

1. Un secolo di sviluppo economico

di Nicola Rossi e Gianni Toniolo

1. La «performance» secolare dell'economia italiana: storia di un successo?

A fine Ottocento, il tenore di vita del lavoratore italiano assomigliava molto più a quello dei suoi antenati medievali che a quello degli attuali pronipoti. Si può stimare che, nel 1890, i consumi privati annui per abitante fossero in media pari a 1,3 milioni di lire a potere d'acquisto 1985. In un secolo, essi sono cresciuti di otto volte (raggiungendo 10,5 milioni di lire nel 1990)¹, mentre è probabile che si siano al più triplicati nel precedente millennio. I livelli del 1890 erano, peraltro, assai prossimi alla sussistenza: nell'ultimo decennio del secolo scorso, i consumi di una famiglia operaia di quattro persone si aggiravano tra le 45 e le 55 lire mensili² che, a potere d'acquisto attuale (1985), sono pari a circa 230-280 mila lire. Una quota vicina al 70 per cento della spesa di tale famiglia era dedicata all'acquisto di generi alimentari. Se si tiene conto delle altre necessità di base (abitazione e vestiario), restavano ogni mese per i consumi «superflui», incluso il tabacco, al massimo 20-25 mila lire attuali per l'insieme del nucleo familiare. Una famiglia operaia di quattro persone spende oggi (1985) ogni mese in media 750 mila lire per alimentarsi, circa quattro volte più dell'analoga famiglia di un secolo addietro; per il medesimo nucleo, i consumi «superflui»³ ammontano mensilmente a circa la metà del totale⁴, 50 volte la spesa del 1890.

¹ Facciamo qui riferimento alle stime, di cui tratteremo più avanti, di N. Rossi, A. Sorgato e G. Toniolo, *I conti economici italiani: una ricostruzione statistica, 1890-1990*, in «Rivista di storia economica», n.s., 10 (1993), pp. 1-47.

² A. Minozzi, *L'operaio muratore a Napoli*, in «La riforma sociale», 10 giugno 1896. G. Lombroso, *Sulle condizioni sociali e economiche degli operai di un sobborgo di Torino*, in «La riforma sociale», 10 settembre 1896.

³ Definiti come consumi totali meno consumi in generi alimentari, vestiario e abitazione.

⁴ ISTAT, *I consumi delle famiglie. Anno 1990*, Collana d'informazione, Roma, 1992, n. 6, pp. 411-412.

L'aumento dei consumi alimentari e, in genere, del tenore di vita della grande maggioranza della popolazione si è tradotto, in un tempo relativamente breve, in un'autentica rivoluzione nelle «statistiche vitali», forse le più significative, certo le meno controverse tra le misure del benessere. La mortalità nel primo anno di vita — indice sia della nutrizione della madre sia delle condizioni igieniche e sanitarie — è scesa in un secolo dal 190 al 25 per mille⁵. La speranza di vita al compimento del primo anno di età è quasi raddoppiata, il tasso di alfabetizzazione è passato dal 40 al 98 per cento.

I consumi della classe operaia, le statistiche vitali, l'istruzione media offrono un'approssimazione dell'andamento del «tenore di vita» probabilmente migliore di quella ricavabile dall'osservazione del reddito *per caput*. Quest'ultimo costituisce, tuttavia, la variabile di elezione utilizzata nelle analisi empiriche della *performance* di un sistema economico: la nostra non fa eccezione. Nel giro delle tre o quattro generazioni che compongono un secolo, il prodotto interno lordo per abitante è aumentato esattamente di dieci volte, in lire a potere d'acquisto 1985 da 1,6 a 16,3 milioni di lire⁶. Ciò si traduce in una crescita media annua del 2,3 per cento che figura assai bene nell'esperienza secolare dei paesi studiati da Kuznets per definire lo «sviluppo economico moderno»⁷. Questi risultati appaiono ancora più confortanti se si pone mente al divario che separava, nel 1890, l'Italia dal Regno Unito, il «pioniere» dell'industrializzazione, il cui reddito *per caput* superava di due volte quello italiano⁸.

