società, con l'obiettivo di fornire una «legittimazione democratica» per gli indicatori scelti per rappresentare il concetto di benessere.

[7] Il rapporto *How was life?* fornisce uno sguardo generale su queste tendenze per 25 paesi, concentrandosi su 10 dimensioni del benessere materiale e immateriale: PIL pro capite, salari reali, livello di istruzione, aspettativa di vita, altezza corporea, sicurezza personale, istituzioni politiche, qualità ambientale, disparità di reddito e disparità di genere.

[8] Per l'Italia, Brandolini e Vecchi (2011) e Vecchi (2011) hanno costruito una serie storica di diversi indicatori di benessere a partire dal 1861; Felice e Vasta (2015) hanno calcolato l'indice di sviluppo umano per le regioni italiane nel periodo 1871-2007.

[9] Per esempio, l'idea di avere tempo per fare esercizio fisico dopo una dura giornata di lavoro ha un significato diverso per un contadino che vive nell'era Crispi e per un dipendente che svolge un lavoro sedentario oggi. E ancora, mentre la violenza domestica era in qualche modo tacitamente accettata fino agli anni Sessanta, i cambiamenti nella percezione delle

persone sul ruolo delle donne sono stati seguiti da riforme nella legislazione.

[10] A questi, poi, per completezza, andrebbero aggiunte anche informazioni sulla ricchezza e sulla sua distribuzione.

[11] Per una discussione sui criteri che hanno portato alla scelta degli indicatori e sulla definizione stessa degli indicatori, si rimanda a Ciommi et al. (2017). Per la salute, l'altezza corporale è un riferimento comune per valutare la salute media di una popolazione. Anche la qualità della nutrizione influisce sul benessere fisico e sulla salute: qui consideriamo il consumo (l'assunzione) di calorie totali, di calorie delle bevande alcoliche e di proteine vegetali. Le calorie totali indicano la potenziale energia disponibile (Vecchi, 2011). Le fonti di proteine vegetali (frutta, verdura e cereali) sono ampiamente e facilmente disponibili anche in una società meno sviluppata; pertanto, la quantità consumata di queste proteine può indicare quanto sia ricca una dieta nei macronutrienti.

[12] Una delle cause del rallentamento durante gli anni Trenta risiede nella decelerazione della diminuzione della mortalità infantile. In quel periodo l'Italia sperimentò una fase di isolamento economico e scientifico dal resto del mondo, che impedì di beneficiare del progresso scientifico, come i nuovi farmaci (penicillina e solfonamidici) e della diagnostica, i cui effetti si diffusero in tutta Italia solo negli anni successivi alla guerra. Allo stesso tempo, le calorie medie disponibili diminuirono, principalmente a causa della politica economica autarchica. La piattezza dell'indice di salute negli anni Cinquanta può invece essere ascritta al lento calo della mortalità infantile, e quindi dell'aspettativa di vita.

[13] Come risulta, ad esempio, dalla costante riduzione dell'assunzione di proteine vegetali dovuta ad un maggiore consumo di carne (Tirelli, 2006).

[14] Queste riforme strutturali collocarono l'Italia tra i paesi più sviluppati in termini di istituzioni di sanità pubblica e portarono rapidamente la mortalità infantile e la crescita dell'altezza media individuale, rispettivamente, ai valori minimi e massimi osservati storicamente.

[15] La percentuale di coniugi analfabeti testimonia la capacità di leggere e scrivere, poiché questo indicatore rileva la quota di coniugi che non erano in grado di sottoscrivere i certificati di matrimonio a causa dell'analfabetismo ed è estremamente significativo per gli anni immediatamente successivi all'Unificazione. In seguito, quando l'alfabetizzazione primaria ha iniziato a raggiungere il 100% della popolazione, i progressi nel campo dell'istruzione negli ultimi anni possono essere meglio registrati in base al numero medio di anni di istruzione ricevuta, che può essere considerato un buon indicatore per la fase di istruzione formale completata. Inoltre, includere i dati sulle iscrizioni ai diversi livelli scolastici è utile per raccogliere informazioni sulla tendenza allo sviluppo dell'istruzione e sulla diffusione massiccia dell'istruzione formale. È comunemente accettato che una forza lavoro più qualificata e istruita favorisca il progresso delle società e consenta ai cittadini di godere e beneficiare delle attività culturali e sociali.

[16] Il tasso di attività è il rapporto tra la forza lavoro totale e la popolazione in età lavorativa. Un ulteriore indicatore quantitativo del dominio del lavoro è rappresentato da una misura dei lavoratori a tempo pieno equivalenti, che misura la quantità di ore lavorate per ottenere la quantità totale di produzione senza distinzione tra contratti a tempo pieno o *part-time*, in proporzione alla popolazione. Come indicatori della qualità del lavoro, si può ricorrere ai dati sugli infortuni messi a disposizione dall'INAIL, distinguendo i tipi di incidenti tra quelli che han provocato lesioni permanenti o morte.

[17] L'indice è influenzato dalla bassissima copertura dei lavoratori da parte dell'INAIL.

[18] Il notevole aumento dell'indice è principalmente guidato dalla scomparsa del lavoro minorile e dal miglioramento dei lavori – e dei salari – poco qualificati.

[19] Gli indicatori considerati coprono diversi aspetti dell'evoluzione delle condizioni di lavoro, ma non includono, purtroppo, le modifiche legislative

come il congedo di maternità, la protezione legale contro i lavori pericolosi e la sicurezza del lavoro.

[20] Non si riceve alcuno stipendio o compenso per essere un membro del parlamento nazionale; quindi, solo la parte ricca poteva candidarsi ed essere eletta. La partecipazione attiva alla politica è quindi appannaggio dell'élite borghese.

[21] L'indice è influenzato dal numero di reati denunciati e, pertanto, l'introduzione di nuove tipologie di illegalità negli anni ha drasticamente modificato le statistiche di base.

[22] L'indice risente anche dell'azione legislativa in tema ambientale, come le molte leggi per garantire parchi e aree protette, alcune risoluzioni per rispettare gli impegni firmati con la ratifica del Protocollo di Kyoto e, infine, le leggi quadro per prevenire gli incendi boschivi.

[23] Gli investimenti in R&S sul PIL sono un indicatore dello sforzo di ricerca e sviluppo effettuato da un'economia in relazione alle sue dimensioni complessive. La quota di ingegneri sugli studenti universitari totali può essere considerata come una *proxy* della capacità innovativa interna in termini di capitale umano tecnico.

[24] Questo paragrafo riprende, rielaborandole, le riflessioni di Chelli et al. (2018).

[25] Come già detto parlare di un aggregato settore «terziario» non è più sufficiente: dovremmo perlomeno distinguere tra servizi qualificati e no, con i secondi soggetti alla concorrenza dei robot – e quindi con VA e salari più bassi.

[26] Come riportato in Cartocci (2007), ad esempio, la diffusione dei quotidiani – un indicatore di «partecipazione civica» – è (stata per anni) tripla in Lombardia rispetto alla Campania, con divari provinciali ancora più accentuati. Similmente la partecipazione elettorale ha visto per lungo tempo le aree del Meridione ben distanti in termini di affluenza rispetto al Nord. Notevoli differenze sono rimaste sempre evidenti anche nell'attività

di associazionismo e di libera partecipazione sociale. I donatori di sangue ogni 1.000 abitanti erano, nel 2002, meno della metà in Campania (14,1) rispetto all'Emilia-Romagna (32,2). L'associazionismo sportivo vedeva livelli di partecipazione nelle regioni meridionali pari ad un terzo di quelli riscontrati in Emilia-Romagna e Piemonte.

[27] Gli anni censuari sono quelli per i quali è disponibile il maggior numero di variabili a livello regionale (grazie al grande sforzo dell'Istat nella ricostruzione delle serie storiche e nella digitalizzazione degli archivi storici stessi). Si vedano i contributi di Di Martino e Vasta (2015), Felice (2012, 2018), Toniolo (2013), Vecchi (2011, 2017).

[28] I *cluster* sono determinati considerando il contributo alla varianza totale della variazione degli indicatori nel tempo, che permette il raggruppamento per valori regionali.

[29] Esso è un prerequisito del benessere individuale (Van Zanden et al., 2014) poiché influisce sulla partecipazione ad altre sfere rilevanti dell'autorealizzazione di una persona (come l'occupazione, la partecipazione civile e l'interazione sociale); la sua rilevanza cresce man mano che le persone invecchiano.

[30] Nel Meridione l'aspettativa di vita era più breve (Costa e Vecchi, 2011; Felice, 2012), si era più malnutriti (Brandolini e Vecchi, 2011), i giovani delle coorti di leva erano più bassi in altezza (A'Hearn, Peracchi e Vecchi, 2007) e la mortalità infantile più alta (Vecchi, 2017).

[31] Si osserva soprattutto una forte divergenza regionale riguardo al tasso di alfabetizzazione e al tasso di iscrizione alle scuole elementari.



## L'Italia nella nuova «rivoluzione industriale»

Nel presente capitolo viene delineata la sfida e il rischio che contraddistinguono una crescita economica non accompagnata da un aumento dei posti di lavoro e dell'occupazione. A questo proposito, viene affrontato il tema dell'automatizzazione del lavoro in rapporto alla produttività e alle conseguenze sui salari. Viene inoltre descritto il dualismo tra Nord e Sud Italia e la regionalizzazione dello squilibrio in tema di sviluppo. Il capitolo si chiude con la presentazione del nuovo paradigma economico, che vede necessaria l'integrazione tra realtà manifatturiera e servizi ad alta intensità di conoscenza.

La prospettiva di vivere un'economia che cresce senza creare nuova occupazione cambia le nostre certezze e le nostre prospettive. Crescita vuol dire più produzione, più beni e servizi (per tipologia e numero), maggiore valore, generati grazie ad unità aggiuntive di lavoro e a capitale e tecniche più «produttivi». Un'economia che sperimenta una crescita senza un aumento del numero dei posti di lavoro è una sfida per tutti: sia per quelli che credono che più occupazione voglia

dire un numero maggiore di percettori di reddito e che, magari, anche il reddito di chi è occupato possa aumentare, sia per chi si preoccupa solo della remunerazione del capitale e del profitto, perché una crescita senza occupazione non farà aumentare il reddito per tutti ma solo per una parte, generalmente minoritaria, della popolazione. E se cresce solo il reddito di pochi, l'economia ne soffrirà.

Il processo di crescita del PIL e dell'occupazione ha iniziato a mostrare segni di cedimento a partire dagli anni Ottanta. Da allora, il cambiamento tecnologico – e, in particolare, la «rivoluzione informatica» – ha portato dapprima al ristagno delle retribuzioni e quindi dei redditi (da lavoro) e poi anche dell'occupazione aggiuntiva. Su larga scala, è stato possibile ottenere un aumento della produttività (e del prodotto) senza bisogno di aumentare i posti di lavoro. Si è verificato quel «disaccoppiamento» – tra crescita del prodotto e crescita dell'occupazione – che non si era mai visto prima e che ci porta quindi dentro una fase in cui l'obiettivo non è la crescita quantitativa ma l'aumento del benessere.

## **2.1. Robot, salari e produttività: l'età della disuguaglianza**

Una delle idee più accettate in economia è che la crescita economica sia essenziale per «dare un lavoro a tutti» e limitare così la disoccupazione. La crescita economica, a sua volta, dipende dal *progresso tecnologico*, che è il fattore chiave non solo per produrre di più ma anche per aumentare la produttività. Il

miglioramento tecnologico, storicamente, ha consentito di delegare alle macchine sempre più mansioni e compiti a vantaggio dei lavoratori, riducendo progressivamente la maggior parte dei lavori estenuanti, malsani e pericolosi. Ma è anche servito a creare e diffondere ricchezza, agendo sia sull'aumento dell'offerta – più prodotto a più alto valore aggiunto – che su quello della domanda – maggiore scelta di beni per una maggiore spesa resa possibile dall'aumento del reddito. Sin dalla prima rivoluzione industriale, le economie più avanzate sono riuscite a incrementare congiuntamente produzione e occupazione, riducendo al contempo l'utilizzo di lavoro fisico umano, necessitando sempre meno di «braccia» e sempre più di «menti».

Tuttavia, negli ultimi decenni, l'effetto della crescita della produttività sul lavoro e i suoi mercati si è fatto vieppiù controverso, nel lungo come nel breve periodo. La relazione inversa tra crescita e disoccupazione, nota come «legge» di Okun (1962), che era valsa per un lungo tempo nel dopoguerra, sembra non esistere più, come fosse stata alterata da un cambiamento strutturale. La relazione tra crescita del PIL e occupazione, inoltre, non è automatica, poiché l'occupazione può espandersi solo se la domanda cresce più rapidamente della produttività. La produttività spinge la crescita del PIL pro capite solo se il rapporto tra occupati e popolazione rimane costante e, allo stesso tempo, il numero di nuovi lavoratori aumenta sia perché vengono introdotti nuovi prodotti o servizi, sia perché cresce la domanda, sia perché, infine, aumentano i salari e quindi il reddito. Questi tre fattori devono

essere di grandezza tale da compensare quella riduzione dell'occupazione che il miglioramento tecnologico porta con sé (fare di più con meno lavoro). Vedremo che nessuna delle tre condizioni si applica all'Italia post 1992: si sono avute, sì, innovazioni di processo e di prodotto dovute al «progresso tecnologico», ma queste non hanno portato ad un aumento del PIL tale da consentire un aumento dell'occupazione. Di seguito analizziamo il ruolo svolto dalla produttività in valore nella relazione tra crescita del PIL (pro capite) e lavoro «richiesto» da quella crescita, ai tempi della quarta rivoluzione industriale, dal cambiamento strutturale all'integrazione globale.

Dagli anni Ottanta, nelle principali economie mondiali, mentre il PIL pro capite mostra un aumento, il suo incremento è inferiore a quello della produttività del lavoro, in contesti caratterizzati da bassi tassi di crescita della popolazione, invecchiamento, e da una generalizzata tendenza a sostituire il lavoro con il capitale. Ci concentriamo poi sulla divergenza tra retribuzioni mediane, in termini reali, salari e crescita della produttività. Se produttività del lavoro e PIL pro capite hanno visto un aumento continuo dal 1945, a beneficiarne non sono stati gli addetti, i lavoratori, soprattutto nei decenni più recenti (negli Stati Uniti, nel periodo 1973-2011 le retribuzioni sono cresciute dello 0,1% medio annuo, mentre la produttività è aumentata dell'1,6% l'anno). Ciò significa che quello che era stato il principale fattore di miglioramento delle condizioni economiche della popolazione dopo la Seconda guerra mondiale – «l'accoppiamento» tra crescita del PIL pro capite e alti livelli occupazionali – è rimasto sostanzialmente stagnante

dalla fine dell'«età dell'oro».<sup>[1]</sup> Infine, indaghiamo le componenti settoriali del fenomeno, e mostriamo che il settore manifatturiero e quello pubblico hanno svolto un ruolo chiave nella *performance* italiana. Ciò è accaduto perché quando l'economia è stata in grado di generare nuovi posti di lavoro, ha solo dato vita a posti di lavoro a bassa retribuzione.

Dopo il 1980 la crescita della produttività del lavoro si associa, nelle principali economie, ad una diminuzione della quantità di lavoro occupato (sia in termini di ore per lavoratore che di occupati totali). La crescita della produttività si traduce in un risparmio di lavoro, dando luogo a quella *crescita senza lavoro* che avviene se la crescita del PIL pro capite è inferiore a quella della produttività. Questa evidenza viene spiegata dal fatto che il cambiamento tecnologico ha riguardato principalmente l'innovazione di processo – che mira a ridurre i costi di produzione con numero di occupati e salari costanti – e dall'esistenza di una scarsa domanda aggregata (politiche di austerità fiscale, redistribuzione a favore dei ricchi). La rivoluzione tecnologica 4.0 agisce in tale direzione mettendo a rischio la metà dei lavori esistenti e i compensi della classe media.

Nel dibattito sul futuro del lavoro, che ha suscitato un notevole interesse sia in campo accademico che politico, vi è un consenso generale sul fatto che i robot e l'*intelligenza artificiale* (AI) influenzeranno sostanzialmente tutti gli aspetti della nostra vita, in particolare occupazione e salari.<sup>[2]</sup> Tuttavia, le previsioni e le reazioni ai loro effetti sulle società e sulle

economie sono contrastanti, spaziando dalle visioni utopiche a quelle distopiche del futuro. L'esistenza di visioni radicalmente opposte della robotizzazione e dei suoi effetti non è sorprendente a causa della complessità e pervasività senza precedenti di questo processo (Korinek e Stiglitz, 2017a, 2017b), che sta guidando la transizione verso una nuova «rivoluzione industriale» (Brynjolfsson e McAfee, 2011, 2017). Uno studio della Commissione europea (EC, 2019), ad esempio, ipotizza due possibili scenari. Il primo è pessimista. La robotizzazione e l'apprendimento automatico basato sull'AI miglioreranno la capacità di previsione e decisione delle macchine, portando alla prevalenza dell'effetto di sostituzione sull'effetto di complementarità tra lavoratori e macchine e, di conseguenza, risultati dirompenti in termini di perdita di posti di lavoro e squalifica di alcune tipologie di lavoratori. Questo effetto potrebbe rivelarsi così importante da provocare effetti negativi a medio e persino a lungo termine sull'occupazione e sui salari. Al contrario, il secondo scenario è ottimistico, suggerendo che i robot e l'intelligenza artificiale aumenteranno la produttività del lavoro, grazie alla complementarità tra macchine ed esseri umani, cosicché questi beneficeranno della capacità delle macchine di svolgere compiti di routine e saranno liberi di svolgere occupazioni sociali e intellettuali organizzate. Inoltre, i lavoratori che svolgono lavori che integrano le nuove tecnologie vedranno sostanziali aumenti salariali. Tuttavia, i lavoratori che verranno sostituiti dalle macchine sperimenteranno riduzioni delle loro retribuzioni e delle opportunità di lavoro. Inoltre, i settori in cui il lavoro integra la tecnologia potrebbero assorbire i

lavoratori occupati in mansioni di routine che vengono espulsi principalmente dal settore manifatturiero a causa di un più alto «moltiplicatore di posti di lavoro» (Moretti, 2012), che alla fine porterebbe a un più alto livello di equilibrio di lungo periodo in termini di occupazione, compensazione e prodotto interno lordo.