Nel 1892 la previsione che attorno al 1980 l'Italia avrebbe eguagliato la potenza economica inglese sarebbe stata scartata come priva di fondamento da qualunque uomo politico, economista, pubblicista che non fosse uscito di senno. Certo, non era facile essere ottimisti cent'anni fa in un paese scosso da una crisi finanziaria e da scandali politici senza precedenti. Ma nemmeno alla vigilia della prima guerra mondiale — dopo un ventennio di rapido progresso agricolo, industriale e finanziario — una tale previsione sarebbe stata presa in seria considerazione. Né molto migliore accoglienza essa avrebbe avuto nel secondo dopoguerra: per convincersene basta sfogliare le testimonianze rese dagli imprenditori alla Commissione economica della Costi-

⁵ B. R. Mitchell, *European Historical Statistics 1750-1970*, London, Macmillan, 1975.

⁶ N. Rossi, A. Sorgato e G. Toniolo, *op. cit.*

⁷ S. Kuznets, *Modern Economic Growth*, New Haven, Yale University Press, 1966, trad. it. *Verso una teoria dello sviluppo economico*, Milano, Isedi, 1963.

⁸ A. Maddison, *The World Economy in the 20th Century*, Paris, OECD, 1989.

Tab. 1.1. Prodotto interno lordo per abitante nel «gruppo dei 7», 1900-1987 (tassi di crescita medi annui per cento)

	1900*	1900-1987	1900-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1989
Stati Uniti	2911	1,81	2,01	1,56	2,17	1,52
Regno Unito	2798	1,38	0,70	0,84	2,53	1,45
Canada	1808	2,32	3,23	1,51	2,92	2,21
Francia	1600	2,06	1,47	1,14	4,43	1,25
Germania	1558	2,17	1,57	0,74	4,94	1,96
Italia	1343	2,23	2,16	0,73	4,80	2,02
Giappone	677	3,16	1,24	0,92	7,84	2,81
G7	1954	2,06	1,93	1,31	3,44	1,89

* Prodotto interno lordo *pro capite* nel 1900 in dollari a potere d'acquisto 1980.

Fonte: A. Maddison, *The World Economy in the 20th Century*, Paris, OECD, 1989.

tuate o ricordare come il «Piano Sinigaglia» avesse come obiettivo la produzione, a regime, di cinque milioni di tonnellate di acciaio: in quindici anni si giunse a sfornarne venti.

Pertanto, sulla base sia delle condizioni di partenza sia delle previsioni formulate di volta in volta da osservatori informati e ottimisti, non dovrebbero sussistere dubbi nel definire «storia di un successo» i risultati economici ottenuti nell'ultimo secolo. Tuttavia, un sommario confronto *ex post* obbliga a maggiore cautela nel formulare un giudizio incondizionatamente favorevole della *performance* economica italiana di lungo periodo.

Nella tabella 1.1, i paesi membri del «Gruppo dei 7» (G7) sono elencati in ordine decrescente sulla base del livello di reddito per abitante goduto nel 1900. Se si accetta l'ipotesi, non del tutto destituita di fondamento, che i paesi arretrati operino una «rincorsa» nei confronti di quelli avanzati⁹, è ragionevole attendersi tassi di crescita secolari (1900-1987) crescenti nella seconda colonna della stessa tabella. La previsione è in qualche modo confermata, con la cospicua eccezione dei casi canadese e britannico. Tuttavia, i tassi di crescita di Francia, Germania e Italia non sono statisticamente diversi l'uno dall'altro: in quasi un secolo di sviluppo economico, il divario tra i tre paesi in termini di reddito per abitante è rimasto pressoché invariato malgra-

⁹ Militano a favore dell'ipotesi considerazioni di un certo spessore, sia teoriche sia storiche: i modelli neoclassici della crescita, assumendo rendimenti decrescenti del capitale, prevedono la convergenza dei livelli di reddito; numerosi storici hanno visto nei «vantaggi dell'arretratezza» una delle cause principali dei processi di «rincorsa» dei paesi più avanzati che hanno caratterizzato importanti esperienze di sviluppo economico.

do i diversi livelli di partenza. L'Italia — insieme ai due principali paesi dell'Europa continentale — sembra avere operato con successo una «rincorsa» di Stati Uniti e Regno Unito (ma non del Canada); tutti i paesi hanno perduto terreno, invece, rispetto al Giappone. In questa luce, l'innegabile successo italiano si appanna un po' e appare non priva di fondamento la ricerca di fattori che abbiano impedito all'economia italiana di espandere ulteriormente la propria frontiera delle possibilità produttive.

Da queste considerazioni preliminari prende spunto l'analisi quantitativa dell'economia italiana oggetto di questo lavoro. Essa costituisce una tappa ulteriore di un più ampio progetto di ricerca sullo sviluppo economico italiano i cui primi esiti sono già apparsi¹⁰. La nostra ricerca si fonda su tre blocchi: a) la ricostruzione delle serie storiche del prodotto interno lordo e degli impieghi di fattori produttivi¹¹, b) la riproposizione di un esercizio di contabilità della crescita basata sulla stima di una rappresentazione aggregata dell'economia, e c) l'analisi di alcune centinaia di bilanci familiari e il loro utilizzo ai fini della indagine delle tendenze distributive.

Rinviando al lavoro sopra citato per una esauriente descrizione della ricostruzione delle statistiche storiche¹², nelle pagine che seguo-

¹⁰ N. Rossi e G. Toniolo, *Catching-up or Falling Behind? Italy's Economic Growth, 1895-1947*, in «Economic History Review», 45 (1992), pp. 537-563.

¹¹ N. Rossi, A. Sorgato e G. Toniolo, *I conti economici italiani: una ricostruzione statistica, 1890-1990*, cit.

¹² Basterà qui ricordare che la ricostruzione integra le serie di contabilità nazionali esistenti (*I conti economici dell'Italia. 1. Una sintesi delle fonti ufficiali. 1890-1970*, a cura di G. M. Rey, Bari, Laterza, 1991) con una stima degli *inputs* di lavoro e di energia. La ricostruzione tiene conto, inoltre, della revisione del prodotto interno lordo per l'anno 1911 cui hanno contribuito G. Federico, S. Fenoaltea, O. Vitali, e V. Zamagni (*I conti economici dell'Italia. 2. Una stima del valore aggiunto per il 1911*, a cura di G. M. Rey, Bari, Laterza, 1992) e della revisione delle stime relative al periodo postbellico (R. Golinelli e M. Monerastelli, *Un metodo per la ricostruzione di serie storiche compatibili con la nuova contabilità nazionale*, Nota di lavoro n. 9001, Bologna, Prometeia, 1990). Per quanto riguarda sia la produzione sia gli impieghi del reddito, tra i due piloni costituiti dalle nuove stime relative al 1911 e al 1951 sono state lanciate campagne ottenute dalle serie ISTAT-Fuà (*I conti economici dell'Italia. 1. Una sintesi delle fonti ufficiali 1890-1970*, a cura di G. M. Rey, cit.). In prima approssimazione, pertanto, le nostre valutazioni sono caratterizzate da livelli diversi (più elevati) del Pil mentre riproducono a grandi linee il profilo ciclico di quelle precedenti (ISTAT-Fuà, *I conti economici dell'Italia. 1. Una sintesi delle fonti ufficiali 1890-1970*, a cura di G. M. Rey, cit.), anche se l'introduzione di un nuovo deflatore aggregato con base 1985, modifica in modo non trascurabile tale profilo per gli anni '20 e per la prima parte del decennio successivo. Un risultato di rilievo di questo esercizio consiste nella rivalutazione dell'importanza relativa del settore dei servizi lungo tutto l'arco secolare. Per quanto riguarda gli *inputs* di capitale e le importazioni, ci siamo limitati a una revisione delle stime di Vitali

no approfondiremo, in particolare, il secondo dei due punti menzionati. Va sottolineato che il quadro di riferimento teorico che utilizziamo consente, contrariamente al solito, di abbandonare le tradizionali ipotesi di concorrenza perfetta, rendimenti costanti di scala, assenza di costi di aggiustamento e ampia sostituibilità fra i fattori produttivi. Ne segue la possibilità di mettere in luce, a partire da una configurazione stilizzata dell'intero sistema economico, alcuni aspetti empiricamente rilevanti dello sviluppo economico italiano, in particolare alcune «permanenze» e discontinuità.