L'andamento della produttività del lavoro in Italia è stato però diverso da quello degli altri paesi: la stagnazione italiana della produttività risale almeno agli anni Ottanta. Una tecnologia che consente di produrre di più risparmiando lavoro nasce generalmente in un sistema economico altamente innovativo: in questo, quindi, l'arretratezza dell'Italia non sorprende. Il numero di ore lavorate per addetto è diminuito e un più alto tasso di occupazione ha solo parzialmente compensato questa tendenza.

Il fattore demografico – considerando la quota di popolazione tra i 15 e i 64 anni, la popolazione attiva – ha avuto un ruolo non trascurabile nella crescita del PIL pro capite. Negli ultimi vent'anni, l'Italia ha registrato un numero di ore lavorate (per lavoratore) su una quota via via minore di popolazione attiva – cioè chi lavora, lavora di più. L'effetto della crescita della produttività si manifesta quindi in modo duplice. Da un lato, essa consente di superare il problema dell'invecchiamento della popolazione facendo sì che una frazione calante di popolazione in età lavorativa possa sostenere un numero crescente di pensionati. Dall'altro lato, se non è associato a retribuzioni crescenti (la quota distributiva delle retribuzioni diminuisce a favore dei profitti), l'aumento

della produttività può portare a squilibri che incidono negativamente sulla domanda aggregata (il reddito aggregato non aumenta perché il reddito da lavoro ristagna). È indubbio che, se le retribuzioni orarie ristagnano mentre l'occupazione diminuisce, se non si verifica un aumento delle esportazioni e/o della spesa pubblica, la domanda aggregata diminuirà.

Tale relazione tra crescita del PIL pro capite e occupazione sembra essere corroborata dall'evidenza empirica mondiale, dove appare che la produttività sia cresciuta più rapidamente della domanda aggregata. In altre parole, l'aumento della produttività si è tradotto un po' ovunque in un risparmio di manodopera: la crescita senza lavoro è un fenomeno globale. C'è allora da chiedersi se tale *decoupling* non abbia coinvolto anche la relazione tra produttività e retribuzioni. In Italia, queste sono aumentate meno della produttività mentre la manodopera impiegata diminuiva. In un tale contesto, i lavoratori non sono stati in grado di «appropriarsi» dell'aumento di produttività di cui erano responsabili, laddove la produzione aggregata veniva limitata dalla domanda aggregata. Inoltre, la separazione tra aumento della produttività e aumento delle retribuzioni, accanto alla diminuzione del numero di posti di lavoro, ha senz'altro influito negativamente sul reddito delle famiglie, sulla sua distribuzione e sulla domanda aggregata, contribuendo alla persistente debolezza dell'economia.

L'Italia rappresenta un caso a sé. Se dagli anni Settanta al Duemila ad un modesto incremento della produttività si accompagna un debole aumento dell'occupazione, dal 2001



l'occupazione diminuisce o resta ferma, mentre la produttività ristagna. La differenza – che conferma la periodizzazione illustrata nella Parte I – è che salari e stipendi sono già fermi da tempo (aumentano fino a metà degli anni Novanta per poi ristagnare). Sul fronte dei redditi, dagli anni Novanta in avanti, la disuguaglianza aumenta, a svantaggio dei più poveri. Mercato del lavoro più «flessibile», insieme a cambiamenti tecnologici, libera circolazione dei capitali, globalizzazione e opportunità di esternalizzazione finiscono col ridurre il potere contrattuale sindacale, generando le condizioni per la stagnazione delle retribuzioni. A ciò si aggiunge poi l'occupazione in servizi a basso capitale umano, svantaggiata sul piano competitivo.

In Italia – come in Germania e Giappone – si riscontra una crescente divaricazione con trascurabili effetti positivi sull'occupazione a seguito dell'allentamento dell'*Employment Protection Legislation* (EPL, in particolare quella relativa ai contratti temporanei). Ciò suggerisce che, anche quando le riforme del mercato del lavoro sono riuscite a mantenere stabili i livelli di occupazione (ma non il numero di ore lavorate), esse hanno inciso sul reddito disponibile delle famiglie. Un percorso simile caratterizza la Francia, anche se, in questo caso, la riduzione dell'EPL riguarda essenzialmente i licenziamenti invece dei contratti temporanei.

L'essere povero pur avendo un'occupazione – ovvero disporre di un salario che non è sufficiente a una spesa superiore alla soglia di povertà – è un fenomeno nuovo e in crescita e non caratteristico solo dei paesi in via di sviluppo.

Esso non riguarda soltanto i lavori scarsamente retribuiti ma più in generale le condizioni di vita e di generazione del reddito delle famiglie. La condizione di povertà viene definita a livello di nucleo familiare: è l'ammontare della spesa per il nucleo che, se inferiore alla soglia, definisce la famiglia e i suoi membri come poveri. Se, un tempo, la condizione di povertà era associata alla mancanza di un lavoro – e quindi di un reddito – oggi non è più così e si hanno i cosiddetti *working poor*, i lavoratori poveri. In Italia, negli ultimi anni, la condizione di povertà ha riguardato più di un decimo delle famiglie. E se l'incidenza della povertà è aumentata, ciò è dipeso principalmente dalle basse retribuzioni – tipiche dei contratti di lavoro cosiddetti atipici – e dal basso numero di percettori di reddito in molte famiglie italiane (poiché basso è il tasso di partecipazione al lavoro, più sopra definito come L/N). Nel 2017, rispetto agli altri paesi dell'Unione Europea, l'Italia ha registrato un tasso di *working poor* pari al 12,3%, contro il 9,6% della media dei paesi europei.

La remunerazione del lavoro è la principale fonte di reddito per la maggior parte delle famiglie in tutte le economie avanzate. Di seguito esaminiamo la relazione tra produttività, occupazione e retribuzione del lavoro in diversi settori economici. Brynjolfsson e McAfee (2017) sostengono che «le tecnologie digitali sono ora in grado di svolgere un lavoro di routine in meno tempo. [...] Man mano che i computer e i robot diventano sempre più potenti e allo stesso tempo sempre più economici e comuni, questo fenomeno si diffonde, al punto che i datori di lavoro preferiscono acquistare più

tecnologia che assumere più lavoratori. [...] E la situazione accelera quando robot e computer imparano a svolgere sempre più mansioni e a sostituirsi in lavori che al momento non pensiamo come “di routine”, ma richiedono molta abilità e/o istruzione».

Se la disoccupazione e il ristagno retributivo rappresentano le conseguenze dei progressi della tecnologia che consentono di sostituire la forza lavoro impiegata in attività di routine con il lavoro automatico, dovremmo aspettarci domanda di lavoro e retribuzioni diverse tra lavori basati sulla conoscenza/non di routine e non basati sulla conoscenza/di routine. La polarizzazione delle retribuzioni è probabilmente il risultato di una crescita di salari e stipendi più rapida in settori altamente innovativi che impiegano lavoratori con livelli e competenze di istruzione superiore. Le industrie a bassa innovazione, al contrario, trovano conveniente ridurre il numero di lavoratori, a parità di retribuzioni. Ciò accade, ad esempio, nel settore dei servizi, in cui si verifica una crescente concentrazione di posti di lavoro sia nei più alti in termini di *skill* (*knowledge intensive skills*, KIS) che in quelli a più basso costo (*low-knowledge intensive skills*, LKIS).

Se suddividiamo le attività industriali ed economiche in «produzione manifatturiera» (PM), LKIS, KIS e «*Public, Education, Health and Social*» (PEHS) vediamo che il settore manifatturiero, che è stato il settore trainante del boom postbellico fino agli anni Settanta, mostra un andamento decrescente in tutti i paesi avanzati, anche se in maniera diversificata. In Italia, il

calo è stato particolarmente significativo. Come hanno reagito i diversi paesi al declino del settore manifatturiero? In Italia la forza lavoro espulsa dal settore PM si sposta – poco – solo verso il settore LKIS: l'andamento demografico traina l'aumento di addetti nei servizi alla persona, a poco valore aggiunto e produttività, spesso ricoperti da manodopera straniera; lavori KIS, al contrario, non sono richiesti e i giovani italiani, spesso qualificati, sono costretti a emigrare. Questo processo potrebbe essere all'origine della *performance* complessivamente negativa dell'economia italiana a partire dalla metà degli anni Novanta e del suo prolungato periodo di stagnazione dopo il 2008. La sostituzione di posti di lavoro relativamente più qualificati – poiché le attività manifatturiere ad alta tecnologia e a bassa tecnologia si sono contratte – con posizioni lavorative meno qualificate, quindi meno retribuite (LKIS), potrebbe aver accentuato il *lock-in* dell'economia italiana, la cui situazione è stata ulteriormente aggravata dalla compressione della domanda aggregata causata dalle politiche di austerità.

Il manifatturiero è senza dubbio il settore in cui la produttività, da un lato, e l'occupazione e le retribuzioni, dall'altro, divergono. L'Italia ha registrato una drastica riduzione dell'occupazione nel settore nonostante l'aumento della produttività. Come già sottolineato, ciò sembra essere il risultato del processo di progressiva automazione del settore, nonché della mancanza di crescita della domanda aggregata per la sua produzione.

In Italia, è il settore LKIS che è diventato in gran parte quello trainante dopo la crisi del 2008. L'analisi di produttività, retribuzioni e occupazione mostra che c'è stato un forte aumento dell'occupazione a fronte di salari e stipendi stagnanti e di una drastica diminuzione della produttività. Il passaggio dalla produzione manifatturiera a lavori scarsamente qualificati nei servizi ha costretto i lavoratori ad accettare condizioni di lavoro peggiori. In questo senso, il deflusso di addetti dal settore manifatturiero italiano potrebbe essere attribuibile più all'uscita dal mercato delle attività manifatturiere a bassa tecnologia che al processo di automazione, data la crescita relativamente lenta di produttività in quei comparti. Il passaggio degli addetti manifatturieri a posizioni non qualificate nel settore LKIS, aumentando la dimensione del settore, ha così ridotto la sua produttività.<sup>[3]</sup> Se, infine, guardiamo al PEHS, notiamo che questo è un settore che comprende mansioni e lavori altamente qualificati per i quali misurarne la produttività è compito complesso. Ciò detto, la produttività nel settore è aumentata di circa il 10% in Italia, e così le retribuzioni, mentre l'occupazione è leggermente diminuita.

La relazione positiva tra crescita della produttività e dell'occupazione è andata persa dagli anni Novanta, sebbene la produttività resti uno dei principali «motori» di un'economia. Mentre fino ad allora i miglioramenti della produttività erano generalmente accompagnati da aumenti del PIL pro capite, dell'occupazione e delle retribuzioni, in seguito si sono trasformati in risparmio di manodopera e retribuzioni

al palo per i lavori routinari e crescenti per quelli qualificati. Inoltre, la nuova «rivoluzione tecnologica», che sostituisce molti dei lavori attuali più velocemente di quanto non vengano inventati nuovi lavori, unitamente a una fiacca espansione della domanda aggregata, si traduce in crescita della produttività a risparmio di lavoro.

Eichengreen (2015) afferma che le ICT sono la rivoluzione tecnologica più dirompente mai vista. Un aumento di occupazione potrà essere ottenuto solo se (e quando) lo squilibrio strutturale generato dalle nuove tecnologie verrà superato. Perché ciò accada occorrono nuove tipologie di beni e servizi – e quindi nuove figure professionali iper-qualificate – e occorre riqualificare i lavoratori spiazzati dall'innovazione tecnologica. Ovvero, investire in ricerca e sviluppo: operazione costosa, dagli esiti incerti e di medio-lungo periodo, ma ineludibile se si vuole affrontare con successo la trasformazione strutturale indotta dalla «quarta rivoluzione industriale».

La società deve adattarsi alla nuova tecnologia, la quale deve trovare un suo spazio per generare nuovi mercati e opportunità di business. Istituzioni, mercati e lavoratori possono avere bisogno di molto tempo per adattarsi alle nuove situazioni, generando squilibri persistenti. Oggi, infatti, possiamo osservare che il progresso tecnologico non corrisponde più a una crescita significativa della domanda aggregata (per varie ragioni economiche e demografiche). Ciò, a sua volta, si riflette sui mercati del lavoro, riduce l'occupazione e rende i lavoratori più inclini ad accettare salari più bassi,

riducendo ulteriormente la domanda aggregata in una spirale perversa.

La composizione settoriale delle economie è un fattore cruciale nel plasmare le traiettorie di sviluppo dei paesi. Le nuove industrie altamente innovative generano un'importante espansione della domanda, offrendo così margini per compensare la dismissione del lavoro nei settori obsoleti. La manifattura è il settore in cui il «disaccoppiamento» avviene più di frequente. L'automazione sostituisce il lavoro umano con le macchine, aumentandone notevolmente la produttività. Solo Germania e Giappone sono stati in grado di mantenere livelli occupazionali più alti in questo settore, forse grazie alla loro grande capacità di esportare. I paesi che sono stati in grado di ridistribuire i lavoratori nei settori KIS e PEHS hanno subito flessioni meno gravi.

Ciononostante, è indubbio che la bassa crescita in Italia potrebbe essere il risultato di remunerazioni troppo basse e un reddito da lavoro aggregato in calo, più che di una insufficiente domanda interna aggregata. Ma un reddito da lavoro in diminuzione si spiega anche con una minore domanda di lavoro (i settori emergenti non si espandono abbastanza velocemente da compensare i settori in calo e obsoleti). La scarsa crescita, quindi, potrebbe dipendere da una pigra domanda aggregata, ma anche dalla lentezza della riconversione della forza lavoro. Come mostrano molte analisi settoriali, la riallocazione della forza lavoro è lenta, insufficiente, soprattutto nei nuovi settori dove l'automazione determina che parte della forza lavoro non possa essere

riallocata a causa dell'insufficiente riqualificazione. Non tutti i lavoratori saranno in grado di accumulare abbastanza capitale umano per evitare la concorrenza dei robot nei prossimi decenni. Il progresso è inevitabile (e non dovrebbe essere evitato) e ci si può ragionevolmente aspettare che il «disaccoppiamento» andrà avanti e interesserà altri settori non ancora toccati.

Per garantire che le innovazioni tecnologiche e una produttività crescente possano migliorare le condizioni di vita avremo bisogno di politiche pubbliche per un'adeguata «governance della transizione», con investimenti in ricerca, istruzione e capitale umano (come anche sanità e servizi sociali) e redistribuzione di forza lavoro, ricchezza e reddito.

## **2.2. «Ha stato l'euro»: la questione regionale in Italia e in Europa**

Quello degli squilibri regionali è un tema centrale nel dibattito politico europeo, ma lo è tanto più a proposito della «nuova rivoluzione industriale» e dei suoi effetti sulla struttura produttiva e sul reddito. Non a caso, esso era già presente nel preambolo del Trattato di Roma del 1957, in cui gli Stati firmatari manifestavano l'intenzione di «rafforzare l'unità delle loro economie e di garantirne lo sviluppo armonioso riducendo il divario fra le diverse regioni e il ritardo di quelle più svantaggiate». Nonostante si sia registrata, nel corso del tempo,<sup>[4]</sup> una tendenza alla riduzione dei divari interni all'Unione Europea, la questione dei disequilibri regionali si è



ripresentata con il processo di allargamento dell'UE che, nel 2004, ha fatto salire a 27 il numero degli stati membri, cresciuti fino a 28 con l'ingresso della Croazia nel 2013. I nuovi stati membri, infatti, disponevano di un prodotto pro capite di meno di un quinto rispetto alla media dell'UE a 15, mentre il rapporto tra il reddito pro capite delle regioni più povere e quello delle più ricche passava da 1:10 a 1:30 (dati Eurostat). Con la crisi del 2008, il tema delle divergenze regionali torna centrale, a livello europeo e nazionale, e con esso quello delle politiche di riduzione di tali squilibri. Nel 2008, infatti, la convergenza dei PIL regionali pro capite si arresta e anzi, a partire dal 2010, quelli ritornano a divergere. Lo stesso accade ai tassi regionali di disoccupazione, che ricominciano a diversificarsi a partire dal 2007 (EC, 2013). Così, le regioni con problematiche preesistenti più marcate riprendono a perdere occupazione e popolazione. Ne risulta un aumento dei divari all'interno dei singoli paesi, soprattutto fra le capitali e le grandi agglomerazioni urbane da una parte e le aree periferiche e rurali dall'altra.

Il tema dello sviluppo diseguale e degli squilibri territoriali ha da sempre suscitato grande interesse nel dibattito politico ed accademico italiano, anche in ragione dei differenziali di sviluppo registrati fra Nord e Sud Italia dopo l'Unità nazionale (di cui abbiamo trattato in più di un passo nei capitoli sulle determinanti del PIL). Differenziali rilevanti non solo dal punto di vista quantitativo, ma, soprattutto, nei termini della loro persistenza nel tempo.

Il dualismo territoriale è stato interpretato sulla base di una lettura settoriale (industrializzato/non industrializzato) e geografica (Nord/Sud) dell'economia nazionale. Esso, in sostanza, è stato fatto dipendere dalla presenza di un'economia più industrializzata, moderna e «centrale», a più alta intensità di capitale, nel Nord Italia, e di una più agricola e meno industrializzata, arretrata e «periferica», a più alta intensità di lavoro, nel Mezzogiorno (si veda, ad esempio, Del Monte, 1986; Cersosimo, 1990). Il primo, più vicino ai paesi economicamente più avanzati dell'Europa continentale, il secondo, relegato in posizioni marginali. Tale «dualismo» economico, poi, si è sommato a caratteri di tipo culturale, sociologico e antropologico, con tratti sostanzialmente omogenei nelle due partizioni.

Il dualismo e la distanza tra Nord e Sud sono variati nel tempo. In termini dinamici, in ogni caso, la storia unitaria mostra una prevalenza dei momenti di divergenza su quelli di convergenza fra le due macro-aree. Nel periodo fra l'Unità e la Grande Guerra si registra inizialmente un lieve incremento dei differenziali di crescita del PIL, che aumentano però nella seconda fase, a cavallo del nuovo secolo, come conseguenza dello sviluppo nel Triangolo industriale del Nord-Ovest. Nel periodo seguente, fra la Prima e la Seconda guerra mondiale, la divergenza si acuisce, esacerbando le differenze fra regioni meridionali e regioni Centro-settentrionali – nel 1951 il PIL pro capite meridionale è circa la metà di quello del Centro-Nord. Ma proprio gli anni Cinquanta segnano anche l'inizio della fase più duratura di convergenza, sostenuta dal «miracolo»

economico, dalla congiuntura internazionale favorevole e dal varo di un piano straordinario di interventi nel Mezzogiorno. Gli anni Settanta-Novanta, con le crisi petrolifere e poi con il graduale passaggio all'economia industriale postfordista, segnano il ritorno della tendenza alla divergenza, seppur intervallata da brevi fasi di recupero dell'economia meridionale. La crisi del 2008, infine, pur accomunando le due Italie nella peggior crisi del dopoguerra, sembra minare il recupero del Meridione che pareva avviato alla fine degli anni Novanta (Lepore, 2012; Felice, 2013, 2017).

### *Dal dualismo Nord-Sud alla regionalizzazione degli squilibri*

Se dall'Unità fino agli anni Sessanta gli squilibri territoriali sono riconducibili al solo dualismo Nord-Sud, negli anni Settanta la situazione diviene più articolata e anche la spiegazione dei divari si sposta su più dimensioni. L'articolazione degli squilibri territoriali cambia abbastanza radicalmente, in virtù della concomitanza di tre processi che rendono più complessa la questione territoriale italiana. Il primo è dato dagli effetti della prima crisi economica del dopoguerra, quella degli anni Settanta, che affonda le sue radici nella diminuita capacità di accumulazione registrata a partire dal 1963. Il secondo registra la localizzazione di diversi comparti a «macchia di leopardo» tra Abruzzo e Puglia e tra Campania e Sicilia, cui si unisce l'intervento pubblico che porta alla realizzazione nel Mezzogiorno di grandi complessi industriali nella siderurgia, nella chimica e nell'automobilistico. Il terzo prende spunto dalla vivacità del

tessuto micro-imprenditoriale specializzato in produzioni tradizionali nelle regioni del Centro e del Nord-Est (Borzaga, 1986).

L'esito di questi processi si sostanzierà nella metafora delle «tre Italie» di Bagnasco (1977), ossia tre diverse configurazioni industriali e tre diverse organizzazioni spaziali del processo produttivo, localizzate in tre diversi contesti territoriali. Fino agli anni Sessanta, le grandi aree urbane del Nord-Ovest (Milano, Torino, Genova) hanno rappresentato la localizzazione ideale per l'industria fordista, essendo in grado di fornire le economie di agglomerazione necessarie al suo funzionamento. Dalla metà degli anni Sessanta, però, la ristrutturazione del sistema economico nazionale ha portato a un «decentramento» di parti del processo produttivo, una vera e propria *esternalizzazione* di intere fasi, all'inizio quasi esclusivamente nelle aree urbane industriali di Piemonte, Liguria e Lombardia, e in un ambito territoriale dell'impresa limitato. In seguito, nel giro di pochi anni, il circuito degli «indotti» e dei sistemi si estende in tutta l'area che va dal Trentino-Alto Adige all'Umbria, con il consolidamento di un tessuto di piccole e medie imprese – perlopiù nei settori tradizionali – immerso in contesti socioeconomici peculiari, culturalmente ed istituzionalmente omogenei (Arcangeli e Vitiello, 1986). Così, al modello organizzativo e produttivo delle grandi città industriali del Nord-Ovest, se ne affianca uno con radici «nell'Italia dei comuni», nella «campagna urbanizzata», nell'Italia dei *distretti industriali* (Becattini, 1979; Fuà e Zacchia, 1983), basato sulla flessibilità e sull'adattabilità agli andamenti

della domanda e sulle economie di localizzazione distrettuale, in contesti urbani di dimensioni medio-piccole. Un modello che per circa vent'anni ha consentito *performance* talvolta eccezionali alle regioni interessate, le quali – alcuni ritenevano – avrebbero surclassato quelle di prima industrializzazione.

Senonché il processo di globalizzazione economica – che si afferma a partire dagli anni Novanta – modifica ancora una volta la configurazione delle economie di agglomerazione territoriale rilevanti. Nel mutato contesto globale, infatti, le economie distrettuali non sono più sufficienti a garantire un vantaggio comparato alle regioni interessate. Fintantoché l'orizzonte di riferimento era quello europeo, le regioni centrali e Nord-orientali potevano beneficiare della specializzazione nel settore manifatturiero a bassa intensità tecnologica competendo sul prezzo, in questo aidate anche dalle ricorrenti svalutazioni valutarie praticate dalle autorità monetarie. Una competizione sul prezzo che ha parzialmente, se non totalmente, spiazzato gli investimenti in innovazione, il cui basso livello, anzi, è stato usato come leva per diminuire i costi di produzione. Con l'allargamento dell'orizzonte di riferimento al livello globale, quel vantaggio comparato di cui l'Italia godeva è passato ai paesi di recente industrializzazione. Avendo lesinato negli investimenti in innovazione, i distretti industriali si sono trovati in difficoltà nell'affrontare la concorrenza internazionale, potendo contare sul marchio del *Made in Italy*, ma essendo deficitari in innovazione e conoscenza.

Innovazione e conoscenza che, al contempo, sono assunte ad asset strategici nel nuovo paradigma economico. Nell'economia della conoscenza, infatti, sono strategiche le innovazioni di processo, di prodotto, organizzative ed esperienziali, le sole in grado di limitare la concorrenza esercitata dai paesi emergenti nel manifatturiero. Per innovare è necessario disporre di servizi di R&S adeguati e, in generale, di tutti quei servizi terziari avanzati che hanno guidato il cambiamento strutturale dal manifatturiero al «quaternario» o la loro integrazione nelle principali economie mondiali, e che, normalmente, sono localizzati nelle grandi aree urbane e metropolitane, sensibili alle economie urbane – à la Jacobs (1961) – più che distrettuali.

Rispetto a queste osservazioni e distinguendo fra regioni di industrializzazione «antica» (Nord-Ovest) e più recente (NEC) (Fuà e Zacchia, 1983), Quatraro (2009) identifica fra il 1980 ed il 2000 due *pattern* ben definiti. Da una parte le regioni NEC in cui la manifattura gioca ancora un ruolo rilevante, rallentando il passaggio verso un'economia più orientata alla conoscenza. Nei distretti industriali, infatti, le attività legate a conoscenza e innovazione sono reperibili «internamente» alle imprese, con scarso ricorso al mercato, con la conseguenza di non dare opportunità ai servizi avanzati di «crescere». A tal riguardo, diversi studiosi (come Ciriaci e Palma, 2012) rilevano come in Italia l'integrazione verticale fra la manifattura e i cosiddetti servizi KIBS (*Knowledge Intensive Business Services*, Miles et al., 1995) sia in ritardo. Dall'altra parte, nelle regioni di meno recente industrializzazione, nonostante la minore importanza

del manifatturiero, i servizi avanzati non raggiungono una scala adeguata. E tuttavia, nelle regioni del Nord-Ovest la situazione desta meno preoccupazioni, avendo comunque la domanda di servizi raggiunto una certa soglia critica.

Le differenze di *performance* fra le macroregioni, oltre che dall'operare delle forze di mercato, sono poi significativamente influenzate da elementi istituzionali. Esse, cioè, si possono far risalire al diverso operare della cosiddetta *tripla elica* nei rispettivi contesti regionali. Il «modello della tripla elica» (Etzkowitz e Leydesdorff, 1995) sottolinea le sinergie derivanti dal rapporto fra università e centri di ricerca, industria e istituzioni pubbliche nel sostenere i sistemi innovativi locali e nel garantirne adeguate *performance* all'interno del paradigma dell'economia della conoscenza. Rispetto al semplice operare del mercato, che vede eguagliarsi domanda e offerta e, solo eventualmente, l'intervento delle istituzioni per la regolazione degli scambi economici, nell'economia della conoscenza si ha, da un lato, creazione di ricchezza da parte dell'economia e, dall'altro, generazione di innovazione organizzata da parte della scienza e della tecnologia, e la *governance* delle interazioni tra le due da parte delle istituzioni.

Fatta presente la situazione al 2000, cosa si può dire dei cambiamenti intervenuti in questo primo ventennio del XXI secolo? La crisi ha avuto un effetto dirompente o ha semplicemente accelerato dinamiche già in atto nel nostro paese? L'Italia, fra le nazioni OECD, è quella che ha mostrato le maggiori difficoltà nel superare la fase recessiva (Valentini et

al., 2017). Cosa possiamo allora dire della diversa capacità delle regioni italiane nell'assorbire gli shock dettati dal cambiamento di paradigma economico e nell'adattarsi alle mutate condizioni di mercato? Esistono dei *pattern* comuni?

## *La geografia dello sviluppo economico nel nuovo millennio*

Per rispondere a queste domande possiamo ricorrere ai dati Eurostat relativi al nostro paese per il periodo compreso fra il 2000 ed il 2014, suddividendolo in due sotto-periodi, 2000-08 e 2008-14, per verificare gli effetti della crisi sulla struttura economica del paese. I dati Eurostat sono stati organizzati in sette macro-settori economici (Eurostat, 2009): agricoltura, costruzioni, manifattura a medio-alta intensità tecnologica (MHTM), manifattura a medio-bassa intensità tecnologica (MLTM), servizi privati ad alta intensità di conoscenza (KIS), servizi pubblici (PKIS), servizi a bassa intensità di conoscenza (LKIS). Considerare questa scomposizione settoriale dell'economia italiana ci permette di distinguere fra attività «routinarie» (quelle a minor tasso tecnologico e di conoscenza, ovvero MLTM, LKIS, costruzioni, agricoltura) e attività «pregiate» (quelle a maggior tasso tecnologico e di conoscenza, KIS e MHTM), sia nel settore industriale che in quello dei servizi, e dunque di valutare se e quali regioni risultino intrappolate nelle prime o siano riuscite a migrare verso le seconde.

In questo approccio, i servizi KIS, quelli ad alta intensità di conoscenza, sono importanti non solo in quanto tali, ma



anche in quanto capaci di influenzare le *performance* di altri settori, in particolare di quelli manifatturieri. I settori KIS, infatti, contribuiscono a soddisfare la domanda di servizi del settore manifatturiero, contributo generalmente sottostimato, che determina, al contempo, una sovrastima della riduzione della base manifatturiera dei paesi. Il grado di integrazione verticale fra KIS ed attività manifatturiere, inoltre, dipende dall'intensità tecnologica del settore manifatturiero considerato.<sup>[5]</sup> Un'analisi basata sullo stesso tipo di aggregazioni settoriali, avente come focus i maggiori paesi dell'OECD (Valentini et al., 2017), ha evidenziato come l'Italia abbia, in effetti, una quota di occupati nelle attività routinarie più considerevole degli altri paesi – quelle meno pagate e più soggette al processo di sostituzione con macchine e robot – con conseguenze rilevanti nella capacità di spesa e consumo e di produzione dell'intera economia (si vedano anche Compagnucci et al., 2018, 2020).

Gli indicatori per una tale analisi sono quattro: i ) l'importanza relativa dei diversi settori sul totale dell'economia (media nei periodi considerati); ii ) il tasso medio di variazione della produttività nel periodo, calcolata come rapporto fra valore aggiunto e relativa quantità di lavoro necessario; iii ) il tasso di variazione annuale del totale delle ore lavorate; iv) la media delle ore lavorate sulla popolazione in età lavorativa (fra 15 e 64 anni).

A livello nazionale, sia la manifattura MHTM che quella MLTM mostrano un andamento simile: nonostante un trend

decescente nel tempo, i due settori continuano ad occupare una quota rilevante della forza lavoro, per un totale, rispettivamente, del 13 e del 5% delle ore lavorate. Si tratta di due settori che hanno fatto registrare, al contempo, un aumento della produttività e una riduzione più che proporzionale dell'occupazione. L'intensità nell'aumento della produttività e nella diminuzione delle ore lavorate è cresciuta a partire dalla crisi del 2008 che, dunque, sembra aver accelerato una dinamica già in atto. Per quanto riguarda i servizi, le traiettorie di sviluppo sono state differenti. I servizi pubblici e routinari sono rimasti sostanzialmente stabili sia in termini di produttività che di ore lavorate, mentre i KIS, diversamente da quanto successo nella manifattura, hanno visto salire le ore lavorate e scendere la produttività, soprattutto nel periodo 2000-08. In termini strutturali, facendo dunque riferimento alle ore totali lavorate sulla forza lavoro, si vede come l'espansione in termini di ore lavorate nei KIS, e in misura minore negli LKIS, non sia stata tale da compensare i cali subiti soprattutto nel settore manifatturiero MLTM e in quello delle costruzioni e che tale ruolo è venuto meno con la crisi.

Su questo sfondo, come si sono mosse le regioni italiane? Rispetto al settore manifatturiero, che perde importanza ovunque, emergono almeno tre *pattern* territoriali. Da una parte vi sono due delle tre regioni del vecchio Triangolo industriale (Lombardia e Piemonte) più la maggior parte di quelle appartenenti alla macro-area che include Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Emilia-Romagna, Toscana, Umbria e Marche

che mostrano una specializzazione nella manifattura a medio-bassa intensità tecnologica. Il trend è comune a tutte le regioni: la produttività cresce e le ore lavorate diminuiscono più che proporzionalmente, con l'eccezione di Emilia-Romagna e Marche, dove la diminuzione è meno che proporzionale.

La manifattura a medio-alta intensità tecnologica, invece, viene praticata principalmente nelle regioni del Nord: Lombardia, Piemonte, Veneto, Friuli-Venezia Giulia ed Emilia-Romagna. In termini dinamici Emilia-Romagna e Veneto sono le sole due regioni in cui, a fronte dell'aumento di produttività, le ore lavorate sono lievemente aumentate (Veneto) o non sono diminuite (Emilia-Romagna). La crisi del 2008 sembra interrompere questo trend positivo, anche se le due regioni rimangono quelle con *performance* migliori da questo punto di vista. Nel Mezzogiorno, infine, prevale il lento sviluppo manifatturiero, distinguendosi solo l'Abruzzo nella MLTM e la Basilicata nella MHTM.

La specializzazione nei servizi KIS – ad alta intensità di conoscenza – è molto meno comune. Essa interessa, oltre a Lazio e Lombardia (le due regioni con le maggiori aree metropolitane nazionali), la Liguria. Ma, mentre in Lombardia tale specializzazione coabita con quella manifatturiera, lasciando presupporre l'esistenza di un certo livello di integrazione verticale fra i due settori, nel Lazio e in Liguria essa è correlata con la specializzazione nei servizi pubblici e in quelli a bassa intensità di capitale, implicando, dunque, un diverso potenziale generativo. Per ciò che riguarda i servizi KIS

pubblici, invece, la geografia che emerge è significativamente diversa, derivando la loro localizzazione più da logiche politiche e amministrative che dall'operare delle forze di mercato. Le regioni ove tale specializzazione è più presente sono Trentino-Alto Adige e Valle d'Aosta e quelle del Meridione. Le regioni meridionali, a loro volta, fanno registrare quote di ore lavorate sul totale particolarmente elevate nel settore agricolo, con valori compresi, nella maggior parte dei casi, fra il 10 e il 20%, e nel settore delle costruzioni (anch'esso a bassa intensità di conoscenza).