2. La misurazione della produttività totale dei fattori

L'analisi della *performance* di un sistema economico si incentra, di solito, sulla misurazione dell'efficienza del sistema produttivo e della sua evoluzione nel tempo e nello spazio, e quindi sulla valutazione della cosiddetta produttività totale dei fattori. Facendo riferimento ai lavori recenti di Morrison¹⁾, fra gli altri, il presente paragrafo delinea lo schema teorico di riferimento sul quale saranno poi basate le valutazioni empiriche di cui al paragrafo successivo.

Si rappresenti la tecnologia attraverso la funzione di produzione

Fuà (*Lo sviluppo economico in Italia*, a cura di G. Fuà, Milano, Angeli, 1969, 2 voll.). Gli altri *inputs*, energia e manodopera, sono stati ricostruiti *ex novo*. La quantità aggregata di lavoro impiegata dall'industria è stata stimata a partire dal 1908 interpolando, sulla base di numerosi indici occupazionali costruiti in ciascuna epoca per gli scopi più diversi, i dati occupazionali ricavabili dai censimenti industriali. Per il settore agricolo ci siamo basati sulla popolazione attiva (O. Vitali, *Aspetti dello sviluppo economico italiano alla luce della ricostruzione della popolazione attiva*, Roma, Atheneum, 1970) estendendo all'intero periodo un metodo usato da O'Brien e Toniolo (P. K. O'Brien e G. Toniolo, *The Poverty of Italy and the Backwardness of its Agriculture before 1914*, in *Land, Labour and Livestock. Historical Studies in European Agricultural Productivity*, a cura di B. M. S. Campbell e M. Overton, Manchester-New York, Manchester University Press, 1991, pp. 385-409) per convertirla in «unità di lavoro maschile adulto pienamente occupate». Quanto all'occupazione dei servizi, essa è stata ricostruita con metodi *ad hoc* per ogni grande sotto-settore.

¹⁾ Si vedano i lavori di C. J. Morrison: *Quasi-Fixed Inputs in U.S. and Japanese Manufacturing: A Generalized Leontief Restricted Cost Function Approach*, in «Review of Economics and Statistics», 70 (1988), pp. 275-287; *Markup in U.S. and Japanese Manufacturing: A Short Run Econometric Analysis*, in NBER Working Paper n. 2799, 1988; *Unravelling the Productivity Growth Slowdown in the U.S., Canada and Japan: The Effects of Subequilibrium, Scale Economies and Markups*, in «Review of Economics and Statistics», 74 (1992), pp. 381-393; *Markup Behavior in Durable and Nondurable Manufacturing: A Production Theory Approach*, in NBER Working Paper n. 2941, 1989; *Market Power, Economic Profitability and Productivity Growth Measurement: An Integrated Structural Approach*, in NBER Working Paper n. 3355, 1990; *State Infrastructure and Productive Performance*, in NBER Working Paper n. 3981, 1992.

($y = y(x, t)$) o, in maniera equivalente, attraverso la funzione di costo ($c = c(w, y, t)$), dove y indica il livello di produzione, c è il costo totale, x è un vettore di I fattori di produzione cui corrisponde un vettore di prezzi degli stessi w , e t è una variabile (o un vettore di n variabili) che sintetizza lo stato della tecnologia¹⁴. In questo contesto, estremamente semplificato, la crescita della produttività totale dei fattori è tradizionalmente rappresentata dalla crescita del prodotto (o dei costi totali) al netto del contributo dei singoli fattori di produzione (o dei prezzi dei fattori e del prodotto), ovvero dall'elasticità del prodotto rispetto all'indicatore della tecnologia ($\partial \ln y / \partial t = \epsilon_{yt}$) o, alternativamente, dall'elasticità dei costi rispetto alla stessa variabile ($\partial \ln c / \partial t = \epsilon_{ct}$). Solow ha mostrato che queste grandezze residuali corrispondono a variazioni dell'efficienza produttiva (al progresso tecnico, in senso molto lato) se condizioni concorrenziali caratterizzano il mercato dei prodotti, e se sono assenti forme di rigidità di breve e di lungo periodo (per esempio, rendimenti crescenti di scala)¹⁵.