FIGURA 2. La geografia dello sviluppo italiano nel nuovo millennio

Tutto ciò – con la nettezza di risultati che abbiamo visto – ci permette di delineare una geografia e una tassonomia dello sviluppo economico italiano nel nuovo secolo, che appaiono ben più articolate di quelle che avevano informato la costruzione della metafora «delle tre Italie» (Figura 2).

Il Meridione continua a fare blocco, distinguendosi per la quasi completa assenza di attività innovative e ad alta intensità di conoscenza e per una presenza molto superiore alla media di attività routinarie e di impiego pubblico. Nel Centro-Nord, la dicotomia tra regioni nord-occidentali e regioni NEC sembra invece perdere buona parte del suo significato originario. La Lombardia appare come la sola regione a «*trazione integrale*», il principale motore economico nazionale. La regione che, con il Piemonte e la Liguria, ha traghettato l'Italia nell'era fordista, la più internazionalizzata delle regioni italiane, è quella che maggiormente ha saputo combinare un'ancora rilevante base manifatturiera sia *low* che *high tech* con i servizi ad alta intensità di conoscenza, in un processo virtuoso che ne ha accresciuto la capacità innovativa e creativa, grazie anche ai numerosi atenei presenti sul territorio. Intorno alla Lombardia c'è un blocco di regioni (Piemonte, Friuli-Venezia Giulia, Veneto, Emilia-Romagna e Toscana) definite regioni «*a possibile convergenza*» (con la Lombardia), la maggior parte delle quali risulta specializzata in attività manifatturiere sia *high* che *low tech* (con l'eccezione della Toscana, che mostra un buon livello solo delle seconde) e buone *performance* – con margini di miglioramento – nei servizi ad alta intensità di conoscenza. Sempre nel Nord troviamo

Trentino-Alto Adige e Valle d'Aosta, definite regioni a «*trazione pubblica*»: lo status di regioni a statuto speciale le rende destinatarie di particolari privilegi di finanza regionale, che si sostanziano in una percentuale ben superiore alla media di ore impiegate nel settore pubblico, da cui discendono evidenti effetti in termini di capacità di spesa regionale, nonché di resilienza rispetto a periodi di crisi come quello post 2008 (osservando la serie storica del PIL pro capite, il Trentino-Alto Adige non sembra essere stato toccato dalla crisi).

Troviamo poi le Marche, l'Umbria e l'Abruzzo, le regioni NEC, che possiamo chiamare regioni «*a possibile divergenza*», specializzate nella sola manifattura a bassa intensità tecnologica e in altre attività routinarie, che, in mancanza di un cambiamento di strategia, sembrano destinate a divergere dalle traiettorie delle regioni più virtuose. Lazio e Liguria, definite come le «*regioni del consumo*», sono le uniche due regioni specializzate nelle sole attività di servizio. Nel caso del Lazio, la regione più rilevante in termini demografici, questa specificità è legata al suo status di capitale nazionale e alla presenza di un largo settore dell'Amministrazione pubblica. Le regioni meridionali, infine, mostrano, in alcuni casi, caratteri strutturali preindustriali. La presenza preponderante delle sole attività routinarie e di quelle legate al settore pubblico – settore non più in grado di creare occupazione – ci porta a definirle come regioni *divergenti*.

## *Pochi ingegneri a svuotare tanti pitali*

Gli anni Ottanta videro l'affermarsi della metafora «delle tre Italie» per descrivere la geografia degli squilibri territoriali nazionali, arricchendone il relativo dibattito. Con il nuovo millennio e l'affermarsi di un nuovo paradigma economico – l'economia della conoscenza – quella geografia va rivista. Se, infatti, fino agli anni Novanta, una parte dell'Italia – le regioni del NEC – riusciva ad imporsi sui mercati internazionali grazie alle economie di localizzazione distrettuale, a partire dal nuovo secolo ciò non è più sufficiente a garantire a quei sistemi locali adeguati vantaggi comparati.

La necessità di introdurre innovazioni di processo, di prodotto ed organizzative richiede alla realtà manifatturiera italiana – ancora rilevante dal punto di vista quantitativo – di integrarsi verticalmente con i servizi ad alta intensità di conoscenza. La presenza di questa integrazione, soprattutto di quella fra KIS e manifattura *high tech* che, in generale, stenta a giungere a uno stadio maturo in Italia, sembra essere un fattore chiave nel determinare le diverse *performance* e la diversa resilienza delle regioni italiane dopo la crisi del 2008. Quelle dove tale integrazione sembra aver dato i frutti migliori sono la Lombardia, in testa, seguita da Emilia-Romagna e Veneto – regioni in cui si hanno i tassi di crescita più alti – e, a una certa distanza, Piemonte, Friuli-Venezia Giulia e Toscana. Al contempo, le regioni del Centro Italia (Abruzzo, Marche ed Umbria), specializzate nella manifattura a bassa intensità tecnologica e con una dotazione di servizi KIS inferiore alla media nazionale, non sembrano reggere il passo delle regioni

del Nord. Il Sud Italia, infine, appare intrappolato in una struttura economica dominata dalle attività routinarie, a bassa intensità tecnologica e di conoscenza, dove la capacità di offrire opportunità di occupazione nel settore pubblico non è più quella del passato, essendo già in calo. Un Meridione, in definitiva, destinato ad allontanarsi ancora di più dal resto d'Italia.

Sulla base di questa analisi, quali considerazioni di tipo normativo possono essere proposte? Una risposta adeguata deve tenere conto di almeno due questioni fondamentali: primo, come si diceva in precedenza, dobbiamo prendere atto dell'importanza che conoscenza e innovazione giocano negli attuali sistemi economici e che l'Italia tutta, da questo punto di vista, presenta un certo ritardo nel passaggio verso questo paradigma; secondo, che questa transizione necessita di capitale umano adeguato, importante non solo, e naturalmente, in termini di offerta di lavoro, ma anche dal punto di vista della domanda che esso genera, e che tende a retroagire positivamente sulla stessa economia della conoscenza. Negli ultimi anni purtroppo, e in controtendenza rispetto alla maggior parte dei paesi OECD, gli investimenti in istruzione (sia nell'università che nelle scuole di ogni ordine e grado) e nella ricerca sono diminuiti nel nostro paese, con effetti tanto più recessivi dove peggiore è la situazione socioeconomica (Palma, 2021). Basti qui notare che la Germania, che pure ha un terzo di abitanti più dell'Italia ed è il paese europeo con la più alta quota di occupati nel



manifatturiero, ha più del triplo del numero di ricercatori italiani.

Le istituzioni pubbliche, in questa situazione, possono giocare un ruolo decisivo nel favorire lo sviluppo delle attività non routinarie, contribuendo a potenziarne la crescita. L'implementazione dell'economia circolare, un piano nazionale per la lotta al dissesto idrogeologico, per l'adeguamento antisismico, per l'efficientamento energetico nel pubblico e nel privato, per le energie rinnovabili, potrebbero rappresentare interventi in grado di contribuire allo sviluppo del paese, coniugando l'ampliamento delle attività di R&S e innovazione con gli attuali livelli di manodopera meno qualificata.

Lo sviluppo economico italiano nel lungo periodo è stato sempre caratterizzato dalla carenza di spesa per investimenti in ricerca e formazione di capitale umano. Questo è accaduto anche a causa delle dimensioni di impresa – medio-piccole – tipiche dei paesi *late-comers*, che spendono poco o punto in ricerca e innovazione, e l'Italia ha vissuto questo fenomeno in modo particolarmente evidente, con una tendenza al peggioramento negli ultimi trenta-cinquant'anni. Ciò, proprio mentre le grandi imprese sono andate quasi scomparendo e gli investimenti pubblici in ricerca si sono via via ridotti. La bassa produttività non è certo «colpa» dell'euro o di un mercato del lavoro rigido, ma semmai frutto della scarsa attenzione alla spesa in istruzione, ricerca ed infrastrutture della conoscenza.

L'industria italiana è entrata nella nuova rivoluzione industriale con pochi investimenti e insufficiente imprenditorialità nelle industrie *high tech*, specialmente nelle imprese statali o legate al pubblico. Il cosiddetto *quarto capitalismo* – micro, piccole, medie imprese geograficamente stabilite in distretti, «specializzate nell'industria leggera, con organizzazione flessibile, attenzione alla qualità, ai materiali, al marchio, al design e al servizio al cliente, a proprietà familiare con oltre il 40% dei fornitori presente nella stessa regione, e un consumo di capitale ridotto al minimo grazie alla dispersione dei fabbisogni lungo la filiera produttiva» (Coltorti, 2018) – è in grave sofferenza e, soprattutto se opera nel mercato estero, spesso non resiste. Ciò che manca all'Italia, come detto, è la Grande Industria. Ma senza grandi imprese e senza investimenti pubblici in ricerca non ci sarà modo di fronteggiare le sfide poste dalla nuova tecnologia e, mancando la simbiosi fra università, scienza e sistemi aziendali, non ci saranno le condizioni per partecipare al capitalismo contemporaneo.

Morale *in cauda*. Senza spesa in istruzione e ricerca si ha «l'intrappolamento» dei (molti) disoccupati tecnologici e se questi non trovano lavoro la domanda aggregata scende. Senza spesa in ricerca non vengono sviluppati nuovi prodotti e modi di produrre, e l'occupazione non sale. Se non si investe «in novità», quindi, non c'è sviluppo.

---

[1] Si aggiunga che gli alti tassi di occupazione (e la crescita sostenuta di questa) hanno fatto aumentare i salari, sia in valore che in termini

distributivi (la quota salari, ovvero i redditi da lavoro, è aumentata rispetto alla quota dei redditi da capitale). Ciò, nell'aggregato, ha fatto calare il rapporto tra ricchezza e reddito. Al contrario, dagli anni Ottanta in poi, varie stime sottolineano come il rapporto tra ricchezza e reddito sia in aumento nelle principali economie mondiali (Piketty e Zucman, 2014). Inoltre, il progresso tecnologico e l'aumento della produttività si sono rivelati altamente correlati a una distribuzione vieppiù disomogenea tra profitti e salari (OECD, 2012) e a una crescente disparità delle retribuzioni a seconda dei livelli di istruzione e delle skill dei lavoratori (Acemoglu, 2002).

[2] Si vedano, ad esempio, Ford (2015), Hägele et al. (2016), Frey e Osborne (2017), Korinek e Stiglitz (2017a, 2017b), Makridakis (2017), Huang e Rust (2018), OECD (2018).

[3] Inoltre, la riduzione della tassazione degli straordinari introdotta nel 2008 ha inciso negativamente sulla crescita delle posizioni lavorative aumentando l'utilizzo della manodopera piuttosto che aumentare le dimensioni dell'impresa, disincentivando l'aumento di produttività.

[4] Grazie anche all'istituzione di numerosi strumenti di intervento quali il Fondo sociale europeo (FSE) e il Fondo europeo di orientamento e garanzia agricolo (FEOGA) nel 1958, nonché il Fondo europeo per lo sviluppo regionale (FESR) nel 1975.

[5] Ciriaci e Palma (2012), ad esempio, dimostrano empiricamente che in generale l'integrazione verticale fra KIS e attività manifatturiere a medio-alta intensità tecnologica è maggiore di quella fra KIS e attività manifatturiere a medio-bassa intensità tecnologica.

3.

## A mo' di conclusione. Eppure si muoverebbe

Il libro termina con una disamina precisa delle cause che hanno determinato il rallentamento del PIL italiano negli ultimi vent'anni e il suo attuale ristagno. Vengono anche analizzati punti importanti per il superamento della situazione recente, quali il rapporto tra settore imprenditoriale e governo, l'importanza della qualità del lavoro e una corretta gestione della questione ambientale.

La storia del PIL italiano è la storia di una lunga rincorsa, iniziata a passo lento e per lungo tempo moderata, ancorché costante, accelerata nel secondo dopoguerra e poi, pian piano, tornata a rallentare. Quasi tutta la crescita della produzione e del reddito si è concentrata nel primo trentennio repubblicano, in meno di 7 mila giorni, pur dopo un «accumulo» di almeno ottant'anni. E la storia dell'economia italiana è anch'essa quella di una lunga maratona, *alla ricerca dello sviluppo*, che da lenta si è fatta veloce per poi quasi fermarsi. L'economia del paese cresce già dopo l'Unificazione – via via più rapidamente fino alla vigilia della Grande Guerra

– sia grazie all’agricoltura che ad alcuni settori industriali, le cui radici affondano nel passato, e il PIL sale in modo quasi regolare. Il periodo tra le due guerre, invece, è assai turbolento, la crescita prima riprende, poi rallenta, per finire trainata dallo sforzo bellico, tra alti e bassi. Nel 1945, il PIL pro capite torna al livello di quello di quarant’anni prima, ma il trentennio postbellico è spettacolare: la crescita è tumultuosa e il paese sfrutta appieno l’apertura ai mercati esteri e il basso costo del lavoro (grazie alla sua abbondante forza lavoro). Dagli anni Settanta, però, il ritmo di crescita del PIL inizia a rallentare – nonostante la generosa spesa pubblica, spesso improduttiva e corrotta – fino alla crisi del 1992, riprende ma con lentezza, «inciampa» nelle crisi tra il 2008 e il 2013 e si ritrova a ristagnare.

Come si arriva a questo? Cosa ha spinto il PIL nelle sue evoluzioni lungo quasi centosessant’anni? Cosa ha guidato lo sviluppo economico dall’Unità ad oggi? Come abbiamo visto, molti sono stati ovviamente i fattori in gioco, molte le variabili e le interconnessioni. Uno sviluppo che è stato economico e sociale, che ha comportato trasformazioni demografiche, negli insediamenti, nella cultura, nei comportamenti di consumo, nel lavoro. Riassumendo quanto emerso dalla nostra lunga disamina, vediamo qui quali conclusioni possiamo trarre dall’evoluzione e dall’interazione di demografia, dinamiche settoriali e componenti della domanda.

Iniziamo dal *progresso tecnico* che ha una valenza essenzialmente strutturale, legata da noi alla mancanza o alla

limitata capacità di *produrre innovazione*. Mentre nel mondo attuale l'economia si fonda sempre di più sulla conoscenza, la capacità di sostenere una crescita adeguata e la produzione continua di innovazione diventano imprescindibili. In Italia, purtroppo, si è affermata e diffusa l'idea che sia possibile percorrere la via di uno «sviluppo senza ricerca».<sup>[1]</sup> L'investimento in ricerca è stato in Italia storicamente basso, come è tipico dei PSR. Raggiunto quel livello di reddito pro capite che ci ha consentito di passare «dalla periferia al centro», oggi, se non investiamo in ricerca, rischiamo di tornare in periferia. L'idea di uno «Stato minimo» che lasciare al mercato è – come abbiamo visto nella Parte I – del tutto infondata.<sup>[2]</sup> Senza la mano dello Stato, il braccio della ricerca non funziona, e l'economia non genera innovazione. E, come si è visto nella Parte II, senza il sostegno dello Stato anche l'industria non avrebbe trovato la forza di mettere radici profonde.

C'è poi il tema del *benessere*. A partire dagli anni Settanta, il calo del ritmo di crescita del PIL è stato accompagnato da una sempre maggiore separazione tra benessere e altri indicatori di sviluppo socioeconomico. Spinta da attriti e tensioni sul piano economico, sociale e politico, in quegli anni l'Italia entra in una spirale negativa che pone seri dubbi sulla continuità dello sviluppo e sulla stabilità sociale nel lungo periodo. Quelle tendenze si confermano dopo gli anni Novanta. Se continuassimo a pensare che semplicemente facendo crescere il PIL, tutti ne beneficerebbero automaticamente, saremmo in errore. Se anche l'economia

producesse più beni e servizi e, anno dopo anno, la maggior parte dei cittadini avesse livelli di reddito più alti (a spese delle generazioni future), ciò non sarebbe una condizione sufficiente per garantire che il nostro sistema economico nazionale funzionasse a dovere, per il benessere dei più.

Come nota Ciocca (2020), superata la recessione del 1992-93, nonostante l'ampia disponibilità di mezzi finanziari, è mancata quella «impennata negli investimenti» – in particolare in quelli più innovativi – che avrebbe stimolato la crescita. La questione della «frammentazione del sistema delle imprese e [del]l'incapacità delle piccole di accrescere la propria dimensione» è per Ciocca assai rilevante: «la condizione di “piccole donne che non crescono” delle aziende italiane, lungi dall'essere imposta dal modello di specializzazione, congela quel modello, restringe l'investimento all'estero, limita le esportazioni». Di fatto, negli anni Novanta, la concorrenza interna si è ridotta e i profitti non si sono tradotti in investimenti se non per chi operava nel mercato estero. L'Italia è stata così soggetta alla concorrenza dei paesi emergenti «propensi a esportare beni di consumo che l'Italia produce» piuttosto che a «importare beni capitali [ad alto valore tecnologico] che l'Italia non produce» (Ciocca, 2020, pp. 316-346).

Delle caratteristiche dell'economia italiana si è detto sopra: una grande maggioranza di imprese di piccole dimensioni, poco innovative, solo in parte esposte alla concorrenza internazionale e gestite da imprenditori con bassi livelli di

scolarizzazione (in media, soprattutto tra i «piccoli»); un'economia territorialmente frammentata, in cui le distanze fra macro-aree si sono costantemente dilatate; un'evasione fiscale sistematicamente più alta della media dei paesi OECD; un'economia importatrice netta di materie prime che da almeno un ventennio ha visto crescere la sua domanda interna a tassi sistematicamente più bassi della media dei paesi OECD.

Da cosa è dato, viene da chiedersi, il fallimento della grande impresa in Italia? Molto è stato detto sul «mancato sbarco» nel nostro paese di un attore chiave nello scenario economico internazionale, a differenza di un paese come il Giappone che per molti versi somigliava all'Italia: il *grande imprenditore*. Gli imprenditori italiani che sono stati protagonisti durante «l'età dell'oro» devono assumersi la responsabilità della propria parte in questo sbarco fallito quando, per esempio, hanno fatto poco per governare il cambiamento sociale determinato dalle loro azioni sia all'interno che all'esterno delle imprese. Essi non hanno agito per portare avanti una riforma del capitalismo che avrebbe determinato forme di regolamentazione moderna come l'antitrust, misure per proteggere gli investitori nel mercato azionario e incoraggiare gli investitori istituzionali. Non hanno voluto, non sono stati in grado di esigere più concorrenza, più competitività.

Il fallimento imprenditoriale – particolarmente nelle industrie ad alta tecnologia – ha pesato sul lato dell'offerta, con una perdita di competitività che, in combinazione con i



dolorosi aggiustamenti macroeconomici divenuti necessari negli anni Novanta, ha finito per deprimere la domanda interna e innescare un circolo vizioso. Certo, quando si parla della necessità di cambiare le regole del gioco e di modernizzare il quadro istituzionale di un paese, lo Stato e i responsabili politici sono i primi imputati. Ma lo è anche la classe imprenditoriale, che da questo avrebbe tratto beneficio e ha invece avuto un atteggiamento ignavo, se non corrivo.

Come abbiamo ripetutamente osservato, il rapporto tra imprese e governo è stato proficuo sin dall'Unità, durante il ventennio e soprattutto dopo la Seconda guerra mondiale grazie al formidabile contributo delle imprese statali nelle industrie ad alta intensità di capitale e tecnologiche. Una situazione, tuttavia, che non è stata replicata negli ultimi decenni, quando lo Stato si è dimostrato a malapena in grado (o non in grado affatto) di creare un quadro in cui l'attività economica potesse svolgersi nella piena e limpida concorrenza e l'efficienza delle grandi imprese, sia sotto il profilo della loro competitività internazionale che delle loro capacità innovative nei settori più avanzati, potesse essere rafforzata. Ci riferiamo alla persistenza di mercati finanziari inefficienti, un mercato inesistente per il controllo delle imprese, la persistenza di rendite monopolistiche, una bassa qualità ed efficienza dei servizi pubblici, un alto livello di tassazione e alti costi amministrativi e burocratici per le attività economiche. L'influenza negativa dello Stato sull'economia va oltre la riluttanza o l'incapacità di migliorare l'insieme delle regole, di modernizzare le istituzioni e di

regolamentare opportunamente i mercati. Il governo può distorcere direttamente l'allocazione delle risorse.

In sintesi, le inter-relazioni tra governo e imprese hanno avuto fasi diverse nel corso della storia economica italiana. Improntate alla «severità», ma anche proficue, nel lungo secolo tra l'Unificazione e il «miracolo economico», quando l'intervento dello Stato ha risolto molte carenze e difetti nella modernizzazione industriale italiana. Dagli anni Settanta, invece, mentre le grandi imprese statali nelle industrie ad alta intensità di tecnologia non riuscivano ad evitare un'attitudine troppo prona alle logiche politiche, i governi si sono ripetutamente dimostrati incapaci di fornire la necessaria modernizzazione delle istituzioni-quadro per le grandi imprese.

Inoltre, l'intervento dello Stato nelle crisi delle grandi imprese è stato una costante della nostra economia sin dagli inizi del Novecento. In ogni momento critico lo Stato è intervenuto a sostegno delle imprese per tutelare principalmente occupazione e ordine pubblico. Il ricorso allo Stato da parte della grande impresa ha impedito di attivare momenti rigenerativi e di crescita all'interno del sistema produttivo e per questo la nostra economia paga un conto pesante. E la dipendenza dallo Stato della grande impresa e dell'impresa pubblica perdura ancora oggi. Le direttive europee sugli aiuti di Stato hanno in principio ridotto lo spazio per interventi assistenziali di salvataggio; ciononostante, lo Stato italiano ha continuato a intervenire,

sempre in un'ottica di breve periodo, quasi mai riuscendo a ridare alle imprese coinvolte una solida base per riprendere a camminare sulle proprie gambe. Una classe imprenditoriale che invece di investire in azienda la buona parte dei profitti, che negli anni d'oro sono stati per molti di livello altissimo, ha preferito spesso la finanza e, a volte, anche i paradisi fiscali.

Siamo oggi in una drammatica situazione in cui l'Italia ha perso quasi tutte le grandi aziende che si erano inizialmente affermate grazie all'innovazione di prodotto, con investimenti in R&S, alla capacità di espandersi sui mercati internazionali e, soprattutto, fomentando tecnologicamente e culturalmente quell'indotto di piccole e medie imprese che ha poi contribuito al loro successo; un «indotto» che in seguito allo spegnersi delle grandi imprese, ha dato vita ai «distretti industriali» che, pur non essendo tipicamente solo italiani, hanno contribuito negli ultimi decenni del Novecento all'affermazione della nostra industria manifatturiera facendola diventare la seconda in Europa dopo la Germania.

Il problema, oggi, è di dimensioni enormi, perché senza imprenditori che siano in grado di sviluppare e gestire grandi gruppi industriali viene significativamente a calare quella attenzione alla ricerca che è alla base dello sviluppo delle nuove tecnologie che, avendo bisogno di enormi capitali finanziari, non vengono, o vengono in misura molto ridotta, introdotte. Purtroppo, in questo contesto il nostro diviene sempre più un paese di aziende manifatturiere di beni a basso

valore aggiunto e quindi facilmente attaccabile dalle economie emergenti, e così muore lentamente.

Quali errori, quindi, abbiamo compiuto? Prima di tutto non abbiamo sviluppato la cultura di «fare impresa» che significa crescita culturale all'interno dell'impresa più di quanto il mercato chieda all'impresa stessa. Significa proattività nel comprendere che, per servire con grandi capacità gestionali un mercato che da locale si fa gradualmente mondiale, occorre una classe manageriale che non può più essere quella degli anni del boom economico, che sappia trattare a livello globale, che conosca le lingue, le regole del commercio internazionale e le differenti culture. Occorre sviluppare quello che in gergo tecnico si chiama il «*cross-cultural management*». Occorre crescere «facendo rete» per essere più forti, occorre sapere attrarre il mercato dei capitali per disporre della finanza necessaria, occorre saper fare strategia di prodotto meglio dei concorrenti, e tant'altro ancora. Ma noi non abbiamo fatto tutto ciò, o almeno una gran parte della nostra industria non lo ha fatto, e purtroppo ora siamo in cammino verso il deserto della deindustrializzazione.

È la cronaca di un paese in (s)vendita: i gelati Algida, i baci Perugina, lo zucchero Eridania, le bici Atala, le moto Ducati, le auto Lamborghini e molte griffe della moda, purtroppo prodotti «così italiani che più italiani non si può», divenuti simbolo della cultura e della qualità del Bel Paese. Eppure, non sono più italiani da un bel pezzo. Mantengono il marchio, certo, e sono anche fortunati a poterlo fare, perché ci sono

altre aziende altrettanto storiche che vengono acquistate da aziende di paesi stranieri, vengono svuotate dei macchinari e del *know-how*, e mai riaperte. In cinque anni appena – dal 2008 al 2012 – sono stati registrati 437 passaggi di proprietà dall'Italia all'estero: i gruppi stranieri hanno speso circa 55 miliardi di euro per ottenere i marchi italiani (però le svendite erano cominciate in precedenza, con le prime acquisizioni già negli anni Settanta). La domanda oggi è se trattasi di nuove occasioni o è l'inizio del declino. La produzione italiana si espande in tutto il mondo o si snatura, lasciando solo macerie della qualità e del benessere del passato?

Si può solo aggiungere che, se è vero che lo Stato ha le sue tante responsabilità, l'impresa ne ha altrettante. Questo non giustifica però le inefficienze di tutti i governi che si sono susseguiti negli ultimi quarant'anni, dopo il boom economico, che non hanno mai operato con precise strategie di sviluppo dell'«impresa Italia» per definire, come sarebbe stato necessario, le linee guida per l'evoluzione industriale e non hanno mai lavorato in un'ottica di semplificazione burocratica e fiscale che permettesse alle imprese di diventare più competitive, anzi hanno sempre agito per peggiorare le condizioni rendendo il terreno su cui operano le nostre imprese sempre più complicato e fiscalmente troppo pesante.

Senz'altro vi sono imprenditori, con costi di produzione più bassi, che sono oggi in grado di reagire alla crisi. Tuttavia, se guardiamo il paese nella sua globalità, il risultato è disastroso. Solo chi opera principalmente con le esportazioni – ma pochi

sanno che queste aziende sono appena 200 mila e quindi solo il 4,5% del totale delle imprese italiane (circa 4,4 milioni di imprese) – è riuscito a sopravvivere meglio del restante 95,5% che ogni giorno deve decidere se continuare a lottare in una situazione sempre più difficile o chiudere i battenti.

L'agire dei governi è stato dettato da una visione «liberista», del lasciare che «il mercato trovi il suo equilibrio» e la sua strada. Ci si è affidati a ricette che ponevano al centro la riforma del mercato del lavoro, come se un mercato più flessibile potesse far aumentare l'occupazione, ignorando la domanda. In realtà, un mercato più flessibile non garantisce la piena occupazione, altrimenti in Bangladesh, dove il mercato del lavoro è fin troppo flessibile, ci sarebbe una disoccupazione vicina allo zero. Le forze politiche sono ferme alla disputa tra fondamentalisti del libero mercato e «riformatori», ma non si accorgono che l'economia è cambiata nel tempo e, di conseguenza, le politiche economiche necessarie. Sono ormai più di trent'anni che è in atto quello che alcuni economisti hanno definito come il «grande disaccoppiamento» – la produttività continua ad aumentare (e con essa il PIL), mentre l'occupazione e i salari no. È il fenomeno della *crescita senza lavoro*. E con l'intelligenza artificiale – la «nuova rivoluzione industriale» – sempre più *crescere* non vorrà dire avere più lavoratori da assumere perché al loro posto lavoreranno i robot – più affidabili e meno costosi.

L'automazione promette di liberarci dalla maggior parte delle forme di lavoro ripetitivo, avvicinando alla realtà la straordinaria previsione di Aristotele che tutto il lavoro necessario sarebbe stato un giorno portato avanti da «schiavi meccanici», lasciando gli umani liberi di vivere la «bella vita».

[3] In aggiunta a questo ci sono altri tre fatti mai visti prima. I salari sono fermi al livello di anni fa, mentre la loro quota sul PIL è in costante diminuzione. La classe «media» dei lavoratori sta scomparendo poiché i robot pian piano la stanno rimpiazzando: si verifica così una polarizzazione nella distribuzione dove i ricchi (che sono sempre di meno) sono sempre più ricchi ed i poveri (che sono sempre più numerosi) sono sempre più poveri. Infine, esiste il fenomeno tutto nuovo dei poveri che lavorano, cioè di persone che hanno un lavoro – spesso un mini-lavoro o un'occupazione precaria – con retribuzioni così modeste da porli a rischio di povertà relativa o emigrazione.

Non possiamo pensare di poter risolvere questi problemi nuovi con politiche vecchie. È necessaria una politica davvero redistributiva che sappia coniugare il nuovo modo di produrre con la responsabilità fiscale. La proprietà dei robot andrà condivisa in modi di co-partecipazione produttiva. Politiche fiscali come la *flat-tax* – «non tassare i ricchi» – hanno al loro attivo una fantastica serie di fallimenti perché si basano sulla bizzarra idea che facendo diventare i ricchi ancora più ricchi le loro briciole cadranno a pioggia sui poveri migliorando il benessere di questi ultimi. La metafora di solito utilizzata è che la marea fa sollevare sia le barche piccole che gli yacht di

lusso. La distribuzione del reddito – «di mercato» (salari e stipendi) o «disponibile» – è tale che l'1% della popolazione italiana possiede il 50% della ricchezza e in quel 99% molti non solo non hanno una barchetta, ma non sanno nemmeno nuotare. E se la marea aumenta, possono affogare.

La produttività stagnante è additata come la responsabile principale del declino italiano. Ma il suo aumento dipende dalla spesa in ricerca e sviluppo – da quanto si innova – e dalla domanda. Per tacere del problema del riscaldamento globale: è necessario un *new deal* «verde» che sappia indirizzare la produzione, non più in aperto sfruttamento dell'ambiente ma, semmai, con investimenti che ripristinino il capitale ambientale, che inventino nuovi lavori e stimolino la ricerca. In questo quadro la manifattura appare morente – ormai occupa meno di un quinto dei lavoratori – sostituita dalla robotizzazione e dai servizi ad alto «contenuto di conoscenza».

È il caso dunque di investire nella *qualità del lavoro* e non nella *quantità*: contrariamente alla narrazione convenzionale in cui l'automazione rende i lavori sempre più scarsi, prevediamo che, a causa del rallentamento dei tassi di crescita della forza lavoro, dell'aumento del rapporto tra numero di pensionati e lavoratori e delle politiche di immigrazione sempre più restrittive, nei prossimi due decenni i paesi «avanzati» saranno alle prese con più opportunità di lavoro di quanti adulti abili vi siano per coglierle. Mentre i cambiamenti demografici anticipano molte



sfide fiscali, sociali e generazionali, offrono anche opportunità: i paesi che fanno investimenti mirati e lungimiranti in istruzione e formazione delle competenze potranno offrire lavori con guadagni favorevoli e sicurezza occupazionale per la maggior parte dei loro lavoratori, e non solo per coloro che hanno una formazione d'élite (e, forse, immaginare un reddito di base finanziato dalla redistribuzione per sostenere la domanda).

Non dimentichiamo che l'Italia è una piccola parte del mondo. Il *Green New Deal* europeo oggi si presenta come una strategia di crescita che vuole «trasformare l'Ue in una società più giusta e prospera guidando la transizione verso un'economia competitiva più efficiente nell'uso delle risorse». Eppure, in molti lo dicono già da tempo, crescita economica e uso delle risorse vanno separati. Crescita vuol dire incremento del prodotto, ossia aumento del valore del volume della produzione. Il *Green New Deal* europeo ventila un aumento del prodotto che utilizzi meno risorse per produrre energia, ma non meno risorse per produrre di più. Un problema è, però, che la produzione di energia – e quindi di beni – genera, con le tecnologie oggi in uso, «gas serra», che sono responsabili del cambiamento climatico. L'energia dovrà essere ottenuta in modo «pulito», limitando l'emissione di gas (e convertire tutta la produzione di energia non sarà cosa semplice). Ma se si continua a parlare di «crescita» e, dunque, di uso continuato di sempre più risorse, un altro problema si pone. Perché il cambiamento climatico è solo uno dei drammi che abbiamo di fronte e il degrado della biosfera è più complesso e

«irreversibile». O si trova il modo di continuare ad estrarre risorse dalla biosfera senza alterarla o si va verso l'estinzione. L'economia «circolare», con il riutilizzo di risorse su cui è basata, può essere una via, più o meno sofisticata. Gli ecosistemi degradati possono essere recuperati, la biodiversità può essere preservata o ripristinata. Ma un cambio di passo è necessario e la questione è *politica*.

La questione ambientale è politica: essa è *rivoluzionaria* perché i mutamenti che la sua soluzione presuppone sono radicali e chiamano in causa alla radice il modello di sviluppo capitalistico. Se la si vuole affrontare, si deve essere conseguenti. Si devono mettere in discussione non tanto il perseguimento del profitto e la proprietà privata del capitale, ma due presupposti del modello di sviluppo corrente: *la disponibilità illimitata delle risorse naturali non riproducibili e l'assunzione del mercato come guida, meccanismo regolatore*. In primo luogo, le risorse naturali non esistono «per essere sfruttate», la natura non è «a nostra disposizione». La natura dovrebbe poter essere «utilizzata» solo nella misura in cui l'uso non la alteri in modo irreversibile. Un tal principio può solo essere «imposto» e a chi obietta che non abbiamo un governo globale che lo possa fare, si potrebbe ribattere che oggi la questione ambientale è già diventata una questione di «salute pubblica» e se siamo stati in grado di «fermare il mondo» e imporre generalizzate misure di contenimento nel caso della pandemia, dovremmo certamente essere capaci di farlo nel caso dell'ambiente, visto che gli effetti del degrado ambientale sono e saranno molto più catastrofici di quelli

della pandemia. In secondo luogo, va considerato che il mercato non è in grado di offrire un punto d'incontro tra domanda e offerta sempre e comunque. La natura è un bene comune. Fintantoché non imponiamo regole, limiti, vincoli, non ne usciremo. Se la deforestazione a scopo produttivo non viene «punita», ad esempio con un prezzo imposto enormemente alto, si continuerà a deforestare. Tutti i governi, soprattutto quelli più sensibili ai temi della giustizia ambientale, sono spaesati di fronte a tutto questo, oscillando tra un atteggiamento «produttivista» che si preoccupa dei posti di lavoro che possono venire meno con meno crescita e un certo «romanticismo» ambientalista, non uscendo da una logica di mercato e non mettendo in discussione il «modello».