In presenza di queste condizioni, la stima non parametrica del tasso di crescita della produttività totale dei fattori è possibile sia sul versante primale (e cioè del ricavo) che su quello duale (e cioè dei costi) della definizione di profitto. Nel primo caso, il tasso di crescita potenziale del prodotto, per un dato impiego dei fattori produttivi, sarà esprimibile come segue:

$$[1] \quad \epsilon_{yt} = (\dot{y}/y) - \sum_i s_{yi} (\dot{x}_i/x_i)$$

dove s_{yi} è la quota dell' i -esimo fattore di produzione sul valore complessivo del prodotto ($w_i x_i / py$). Alternativamente, e in maniera equivalente, la misura duale valuta la riduzione potenziale dei costi di produzione conseguente a modifiche, per esempio, tecnologiche (a parità di livelli produttivi e di prezzi dei fattori),

$$[2] \quad \epsilon_{ct} = (\dot{c}/c) - (\dot{y}/y) - \sum_i s_{ci} (\dot{w}_i/w_i)$$

dove s_{ci} è la quota dell' i -esimo fattore produttivo sul totale dei costi di produzione ($w_i x_i / c$).

Peraltro, nel momento in cui le ipotesi usuali vengono abbandona-

¹⁴ Rappresentato, per lo più, da un «contatore temporale».

¹⁵ R. M. Solow, *Technical Change and the Aggregate Production Function*, in «Review of Economic and Statistics», 39 (1958), pp. 312-320.

nate, è necessario considerare esplicitamente l'impatto di questa operazione sul residuo oggetto di analisi. I rendimenti derivanti dalla presenza di un potere di mercato (concorrenza imperfetta), da un grado di utilizzazione variabile dei fattori di produzione semi-fissi (rigidità di breve periodo), così come dalle caratteristiche della tecnologia (in senso lato) devono essere contabilizzati e le misure di crescita della produttività totale dei fattori riviste di conseguenza.

Sia quindi il modello di riferimento quello di una impresa che massimizza i profitti in presenza di rendimenti di scala non necessariamente costanti¹⁶ e di fattori di produzione semi-fissi. Si assume che la concorrenza imperfetta prevalga sul mercato dei prodotti. In questo, diverso, contesto, la caratterizzazione funzionale della tecnologia di una impresa rappresentativa è data, nel breve periodo, dalla funzione di profitto ristretta o, alternativamente, dalla funzione di costo ristretta. La seconda ($c_v = c_v(w, y, k, t)$), nota anche come funzione di costo variabile, definisce il costo minimo di produzione in cui l'impresa incorre per produrre un volume dato di prodotto (y), per un dato vettore di prezzi degli *inputs* variabili (il vettore w di dimensioni $N \times 1$), per un dato stato della tecnologia (t) e per un dato livello dei fattori semi-fissi (indicato dal vettore k di dimensioni $M \times 1$). La funzione di costo ristretta permette, con chiarezza, di distinguere fra fattori di produzione variabili (utilizzati in ammontare corrispondente al costo variabile minimo) e fattori di produzione semi-fissi (utilizzati, invece, in ammontare che non necessariamente corrisponde al costo minimo) che sono per lo più caratterizzati dalla presenza di costi di aggiustamento.

L'applicazione del lemma di Hotelling alla funzione di costo ristretta genera il sistema di domanda di fattori variabili,

$$[3] \quad x = \partial c_v(w, y, k, t) / \partial w$$

dove x è il vettore $I \times 1$ degli impieghi dei fattori produttivi corrispondenti al costo variabile minimo. Dati quegli impieghi, la massimizzazione dei profitti, condizionale al livello dei fattori semi-fissi, è

¹⁶ La presenza di rendimenti di scala non costanti in aggregato richiede non poche precisazioni e non va intesa nel senso di implicare economie di scala interne all'impresa. Si rinvia, a questo proposito, alla recente letteratura sulla cosiddetta crescita endogena e, per tutti, a P. M. Romer, *Increasing Returns and Long-Run Growth*, in «Journal of Political Economy», 94 (1986), pp. 1002-1037.

data dalla usuale condizione di uguaglianza fra ricavo marginale e costo marginale, ovvero

$$[4] \quad p = -y(\partial d(y, \cdot) / \partial y) + (\partial c_v(w, k, y, t) / \partial y) \\ = [1 / (1 + \varepsilon_{py})] c_m(w, k, y, t)$$

dove $d(y, \cdot)$ indica la funzione di domanda inversa per il prodotto dell'impresa, $\varepsilon_{py} = (\partial \ln d(y, \cdot) / \partial \ln y)$ è la corrispondente elasticità inversa al prezzo e $c_m(w, k, y, t) = (\partial c_v(w, k, y, t) / \partial y)$ indica i costi marginali variabili.