Economia circolare, carbon tax, vincoli sull'uso delle risorse, tutto può contribuire. Cominciando da noi, qui e ora: dalle città, dai trasporti, dagli usi alimentari. Limitando (vietando) l'uso delle auto nei centri urbani, proponendo il trasporto pubblico generalizzato, investendo sulla rotaia e limitando quanto più possibile il trasporto su gomma. Incentivando il «chilometro zero», la produzione agricola e alimentare non a fini capitalistici e disincentivando (tassando) il consumo di prodotti ottenuti solo seguendo la logica del profitto: se profitto deve essere, che abbia tra i suoi costi quelli ambientali. Dobbiamo ridefinire i nostri stili di vita. La transizione ecologica deve essere radicale e per questo non può essere che rivoluzionaria e non sarà il capitalismo predatorio a cambiare i suoi principi contabili e le sue logiche

per rispondere a un principio di equità. C'è all'orizzonte una nuova grande trasformazione da saper cogliere.

---

[1] Da cui, il titolo del nostro libro. Rimandiamo il lettore al bellissimo lavoro di Palma (2021) e alla bibliografia ivi citata.

[2] Oggi, ad esempio, lo Stato dovrebbe intervenire utilizzando i fondi europei del NGEU in ricerca e sviluppo per interrompere quel circolo vizioso che va dalla produzione di beni tradizionali all'assenza di investimenti in economia della conoscenza, favorendo così la crescita dimensionale delle imprese (nel quadro di una mai attuata politica industriale).

[3] Aristotele, nel suo *Politica*: «Se ogni strumento potesse compiere il proprio lavoro, obbedire o anticipare la volontà degli altri, come le statue di Dedalo, o i treppiedi di Efesto, che, dice il poeta, “di loro spontanea volontà entrarono nell'assemblea degli Dei”, se, allo stesso modo, la navetta si intreccia e il plettro tocca la lira senza una mano per guidarli, gli operai principali non vorrebbero servi, né padroni schiavi».

# Riferimenti bibliografici

Abramowitz, Moses (1956), «Resource and Output Trends in the United States since 1870», *American Economic Review*, vol. 46, pp. 5-23.

Acemoglu, Daron (2002), «Technical Change, Inequality, and the Labour Market», *The Journal of Economic Literature*, vol. 40, pp. 7-72.

A'Hearn, Brian, Franco Peracchi e Giovanni Vecchi (2007), «Living Standards and the Distribution of Heights: Italy, 1855-1910», Princeton University Center for Health and Wellbeing, *Working Paper* n. 229.

A'Hearn, Brian e Anthony Venables (2013), «Geografia, commercio estero e divari regionali», in Gianni Toniolo (a cura di), *L'Italia e l'economia mondiale dall'Unità a oggi*, Collana Storica della Banca d'Italia, Marsilio, Venezia, pp. 825-868.

Amatori, Franco (1999), «La grande impresa», in Franco Amatori, Duccio Bigazzi, Renato Giannetti e Luciano Segreto (a cura di), *Storia d'Italia. Annali 15. L'industria*, Einaudi, Torino.

Amendola, Nicola, Andrea Brandolini e Giovanni Vecchi (2011), «Disuguaglianza», in Giovanni Vecchi (a cura di), *In ricchezza e in povertà. Il benessere degli italiani dall'Unità a oggi*, Il Mulino, Bologna, pp. 235-269.

Amendola, Nicola, Fernando Salsano e Giovanni Vecchi (2011), «Povertà», in Giovanni Vecchi (a cura di), *In ricchezza e in povertà. Il benessere degli italiani dall'Unità a oggi*, Il Mulino, Bologna, pp. 271-317.

Arcangeli, Fabio e Aristide Vitiello (1986), «Le nuove condizioni per lo sviluppo del Mezzogiorno», in Silvio Goglio (a cura di), *Italia: centri e periferie*, Franco Angeli Editore, Milano.

Ardeni, Pier Giorgio (2013), «Le lontane radici della disuguaglianza italiana», *Sbilanciamoci*, 29 marzo, <http://sbilanciamoci.info/le-lontane-radici-della-disuguaglianza-italiana-17527/>

Ardeni, Pier Giorgio (2014), «Growth, Productivity and Flexibility. A Look at the GIPSI Countries», 20th Annual Conference on Alternative Economic Policy in Europe: What Future for the European Union - Stagnation and Polarisation or New Foundations?  
[http://www2.euromemorandum.eu/uploads/ardeni\\_growth\\_productivity\\_flexibility\\_short.pdf](http://www2.euromemorandum.eu/uploads/ardeni_growth_productivity_flexibility_short.pdf)

Ardeni, Pier Giorgio (2019), *Crisi, trasformazioni e i punti di svolta della storia*, Fondazione G. Feltrinelli, Milano,

<http://fondazionefeltrinelli.it/app/uploads/2019/05/Ardeni.pdf>

Ardeni, Pier Giorgio (2020), *Le radici del populismo. Disuguaglianze e consenso elettorale in Italia*, Laterza, Roma-Bari.

Ardeni, Pier Giorgio e Mauro Gallegati (1991), «Long-term Trends and Cycles in the Italian Economy (1861-1988)», *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, Nuova Serie, Anno 50, n. 5/6, pp. 193-235.

Ardeni, Pier Giorgio e Mauro Gallegati (1994a), «Cicli di crescita nello sviluppo: 1861-1990», in Pierluigi Ciocca (a cura di), *Il progresso economico dell'Italia. Permanenze, discontinuità, limiti*, Il Mulino, Bologna, pp. 109-135.

Ardeni, Pier Giorgio e Mauro Gallegati (1994b), «Crescita e fluttuazioni nell'economia italiana (1861-1913). Una reinterpretazione», *Politica economica*, vol. 10, pp. 119-153.

Ardeni, Pier Giorgio e Mauro Gallegati (1999), «Fluctuations and Growth Due to Technological Innovation and Diffusion», in Mauro Gallegati e Alan Kirman (a cura di), *Beyond the Representative Agent*, E. Elgar, London, pp. 235-290.

Baffigi, Alberto (2011), «Italian National Accounts, 1861-2011», Banca d'Italia, *Quaderni di Storia economica*, 18.

Baffigi, Alberto (2013), «I conti nazionali», in Gianni Toniolo (a cura di), *L'Italia e l'economia mondiale dall'Unità a oggi*, Collana Storica della Banca d'Italia, Marsilio, Venezia, pp. 215-256.

Baffigi, Alberto (2015), *Il PIL per la storia d'Italia. Istruzioni per l'uso*, Collana storica della Banca d'Italia, Serie Statistiche vol. V, Marsilio, Venezia.

Baffigi, Alberto (2017), NA 150,  
<http://www.bancaditalia.it/statistiche/tematiche/stat-storiche/stat-storiche-economia/index.html>

Bagnasco, Arnaldo (1977), *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna.

Bai, Jushan e Pierre Perron (1998), «Estimating and Testing Linear Models with Multiple Structural Changes», *Econometrica*, pp. 47-78.

Bai, Jushan e Pierre Perron (2003), «Computation and Analysis of Multiple Structural Change Models», *Journal of Applied Econometrics*, vol. 18, n. 1, pp. 1-22.

Baldini, Massimo (2018), «Perché aumenta la disuguaglianza in Italia», *lavoce.info*, 27 aprile,  
<https://www.lavoce.info/archives/52760/perche-aumenta-la-disuguaglianza-in-italia>

Barca, Fabrizio e Marco Magnani (1989), *L'industria fra capitale e lavoro: piccole e grandi imprese dall'autunno caldo alla ristrutturazione*, Il Mulino, Bologna.

Battilani, Patrizia, Emanuele Felice e Vera Zamagni (2014), «Il valore aggiunto dei servizi 1861-1951: la nuova serie a prezzi



correnti e prime interpretazioni», Banca d'Italia, *Quaderni di Storia economica*, 33.

Becattini, Giacomo (1979), «Dal “settore industriale” al “distretto industriale”. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale», *Rivista di economia e politica industriale*, vol. 1, n. 1, pp. 7-21.

Bellettini, Athos (1987), *La popolazione italiana. Un profilo storico*, Einaudi, Torino.

Berger, Suzanne e Michael J. Piore (1980), *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, tr. it. *Dualismo economico e politica nelle società industriali*, Il Mulino, Bologna (1982).

Berta, Giuseppe (2001), *L'Italia delle fabbriche. Genealogie ed esperienze dell'industrialismo nel Novecento*, Il Mulino, Bologna.

Bevilacqua, Piero (a cura di) (1991), *Storia dell'agricoltura italiana in età contemporanea*, Marsilio, Venezia.

Bevilacqua, Piero (2005), *Breve storia dell'Italia meridionale. Dall'Ottocento a oggi*, Donzelli, Roma.

Bolchini, Piero (2002), «Piccole e grandi industrie, liberismo e protezionismo», in Pierluigi Ciocca e Gianni Toniolo (a cura di), *Storia economica d'Italia. 3. Industrie, mercati, istituzioni. 1. Le strutture dell'economia*, Laterza, Roma-Bari, pp. 347-426.

Boltho, Andrea, Wendy Carlin e Pasquale Scaramozzino (2016), «Why East Germany did not Become a New Mezzogiorno?», *CEPR Discussion Paper* n. 11266.

Bonelli, Franco (1979), «Il capitalismo italiano: linee generali di interpretazione», in *Storia d'Italia. Annali*, 1. *Dal feudalesimo al capitalismo*, Einaudi, Torino, pp. 1195-1255.

Borzaga, Carlo (1986), «Lo sviluppo regionale italiano durante gli anni '70», in Silvio Goglio (a cura di), *Italia: centri e periferie*, Franco Angeli Editore, Milano.

Braghin, Paolo (a cura di) (1978), *Inchiesta sulla miseria in Italia (1951-1952)*, Einaudi, Torino.

Brandolini, Andrea e Giovanni Vecchi (2011), «The Well-being of Italians: A Comparative Historical Approach», *Quaderni di storia economica*, n. 19, Banca d'Italia, Roma.

Broadberry, Stephen N., Claire Giordano e Francesco Zollino (2013), «La produttività», in Gianni Toniolo (a cura di), *L'Italia e l'economia mondiale dall'Unità a oggi*, Collana Storica della Banca d'Italia, Marsilio, Venezia, pp. 257-312.

Brynjolfsson, Erik e Andrew McAfee (2011), *Race Against the Machine: How the Digital Revolution is Accelerating Innovation, Driving Productivity, and Irreversibly Transforming Employment and the Economy*, Digital Frontier Press, Lexington, Massachusetts (USA).

Brynjolfsson, Erik e Andrew McAfee (2017), *La nuova rivoluzione delle macchine. Lavoro e prosperità nell'era della tecnologia trionfante*, Feltrinelli, Milano.

Cafagna, Luciano (1994), *Nord e Sud*, Marsilio, Venezia.

Caracciolo, Alberto (1992), «Introduzione», in Alberto Caracciolo (a cura di), *La Banca d'Italia tra l'autarchia e la guerra*, Banca d'Italia, Serie Documenti, Laterza, Roma-Bari, 1992, pp. 4-101.

Carocci, Giampiero (1975), *Storia d'Italia dall'Unità a oggi*, Feltrinelli, Milano.

Cartocci, Roberto (2007), *Mappe del tesoro: atlante del capitale sociale in Italia*, Il Mulino, Bologna.

Cersosimo, Domenico (1990), «Quale industria per il Sud? Neo-dualismo e prospettive di sviluppo», *Meridiana*, n. 9, pp. 55-78.

Cesaretti, Gian Paolo (1975), «Crisi agricola e sviluppo economico», in Augusto Graziani (a cura di), *Crisi e ristrutturazione nell'economia italiana*, Einaudi, Torino, pp. 147-166.

Chelli, Francesco M., Mariateresa Ciommi, Barbara Ermini, Mauro Gallegati, Andrea Gentili e Chiara Gigliarano (2018), «San Matteo e la provvidenza. I luoghi e i tempi dello sviluppo italiano», *Rivista Giuridica del Mezzogiorno*, vol. XXXII, pp. 643-671.

Ciccarelli, Carlo e Stefano Fachin (2016), «Regional Growth with Spatial Dependence: A Case Study on Early Italian Industrialization», *Quaderni di Storia Economica*, Banca d'Italia.

Ciccarelli, Carlo e Stefano Fenoaltea (2010), *La produzione industriale delle regioni d'Italia, 1861-1913: una ricostruzione quantitativa. 1. Le industrie non manifatturiere*, Banca d'Italia, Roma.

Ciccarelli, Carlo e Stefano Fenoaltea (2014), *La produzione industriale delle regioni d'Italia, 1861-1913: una ricostruzione quantitativa. 2. Le industrie estrattivo-manifatturiere*, Banca d'Italia, Roma.

Ciocca, Pierluigi (2003), «L'economia italiana: un problema di crescita», 44<sup>a</sup> Riunione scientifica annuale della Società degli economisti, Salerno, 25 ottobre.

Ciocca, Pierluigi (2020), *Ricchi per sempre? Una storia economica d'Italia (1796-2020)*, Bollati Boringhieri, Torino, nuova ediz. aggiornata (prima ediz. 2007).

Ciocca Pierluigi, Renato Filosa e Guido M. Rey (1973), «Integrazione e sviluppo dell'economia italiana nell'ultimo ventennio: un riesame critico», *Contributi alla ricerca economica*, Banca d'Italia, n. 3, dicembre.

Ciocca, Pierluigi e Adalberto Ulizzi (1990), «I tassi di cambio nominali e "reali" dell'Italia dall'Unità nazionale al Sistema monetario europeo (1861-1979)», in AA.VV., *Ricerche per la storia della Banca d'Italia*, Laterza, Roma-Bari, 1990.

Ciommi Mariateresa, Andrea Gentili, Barbara Ermini, Chiara Gigliarano, Francesco M. Chelli e Mauro Gallegati (2017), «Have

Your Cake and Eat It Too: The Well-Being of the Italians (1861-2011)», *Social Indicators Research*, vol. 134, n. 2, pp. 473-509.

Ciriaci, Daria e Daniela Palma (2012), «To What Extent Are Knowledge-intensive Business Services Contributing to Manufacturing? A Subsystem Analysis», *IPTS Working Papers on Corporate R&D and Innovation*, n. 02/2012, European Commission, Joint Research Centre (JRC), Seville, <http://dx.doi.org/10.2791/86896>

Clementi, Fabio, Marco Gallegati e Mauro Gallegati (2015), «Growth and Cycles of the Italian Economy Since 1861: The New Evidence», *Italian Economic Journal*, vol. 1, n. 1, pp. 25-59.

Clementi, Fabio, Mauro Gallegati, Lisa Gianmoena, Simone Landini e Joseph Stiglitz (2019), «Mis-measurement of Inequality: A Critical Reflection and New Insights», *Journal of Economic Interaction and Coordination*, vol. 14, issue 4, n. 9, pp. 9-21.

Clementi, Fabio, Mauro Gallegati e Giorgio Kaniadakis (2010), «A Model of Personal Income Distribution with Application to Italian Data», *Empirical Economics*, vol. 39, n. 2, pp. 559-591.

Coltorti, Fulvio (2018), «L'economia italiana tra ripartenza e ristagno», *Nuova antologia*, vol. 619, n. 4, pp. 58-66.

Compagnucci, Fabiano, Mauro Gallegati, Andrea Gentili e Enzo Valentini (2018), «L'Italia e gli squilibri regionali: la geografia dello sviluppo economico nel nuovo millennio»,

AA.VV, ISTAO '50. *Le competenze per costruire il futuro*, Edizioni di Comunità, Roma.

Compagnucci, Fabiano, Andrea Gentili, Mauro Gallegati e Enzo Valentini (2020), «Are Machines Stealing our Jobs?», *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 13, n. 1, March, pp. 153-173.

Conti, Giuliano e Pietro Modiano (2012), «Problemi dei paesi a sviluppo tardivo in Europa: riflessioni sul caso italiano», *L'Industria*, vol. 33, n. 2, pp. 221-236.

Costa, Giuseppe e Giovanni Vecchi (2011), «Storie parallele: la salute e le altre dimensioni del benessere a confronto in centocinquant'anni di differenze geografiche in Italia», *Epidemiologia e Prevenzione*, vol. 35, n. 5, pp. 2-12.

Crafts, Nicholas (2012), «British Relative Economic Decline Revisited: The Role of Competition», *Explorations in Economic History*, vol. 49, pp. 17-29.

D'Agata, Carmelo (1965), «Composizione della popolazione secondo l'attività lavorativa», *Annali di statistica*, VIII, vol. 17, pp. 217-234.

Daneo, Camillo (1972), *Agricoltura e sviluppo capitalistico in Italia*, Einaudi, Torino.

Daneo, Camillo (1975), *La politica economica della ricostruzione 1945-1949*, Einaudi, Torino.

D'Apice, Carmela (1981), *L'arcipelago dei consumi. Consumi e redditi delle famiglie in Italia dal dopoguerra ad oggi*, Laterza, Roma-Bari.

Danovaro, Roberto e Mauro Gallegati (2019), *Condominio Terra. Natura, economia e società come se futuro e benessere contassero davvero*, Giunti, Firenze.

De Cecco, Marcello (1974), «La politica economica durante la ricostruzione 1945-1951», in Stuart J. Woolf (a cura di), *Italia 1943-1950. La ricostruzione*, Laterza, Roma-Bari, pp. 310-313.

De Cecco, Marcello (1990), «Introduzione», in Marcello de Cecco (a cura di), *L'Italia e il sistema finanziario internazionale 1861-1914*, Collana storica della Banca d'Italia, Laterza, Roma-Bari, pp. 3-62.

Delli Gatti, Domenico, Marco Gallegati e Mauro Gallegati (2001), *Macroeconomia*, Giappichelli, Torino.

Delli Gatti, Domenico, Mauro Gallegati, Bruce C. Greenwald, Alberto Russo e Joseph Stiglitz (2012), «Mobility Constraints, Productivity Trends, and Extended Crises», *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 83, pp. 375-393.

Del Monte, Alfredo (1986), «Dualismo e sviluppo economico in un'economia periferica: il caso italiano», in Silvio Goglio (a cura di), *Italia: centri e periferie*, Franco Angeli Editore, Milano.

Del Monte, Alfredo e Adriano Giannola (1978), *Il Mezzogiorno nell'economia italiana*, Il Mulino, Bologna.

De Masi, Giulia e Mauro Gallegati (2012), «Bank-firms Topology in Italy», *Empirical Economics*, vol. 43, n. 2, pp. 851-866.

Del Panta, Lorenzo (1996), «Dalla metà del Settecento ai nostri giorni», in Lorenzo Del Panta, Massimo Livi Bacci, Giuliano Pinto e Eugenio Sonnino (a cura di), *La popolazione italiana dal medioevo a oggi*, Laterza, Roma-Bari, pp. 131-212.

Di Martino, Paolo e Michelangelo Vasta (2015), «Happy 150<sup>th</sup> Anniversary, Italy? Institutions and Economic Performance Since 1861», *Enterprise & Society*, vol. 16, n. 2, pp. 291-312.

Di Matteo, Tiziana, Tomaso Aste e Mauro Gallegati (2005), «Innovation Flow through Social Networks: Productivity Distribution in France and Italy», *The European Physical Journal B-Condensed Matter and Complex Systems*, vol. 47, n. 3, pp. 459-466.

Draghi, Mario (2007), «Consumi e ricchezza», Società Italiana degli Economisti, 48<sup>a</sup> Riunione Scientifica Annuale, Torino.

Drèze, Jean e Amartya Sen (2002), *India: Development and Participation*, Oxford University Press, Oxford.

Durand, Martine (2015), «The OECD Better Life Initiative: How's Life? and the Measurement of Well-being», *Review of Income and Wealth*, vol. 61, n. 1, pp. 4-17.

Dvoskin, Ariel e Saverio M. Fratini (2015), «On the Samuelson-Elula Master Function and Marginal Productivity: Some Old and New Critical Remarks», MPRA Paper n. 63415,



[https://mpra.ub.uni-muenchen.de/63415/3/MPRA\\_paper\\_63415.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/63415/3/MPRA_paper_63415.pdf)

Easterlin, Richard A. (1974), «Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence», *Nations and Households in Economic Growth*, Academic Press, pp. 89-125.

Egidi, Viviana e Elena Demeru (2016), «Impatto delle grandi crisi economiche su salute e mortalità. Il caso italiano», in «La società italiana e le grandi crisi economiche», *Annali di Statistica*, Anno 147, Serie XIII, vol. 2, pp. 57-82.

Eichengreen, Barry (2007), *The European Economy since 1945: Coordinated Capitalism and Beyond*, Princeton University Press, Princeton, USA.

Eichengreen, Barry (2015), «Secular Stagnation: The Long View», *American Economic Review*, vol. 105, n. 5, pp. 66-70.

Ercolani, Paolo (1978), «Documentazione statistica di base», in Giorgio Fuà (a cura di), *Lo sviluppo economico in Italia*, 3, *Studi di settore e documentazione di base*, terza ediz., Franco Angeli Editore, Milano, pp. 388-472.

Etzkowitz, Henry e Loet Leydesdorff (1995), «The Triple Helix-University-industry-government relations: A laboratory for Knowledge Based Economic Development», *EASST Review*, vol. 14, n. 1, pp. 14-19.

European Commission (EC) (2013), *The Urban and Regional Dimension of the Crisis. Eighth Progress Report on Economic, Social*

and Territorial Cohesion, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

European Commission (EC) (2019), *The Future of Work? Work of the Future! On How Artificial Intelligence, Robotics and Automation Are Transforming Jobs and the Economy in Europe*, doi:10.2872/913422, [https://ec.europa.eu/epsc/publications/other-publications/future-work-work-future\\_en](https://ec.europa.eu/epsc/publications/other-publications/future-work-work-future_en)

Eurostat (2009), *European Business: Facts and Figures*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, doi:10.2785/23246.

Fabiani, Guido (1975), «Aspetti della ristrutturazione e rapporti di produzione in agricoltura», in Augusto Graziani (a cura di), *Crisi e ristrutturazione nell'economia italiana*, Einaudi, Torino, pp. 190-214.

Fausto, Domenicantonio (1998), «L'intervento pubblico in Italia (1946-1964)», in Franco Cotula (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta. 2. Problemi strutturali e politiche economiche*, Collana Storica della Banca d'Italia, Bari-Roma, pp. 541-652.

Fausto, Domenicantonio (2004), «Lineamenti dell'evoluzione del debito pubblico in Italia (1861-1961)», Relazione presentata al III Seminario CIRSFI (Centro Universitario per la Ricerca per la Storia Finanziaria Italiana), *Debito pubblico e formazione dei mercati finanziari fra età moderna e contemporanea*, tenuto presso

la Facoltà di Economia dell'Università di Cassino il 15 e 16 ottobre 2004.

Federico, Giovanni (1982), «Per una valutazione critica delle statistiche della produzione agricola italiana dopo l'Unità (1860-1913)», *Società e Storia*, 1982, pp. 87-130.

Federico, Giovanni (1991), «I fattori della distribuzione», in R. Romano, *Storia dell'economia italiana, III. L'età contemporanea: un paese nuovo*, Einaudi, Torino, pp. 181-200.

Federico, Giovanni (2000), «Una stima del valore aggiunto dell'agricoltura italiana», in Guido Maria Rey (a cura di), *I conti economici dell'Italia. 3. Il valore aggiunto per gli anni 1891, 1938, 1951*, Laterza, Roma-Bari, pp. 3-112.

Federico, Giovanni (2001), *Lo sviluppo economico italiano, 1820-1960*, Il Mulino, Bologna.

Federico, Giovanni (2002), «L'agricoltura italiana: successo o fallimento?», in Pierluigi Ciocca e Gianni Toniolo (a cura di), *Storia economica d'Italia. 3. Industrie, mercati, istituzioni. 1. Le strutture dell'economia*, Laterza, Roma-Bari, pp. 99-136.

Federico, Giovanni (2003), «Le nuove stime della produzione agricola italiana, 1860-1910: primi risultati e implicazioni», *Rivista di storia economica*, dicembre, pp. 359-381.

Federico, Giovanni (2005), «Seta, agricoltura e sviluppo economico in Italia», *Rivista di storia economica*, vol. 21, n. 2, pp. 123-154.

Federico, Giovanni (2007), «Ma l'agricoltura meridionale era davvero arretrata?», *Rivista di politica economica*, marzo-aprile, pp. 317-340.

Federico, Giovanni, Sandra Natoli, Giuseppe Tattara e Michelangelo Vasta (2011), *Il commercio estero italiano, 1862-1950*, Collana storica della Banca d'Italia. Serie statistiche, vol. IV, Laterza, Roma-Bari.

Felice, Emanuele (2012), «Regional Convergence in Italy (1891-2001): Testing Human and Social Capital», *Cliometrica*, vol. 6, n. 3, pp. 267-306.

Felice, Emanuele (2013), *Perché il Sud è rimasto indietro*, Il Mulino, Bologna.

Felice, Emanuele (2017), «The Roots of a Dual Equilibrium: GDP, Productivity and Structural Change in the Italian Regions in the Long-run (1871-2011)», *Quaderni di storia economica*, Banca d'Italia, n. 40.

Felice, Emanuele (2018), *Ascesa e declino. Storia economica d'Italia*, Il Mulino, Bologna.

Felice, Emanuele e Albert Carreras (2012), «When Did Modernization Begin? Italy's Industrial Growth Reconsidered in Light of New Value-added Series, 1911-1951», *Explorations in Economic History*, vol. 49, n. 4, pp. 443-460.

Felice, Emanuele e Ugo Pagano (2019), «Il declino dell'economia italiana. Una riflessione che parte dal pensiero

di Marcello De Cecco», *L'industria*, n. 2, aprile-giugno, pp. 185-196.

Felice, Emanuele e Michelangelo Vasta (2015), «Passive Modernization? The New Human Development Index and its Components in Italy's Regions (1871-2007)», *European Review of Economic History*, vol. 19, n. 1, pp. 44-66.

Fenoaltea, Stefano (1998), «Lo sviluppo dell'Italia nel lungo periodo: riflessioni su tre fallimenti», in Pierluigi Ciocca e Gianni Toniolo (a cura di), *Storia economica d'Italia. 1. Interpretazioni*, Laterza, Roma-Bari, pp. 3-42.

Fenoaltea, Stefano (2002), «Lo sviluppo dell'industria dall'Unità alla Grande Guerra: una sintesi provvisoria», in Pierluigi Ciocca e Gianni Toniolo (a cura di), *Storia economica d'Italia. 3. Industrie, mercati, istituzioni. 1. Le strutture dell'economia*, Laterza, Roma-Bari, pp. 137-194.

Fenoaltea, Stefano (2003), «Notes on the Rate of Industrial Growth in Italy, 1861-1913», *The Journal of Economic History*, September, vol. 63, n. 3, pp. 695-735.

Fenoaltea, Stefano (2004), «Contro tre pregiudizi», *Rivista di storia economica*, aprile, vol. XX, n. 1, pp. 87-106.

Fenoaltea, Stefano (2005a), «La crescita economica dell'Italia postunitaria: le nuove serie storiche», *Rivista di storia economica*, vol. 21, n. 2, pp. 91-122.

Fenoaltea, Stefano (2005b), «The Growth of the Italian Economy, 1861-1913: Preliminary Second-Generation Estimates», *European Review of Economic History*, vol. 9, pp. 273-312.

Fenoaltea, Stefano (2006), *L'economia italiana dall'Unità alla Grande Guerra*, Laterza, Bari-Roma.

Fenoaltea, Stefano (2007), «I due fallimenti della storia economica: il periodo post-unitario», *Rivista di politica economica*, vol. 97, n. 3-4, pp. 341-358.

Fenoaltea, Stefano (2011), «On the Structure of the Italian Economy, 1861-1913», *Rivista di storia economica*, vol. XXVII, n. 1, pp. 61-72.

Fenoaltea, Stefano (2020), *Reconstructing the Past. Revised Estimates of Italy's Product, 1861-1913*, Fondazione Luigi Einaudi, Torino.

Fenoaltea, Stefano e Carlo Bardini (2000), «Il valore aggiunto dell'industria», in Guido Maria Rey (a cura di), *I conti economici dell'Italia. 3. Il valore aggiunto per gli anni 1891, 1938, 1951*, Laterza, Roma-Bari, pp. 113-238.

Fogel, Robert W. (1994), «Economic Growth, Population Theory, and Physiology: The Bearing of Long-term Processes on the Making of Economic Policy», *The American Economic Review*, vol. 84, n. 3, pp. 369-395.

Fogel, Robert W., Stanley L. Engerman e James Trussell (1982), «Exploring the Uses of Data on Height: The Analysis of Long-term Trends in Nutrition, Labor Welfare, and Labor Productivity», *Social Science History*, vol. 6, n. 4, pp. 401-421.

Ford, Martin (2015), *Rise the Robots. Technology and the Threat of Mass Unemployment*, One World Publications.

Francese, Maura e Angelo Pace (2008), «Il debito pubblico italiano dall'Unità a oggi. Una ricostruzione della serie storica», *Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers)*, Banca d'Italia, n. 31.

Frey, Bruno S., Matthias Benz e Alois Stutzer (2004), «Introducing Procedural Utility: Not Only What, But Also How Matters», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 160, pp. 377-401.

Frey, Carl Benedikt e Michael A. Osborne (2017), «The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation?», *Technological forecasting and social change*, vol. 114, pp. 254-280.

Fuà, Giorgio (a cura di) (1978), *Lo sviluppo economico in Italia: storia dell'economia italiana negli ultimi cento anni*, Franco Angeli Editore, Milano.

Fuà, Giorgio (1980), «Problemi di politica industriale, con speciale riferimento alle piccole imprese», in Giorgio Fuà (a cura di), *Orientamenti per la politica del territorio*, Il Mulino, Bologna.

Fuà, Giorgio (1993), *Crescita economica, l'insidia delle cifre*, Il Mulino, Bologna.

Fuà, Giorgio e Carlo Zacchia (a cura di) (1983), *Industrializzazione senza fratture*, Il Mulino, Bologna.

Gallegati, Mauro (2016), *Acrescita*, Einaudi, Torino.

Gelsomino, Cosma O. (1992), «Appendice. La politica monetaria italiana tra il 1936 e la fine della Seconda guerra mondiale», in Alberto Caracciolo (a cura di), *La Banca d'Italia tra l'autarchia e la guerra*, Banca d'Italia, Serie Documenti, Laterza, Roma-Bari, 1992, pp. 103-140.

Gelsomino, Cosma O. (1998), «Moneta e sviluppo nel dopoguerra. La politica monetaria italiana negli anni Cinquanta (1946-1964)», in Franco Cotula (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta. 2. Problemi strutturali e politiche economiche*, Collana Storica della Banca d'Italia, Laterza, Bari-Roma, pp. 259-396.

Gerschenkron, Alexander (1965), *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays* (1962), tr. it. *Il problema storico dell'arretratezza economica*, a cura di Ruggiero Romano, Carlo Ginzburg e Andrea Ginzburg, Einaudi, Torino.

Giannetti, Renato, Giovanni Federico e Pier Angelo Toninelli (1994), «Size and Strategy of Italian Industrial Enterprises (1907-1940). Empirical Evidence and Some Structures», *Industrial and corporate change*, vol. III, n. 2, pp. 491-512.



Giarda, Piero (2012), «Dinamica, struttura e criteri di governo della spesa pubblica: un rapporto preliminare», Relazione per la Commissione Parlamentare, Roma.

Golinelli, Roberto e Milena Monterastelli (1990), *Un metodo per la ricostruzione di serie storiche compatibili con la nuova contabilità nazionale (1951-1989)*, Prometeia, Bologna.

Gramsci, Antonio (1951), *La questione meridionale*, Edizioni Rinascita, Roma.

Gramsci, Antonio (1978), «Alcuni temi della questione meridionale», in Antonio Gramsci, *La costruzione del Partito comunista 1923-1926*, Einaudi, Torino.

Graziani, Augusto (1975), «Aspetti strutturali dell'economia italiana nell'ultimo decennio», in Augusto Graziani (a cura di), *Crisi e ristrutturazione nell'economia italiana*, Einaudi, Torino, pp. 5-73.

Graziani, Augusto (1979a), «Introduzione», in Augusto Graziani (a cura di), *L'economia italiana dal 1945 a oggi*, Il Mulino, Bologna, pp. 11-130 (prima edizione: 1975).

Graziani, Augusto (1979b) (a cura di), *L'economia italiana dal 1945 a oggi*, Il Mulino, Bologna (prima ediz. 1975).

Graziani, Augusto e Enrico Pugliese (a cura di) (1979), *Investimenti e disoccupazione nel Mezzogiorno*, Il Mulino, Bologna.

Hägele, Martin, Klas Nilsson, J. Norberto Pires e Rainer Bischoff (2016), «Industrial robotics», in *Springer Handbook of*

Robotics, Cham Springer, pp. 1385-1422.

Helliwell, John F. e Robert D. Putnam (1995), «Economic Growth and Social Capital in Italy», *Eastern Economic Journal*, vol. 21, n. 3, pp. 295-307.

Helliwell, John F. e Robert D. Putnam (2005), «The Social Context of Well-Being», in Felicia A. Huppert, Nick Baylis e Barry Keverne (a cura di), *The Science of Well-Being*, Oxford University Press, Oxford, pp. 435-459.

Hidalgo, César A. e Ricardo Hausmann (2009), «The Building Blocks of Economic Complexity», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 106, n. 26, pp. 10570-10575.