Il sistema di domande di fattori [3] e l'equazione di prezzo [4] consentono, in questo contesto che rimane estremamente semplificato, di descrivere la struttura produttiva nel breve periodo¹⁷. Al di là di questo risultato, però, l'implicazione di maggior interesse consiste nel calcolo del livello e delle determinanti del tasso di utilizzazione dei fattori, dei margini di profitto, dei rendimenti di scala e quindi dei tassi di crescita della produttività totale dei fattori propriamente detta.

Per chiarire questo punto, è opportuno sottolineare che, per un dato livello dei fattori semi-fissi, la funzione di costo variabile non è altro che la differenza fra la funzione di costo totale di breve periodo ($c_v(w, r, y, k, t)$) e il costo dei fattori semi-fissi, e cioè

$$[5] \quad c_v(w, r, y, k, t) = c_v(w, k, y, t) + r'k$$

dove r indica il vettore $M \times 1$ dei prezzi di mercato *ex ante* dei fattori semi-fissi. Naturalmente, data la [5], la descrizione del comportamento dell'impresa nel lungo periodo è offerta dalla funzione di costo di lungo periodo ($c(w, r, y, t)$) che può essere ottenuta minimizzando il costo totale di produzione [5] rispetto ai fattori semi-fissi per un dato impiego dei fattori variabili e per un dato volume di prodotto. La condizione del primo ordine del rilevante problema di ottimo sarà data da

$$[6] \quad \partial c_v(w, r, y, k, t) / \partial k = \partial c_v(w, k, y, t) / \partial k + r = 0$$

¹⁷ In linea di principio, non vi sono difficoltà a incorporare anche le decisioni dell'impresa relative all'accumulazione di fattori semi-fissi che massimizzano il valore attuale scontato dei ricavi netti totali. Tutte le informazioni rilevanti ai fini della stima del tasso di crescita della produttività totale dei fattori sono peraltro già contenute nelle equazioni [3] e [4].

che stabilisce l'uguaglianza fra prezzo di mercato di un generico fattore semi-fisso (r) e prezzo ombra dello stesso, dove quest'ultimo è dato dalla riduzione potenziale nei costi variabili conseguente a una variazione unitaria del livello del fattore semi-fisso,

$$[7] \quad q = -\partial c_v(w, r, y, k, t) / \partial k > 0.$$

Sia $\bar{k}(w, r, y, t)$ la soluzione della [6], e cioè il vettore di quantità ottimali di fattori semi-fissi. Sostituendolo a k nella [5] otteniamo la funzione di costo di lungo periodo:

$$[8] \quad \begin{aligned} c_l(w, r, k, y, t) &= c_v(w, k, y, t) + r'k \\ &= c_v(w, \bar{k}(w, r, y, t), y) + r'\bar{k}(w, r, y, t) = c(w, r, y, t). \end{aligned}$$

Naturalmente, se la [6] prevalessse in ogni istante di tempo, l'equilibrio di breve periodo dell'impresa coinciderebbe con quello di lungo periodo. L'uguaglianza fra prezzo di mercato e prezzo ombra del fattore semi-fisso eliminerebbe, infatti, ogni incentivo a modificare la quantità dei fattori semi-fissi. La differenza fra prezzo di mercato e prezzo ombra costituisce, pertanto, un indicatore ovvio dell'esistenza di rigidità di breve periodo. Morrison¹⁸, ha infatti mostrato che:

$$[9] \quad \begin{aligned} 1 - \sum_j \varepsilon_{kj} &= 1 - \sum_j (\partial c_l(w, r, k, y, t) / \partial k_j) \\ &= 1 - \sum_j (r_j - q_j)k_j / c_l(w, r, k, y, t) \end{aligned}$$

è un indicatore duale (e quindi dal lato dei costi) di utilizzazione della capacità laddove quest'ultima è definita come quel livello di prodotto che corrisponde al punto di tangenza fra le curve dei costi di breve e di lungo periodo o, in altre parole, quel livello di produzione che l'impresa potrebbe raggiungere se i fattori produttivi fossero utilizzati efficientemente¹⁹. Per esemplificare, quando la domanda eccede

¹⁸ C. J. Morrison, *Quasi-Fixed Inputs in U.S. and Japanese Manufacturing: A Generalized Leontief Restricted Cost Function Approach*, cit.