Huang, Ming-Hui e Roland T. Rust (2018), «Artificial Intelligence in Service», *Journal of Service Research*, vol. 21, n. 2, pp. 155-172.

Istat (1957), «Indagine statistica sullo sviluppo del reddito nazionale in Italia dal 1861 al 1956», in *Annali di statistica*, serie 8, vol. 9, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma.

Istat (1958), *Sommario di statistiche storiche 1861-1955*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma.

Istat (1978), *Sommario di statistiche storiche 1861-1975*, Istat, Roma.

Istat (1988), *Sommario di statistiche storiche 1861-1985*, Istat, Roma.

Istat (2002), *Rapporto annuale*, Istat, Roma.

Istat (2007), *Rapporto annuale*, Istat, Roma.

Istat (2012), *Annuario statistico italiano*, Istat, Roma.

Istat (2013), *Capitale umano e stratificazione sociale nell'Italia agricola secondo il 6° censimento generale dell'agricoltura 2010*, a cura di Corrado Barberis, Istat, Roma.

Istat (2016), *Annuario statistico italiano*, Istat, Roma.

Istat (2017), *Rapporto BES*, Istat, Roma.

Istat (2020), *La spesa per i consumi delle famiglie. Anno 2019*, Report, Istat, Roma.

Istat, Serie storiche, <https://seriestoriche.istat.it>

Jacobs, Jane (1961), *The Death and Life of Great American Cities*, Random House, New York.

Kahn, Richard F. (1984), *The Making of Keynes' General Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Keynes, John M. (1933), *The Means to Prosperity*, Harcourt, Brace & Co, New York.

Komlos, John (1985), «Stature and Nutrition in the Habsburg Monarchy: The Standard of Living and Economic Development in the Eighteenth Century», *The American Historical Review*, vol. 90, n. 5, pp. 1149-1161.

Korinek, Anton e Joseph E. Stiglitz (2017a), «Artificial Intelligence, Worker Replacing Technological Progress and Income Distribution», *NBER Working Paper* n. 24174.

Korinek, Anton e Joseph E. Stiglitz (2017), «Artificial Intelligence and Its Implications for Income Distribution and Unemployment», in Ajay Agrawal, Joshua Gans e Avi Goldfarb (a cura di), *The Economics of Artificial Intelligence: An Agenda*, NBER-University of Chicago Press, pp. 349-390.

Landes, David S. (1978), *Prometeo liberato: trasformazioni tecnologiche e sviluppo industriale nell'Europa occidentale dal 1750 ai giorni nostri* [tit. orig. *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present* (1969), tr. it. a cura di Valerio Grisoli e Franco Salvatorelli], Einaudi, Torino.

Lepore, Amedeo (2012), «Il divario Nord-Sud dalle origini a oggi. Evoluzione storica e profili economici», *Rivista economica del Mezzogiorno. Trimestrale della Svimez*, vol. 3, pp. 389-410.

Livi Bacci, Massimo (1996), «Italia e Europa», in Lorenzo Del Pantà, Massimo Livi Bacci, Giuliano Pinto e Eugenio Sonnino (a cura di), *La popolazione italiana dal medioevo a oggi*, Laterza, Roma-Bari, pp. 213-272.

Livi Bacci, Massimo (2018), «Un'Italia più piccola e più debole? La questione demografica», *Il Mulino*, n. 5, settembre-ottobre, pp. 719-734.

Maddison, Angus (1991), «A Revised Estimate of Italian Economic Growth 1861-1989», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, pp. 225-241.

Maddison, Angus (2004), *Historical Statistics for the World Economy: 1-2003 AD*, OECD, Paris, France.

Maddison, Angus (2007), *Contours of the World Economy 1-2030 AD: Essays in macro-economic history*, Oxford University Press, Oxford, UK.

Makridakis, Spyros (2017), «The Forthcoming Artificial Intelligence (AI) Revolution: Its Impact on Society and Firms», *Futures*, vol. 90, pp. 46-60.

Malanima, Paolo (2002), *L'economia italiana. Dalla crescita medievale alla crescita contemporanea*, Il Mulino, Bologna.

Martinez Oliva, Juan Carlos e Maria Lucia Stefani (2000), «Dal Piano Marshall all'Unione europea dei pagamenti. Alle origini dell'integrazione economica europea», in Franco Cotula (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta. 1. L'Italia nel contesto internazionale*, Collana Storica della Banca d'Italia, Laterza, Bari-Roma, pp. 111-400.

Miles, Jan, Nikos Kastrinos, Kieron Flanagan, Rob Bilderbeek, Pim den Hertog, Willem Huntink e Mark Bouman (1995), «Knowledge-Intensive Business Services: Users, Carriers and Sources of Innovation», *European Innovation Monitoring System (EIMS) Report*, Brussels.

Ministero dell'Economia e delle Finanze (MEF) (2011), *La spesa dello Stato dall'Unità d'Italia. Anni 1862-2009*, Dipartimento della Ragioneria dello Stato, Roma, gennaio.

Ministero del Tesoro, Direzione Generale del Debito Pubblico (1988), *Il debito pubblico in Italia 1861-1987*, vol. I, Roma.

Miotti, Delio (2019), «La demografia come destino? Il futuro di un'Italia sempre più piccola, meno ricca e invariabilmente duale», *Rivista economica del Mezzogiorno*, vol. 33, n. 3-4, pp. 723-737.

Moretti, Enrico (2012), *The New Geography of Jobs*, Houghton Mifflin Harcourt, New York.

Mori, Giorgio (1983), «La genesi dell'industria», *Studi storici*, Anno 24, n. 3/4, pp. 397-420.

Mori, Giorgio (1989), «Industrie senza industrializzazione. La penisola italiana dalla fine della dominazione francese all'Unità nazionale (1815-1861)», *Studi Storici*, Anno 30, n. 3, pp. 603-635.

Mottura, Giuseppe e Enrico Pugliese (1976), «Agricoltura, mercato del lavoro e politica del movimento operaio», in *Annali della Fondazione G. Feltrinelli*, Anno XVI, 1974-1975, Feltrinelli, Milano, pp. 369-388.

Nardozi, Giangiacomo (1980) (a cura di), *I difficili anni '70. I problemi della politica economica italiana 1973/1979*, Etas Libri, Milano.

Nuti, Domenico M. (2013), «Perverse Fiscal Consolidation», in *Conference on Economic and Political Crises in Europe and the United States: Prospects for Policy Cooperation*, Trento, Italy (pp. 7-9).

OECD (2011), *How's life? 2011: Measuring Well-being*, OECD Publishing, Paris, France.

OECD (2012), *Employment Outlook 2012*, OECD Publishing, Paris, France.

OECD (2018), *Science, Technology and Innovation Outlook 2018: Adapting to Technological and Societal Disruption*, OECD Publishing, Paris, France.

Okun, Arthur Melvin (1962), *Potential GNP: Its Measurement and Significance*, Statistical Association, Proceedings of the Business and Economics Statistics Section.

Palma, Daniela (2021), «L'Italia, il declino e il falso mito dello "sviluppo senza ricerca"», *Nuova Lettera Matematica*, vol. 4, pp. 9-20.

Perri, Stefano (2009), «Distribuzione del reddito e disuguaglianza: l'Italia e gli altri», *Economia e Politica*, rivista elettronica senza volume, Triboo, Milano, pp. 1-5.

Pietronero, Luciano, Andrea Gabrielli, Andrea Napoletano, Andrea Tacchella e Andrea Zaccaria (2020), «La fitness economica dell'Italia e delle sue regioni: competitività e opportunità», *Quaderni del CNEL*.

Piketty, Thomas e Gabriel Zucman (2014), «Capital is Back: Wealth Income Ratios in Rich Countries 1700-2010», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 129, pp. 1255-1310.

Pizzorno, Alessandro (1980), *I soggetti del pluralismo: classi, partiti, sindacati*, Il Mulino, Bologna.

Putnam, Robert D. (1995), «Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America», *PS: Political Science & Politics*, vol. 28, n. 4, pp. 664-683.

Quatraro, Francesco (2009), «Innovation, Structural Change and Productivity Growth: Evidence from Italian Regions, 1980-2003», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, pp. 1001-1022.

Quirino, Paolo (1991), «I consumi in Italia dall'Unità a oggi», in *Storia dell'economia italiana. III. L'età contemporanea. Un paese nuovo*, Einaudi, Torino, pp. 204-249.

Rey, Guido M. (a cura di) (1991a), *I conti economici dell'Italia. 1. Una sintesi delle fonti ufficiali 1890-1970*, Laterza, Roma-Bari (Collana storica della Banca d'Italia).

Rey, Guido M. (1991b), «I conti economici dell'Italia», in Guido M. Rey (a cura di), *I conti economici dell'Italia. 1. Una sintesi delle fonti ufficiali*, Laterza, Roma-Bari, pp. 1-50.

Rey, Guido M. (1998), «L'economia italiana negli anni di Menichella», in Franco Cotula (a cura di), *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta. 2. Problemi strutturali e politiche economiche*,



Collana Storica della Banca d'Italia, Laterza, Bari-Roma, pp. 9-58.

Rey, Guido M. (a cura di) (2002), *I conti economici dell'Italia*. 3°. *Il conto risorse e impieghi* (1891, 1911, 1938, 1951), Laterza, Roma-Bari.

Rey, Guido M., Luisa Picozzi e Sandro Clementi (2012), «Una revisione dei conti nazionali dell'Italia (1951-1970)», *Quaderni di Storia Economica*, Banca d'Italia.

Rifkin, Jeremy (1994), *The End of Work*, Putnam's Sons, New York (USA).

Romeo, Rosario (1963), *Breve storia della grande industria in Italia 1861-1961*, Cappelli, Bologna.

Rossi, Nicola, Sergio Sorgato e Gianni Toniolo (1993), «I conti economici italiani: una ricostruzione statistica, 1890-1990», *Rivista di storia economica*, 1, pp. 1-47.

Rossi, Nicola, Gianni Toniolo e Giovanni Vecchi (2001), «Is the Kutznets Curve Still Alive? Evidence from Italy's Household Budgets, 1881-1961», *Journal of Economic History*, vol. 61, n. 4, pp. 904-925.

Sabatini, Fabio (2009), «Social Capital as Social Networks: A New Framework for Measurement and an Empirical Analysis of Its Determinants and Consequences», *The Journal of Socio-Economics*, vol. 38, n. 3, pp. 429-442.

Salvemini, Gaetano (1955), *Scritti sulla Questione meridionale (1896-1955)*, Einaudi, Torino.

Sereni, Emilio (1975a), «Agricoltura e sviluppo del capitalismo. I problemi teoretici e metodologici», *Studi Storici*, luglio-dicembre, Anno 9, n. 3/4, pp. 477-530.

Sereni, Emilio (1975b), *La questione agraria nella rinascita nazionale italiana*, Einaudi, Torino.

Sori, Ercole (1990), «Popolazione e insediamenti nel Mezzogiorno contemporaneo», *Meridiana*, n. 10, pp. 45-76.

Sorrentino, Marina e Giovanni Vecchi (2011), «Nutrizione», in Giovanni Vecchi (a cura di), *In ricchezza e in povertà. Il benessere degli italiani dall'Unità a oggi*, Il Mulino, Bologna, pp. 3-36.

Stiglitz, Joseph E., Amartya Sen e Jean-Paul Fitoussi (2009), «Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress», *Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, Paris, France.

Svimez (2014), *Rapporto Svimez 2014 sull'economia del Mezzogiorno*, Il Mulino, Bologna.

Sylos Labini, Paolo (1974), *Saggio sulle classi sociali*, Laterza, Roma-Bari.

Tirelli, Daniele (2006), *Pensato e Mangiato: il cibo nel vissuto e nell'immaginario degli Italiani*, Agra Editrice, Roma.

Toniolo, Gianni (1980), *L'economia dell'Italia fascista*, Laterza, Roma-Bari.

Toniolo, Gianni (1994), «The Rise and Fall of the German-Type Bank in Italy, 1894-1934», in E. Van Cauwenberghe et al. (a cura di), *Entrepreneurship and the Transformation of the Economy (10th to 20th Centuries). Essays in honour of Hreman van der Wee*, Leuven, 1994, pp. 433-444.

Toniolo, Gianni (2003), «La storia economica dell'Italia liberale: una rivoluzione in atto», *Rivista di storia economica*, 3, pp. 247-264.

Toniolo, Gianni (2013), «La crescita dell'economia italiana, 1861-2011», in Gianni Toniolo (a cura di), *L'Italia e l'economia mondiale dall'Unità a oggi*, Collana Storica della Banca d'Italia, Marsilio, Venezia, pp. 5-52.

Torrini, Roberto (2010), «L'andamento delle quote distributive in Italia», *Politica Economica*, vol. 26, n. 2, pp. 157-178.

Valentini, Enzo, Marco Arlotti, Fabiano Compagnucci, Andrea Gentili, Fabrizio Muratore e Mauro Gallegati (2017), «Technical change, sectoral dislocation and barriers to labor mobility: Factors behind the great recession», *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 81, pp. 187-215.

Van Zanden Jan Luiten, Joerg Baten, Marco Mira d'Ercole, Auke Rijpma, Conal Smith e Marcel Timmer (2014), *How was*

life? *Global Well-being Since 1820*, OECD publishing, Paris, France.

Vecchi, Giovanni (2002), «Il benessere dell'Italia liberale (1861-1913)», in Pierluigi Ciocca e Gianni Toniolo (a cura di), *Storia economica d'Italia. 3. Industrie, mercati, istituzioni. 1. Le strutture dell'economia*, Laterza, Roma-Bari, pp. 71-98.

Vecchi, Giovanni (2011), *In ricchezza e in povertà. Il benessere degli Italiani dall'Unità a oggi*, Il Mulino, Bologna.

Vecchi, Giovanni (2017), *Measuring Wellbeing: A History of Italian Living Standards*, Oxford University Press, Oxford, UK.

Veenhoven, Ruut (2014), *World Database of Happiness*, Erasmus University, Rotterdam, Paesi Bassi, <http://worlddatabaseofhappiness.eur.nl>

Vitali, Ornello (1969), «La stima del valore aggiunto a prezzi costanti per rami di attività», in Giorgio Fuà (a cura di), *Lo sviluppo economico in Italia. Volume III - Studi di settore e documentazione di base*, Franco Angeli Editore, Milano, pp. 463-477.

Vitali, Ornello (1970), «Popolazione attiva in agricoltura attraverso i censimenti in Italia: nuove valutazioni», *Quaderni storici*, vol. 5, n. 14, agosto.

Vitali, Ornello (1991), «Metodi di stima impiegati nelle serie storiche di contabilità nazionale per il periodo 1890-1970», in

Guido M. Rey (a cura di), *I conti economici dell'Italia. I. Una sintesi delle fonti ufficiali*, Laterza, Roma-Bari, pp. 51-104.

Vitali, Ornello (2002), «Gli impieghi del reddito negli anni 1891, 1938 e 1951», in Guido M. Rey (a cura di) (2002), *I conti economici dell'Italia. 3°. Il conto risorse e impieghi (1891, 1911, 1938, 1951)*, Laterza, Roma-Bari, pp. 3-150.

Zamagni, Vera (1978), *Industrializzazione e squilibri regionali in Italia*, Il Mulino, Bologna.

Zamagni, Vera (1998), «Il debito pubblico italiano 1861-1946: ricostruzione della serie storica», *Rivista di Storia Economica*, Anno XIV, n. 3, dicembre, pp. 207-242.

Zamagni, Vera (2002), «L'offerta di istruzione in Italia 1861-1981: un fattore guida dello sviluppo o un ostacolo», in *Scuola e società. Le istituzioni scolastiche in Italia dall'Età moderna al futuro*, ESI, Napoli, pp. 143-182.

Zamagni, Vera (2003), *Dalla periferia al centro. La seconda rinascita economica dell'Italia (1861-1990)*, Il Mulino, Bologna.

Zamagni, Vera e Patrizia Battilani (2000), «Stima del valore aggiunto dei servizi», in Guido M. Rey (a cura di), *I conti economici dell'Italia. Il valore aggiunto per gli anni 1891, 1938, 1951*, Collana storica della Banca d'Italia, serie Statistiche storiche, I.3.2, Laterza, Roma-Bari, pp. 239-371.

Zamagni, Vera e Mario Sanfilippo (a cura di) (1988), *Nuovo meridionalismo e intervento straordinario: la Svimez dal 1946 al*

1950, Il Mulino, Bologna.

Zanardi, Giampaolo (1964), «Della asimmetria condizionata delle curve di concentrazione. Lo scentrimento», *Rivista Italiana di Economia, Demografia e Statistica*, vol. 18, pp. 431-466.

Zanardi, Giampaolo (1965), «L'asimmetria statistica delle curve di concentrazione», *Ricerche Economiche*, vol. 19, pp. 355-396.

Zanetti, Giuseppe (1977), *Le motivazioni dell'investimento nella grande impresa*, Il Mulino, Bologna.

Zangheri, Renato (1977), «I rapporti storici tra progresso agricolo e sviluppo economico in Italia», in Giorgio Mori (a cura di), *L'industrializzazione in Italia (1861-1900)*, Il Mulino, Bologna, pp. 75-92.