¹⁹ Questo concetto di prodotto potenziale, dovuto a Cassels (cfr. J. M. Cassels, *Excess Capacity and Monopolistic Competition*, in «Quarterly Journal of Economics», 51 (1937), pp. 426-443) e Klein (cfr. L. Klein, *Some Theoretical Issues in the Measurement of Capacity*, in «Econometrica», 28 (1960), pp. 272-286), può essere utilmente paragonato a quello implicito nelle misure di utilizzazione della capacità di uso comune le quali fanno riferimento a un concetto di prodotto massimo producibile dato lo stato della tecnologia e la disponibilità di fattori semi-fissi. Quest'ultimo è un concetto di

de l'offerta, l'impresa tende a utilizzare più intensamente i propri fattori semi-fissi (per esempio, lo stock di capitale). La sovrautilizzazione conduce a una più ridotta produttività del capitale e quindi a più elevati costi unitari, cui l'impresa dovrà far fronte incrementando il livello dei fattori semi-fissi al fine di riportare in parità prezzo ombra e prezzo di mercato degli stessi²⁰.

Nel contesto appena descritto, Morrison²¹ ha mostrato che, tenendo conto delle rigidità di breve periodo e delle economie di scala, la misura della crescita della produttività totale dei fattori può essere espressa come segue²²:

$$[10] \quad \bar{\epsilon}_d = \epsilon_d - \sum_j \epsilon_{ckj} (k_j/k_j) - [(1 - \sum_j \epsilon_{ckj}) \epsilon_{cy} - 1] (y/y)$$

dove $(1 - \sum_j \epsilon_{ckj})$ è l'indice di utilizzazione dei fattori semi-fissi citato in precedenza e ϵ_{cy} indica l'elasticità di lungo periodo dei costi rispetto al prodotto ed è quindi un indicatore naturale delle economie di scala. Come si può notare, i due indici «aggiustano» la misura duale tradizionale per la presenza di fattori semi-fissi e di rendimenti non costanti, rispettivamente. La misura primale corrispondente è data invece dalla [11],

$$[11] \quad \bar{\epsilon}_y = -\bar{\epsilon}_d + \bar{\epsilon}_d \left\{ 1 - \frac{(1 + \epsilon_{py})}{(1 - \sum_j \epsilon_{ckj}) \epsilon_{cy}} \right\}$$

dove $(1 + \epsilon_{py})$ costituisce un indicatore immediato del potere di mercato dell'impresa. Ovviamente, se tutti i fattori di produzione sono variabili, $\epsilon_{ckj} = 0$ ($\forall j$). Inoltre, se i rendimenti di scala sono costanti e se sul mercato dei prodotti prevale la concorrenza perfetta, $\epsilon_{cy} = (1 + \epsilon_{py}) = 1$, e le espressioni [10] e [11] si riducono alle misure tradizionali, duale e primale rispettivamente.

prodotto potenziale perfettamente ammissibile da un punto di vista ingegneristico ma privo di contenuto economico in quanto presuppone l'invarianza del prodotto potenziale rispetto a variazioni dell'ambiente economico e dei prezzi relativi in particolare.

²⁰ Naturalmente, ciò può far sì che il tasso (economico) di utilizzazione ecceda l'unità, il che è invece impossibile se si adotta un concetto «meccanico» di prodotto potenziale.

²¹ C. J. Morrison, *Markup Behavior in Durable and Nondurable Manufacturing: Production Theory Approach*, cit.

²² Si ricordi che le misure duali di crescita della produttività totale dei fattori, essendo derivate dall'analisi dei costi di produzione (e non dei ricavi), non sono influenzate da situazioni attinenti il lato della domanda e quindi dalla presenza, per esempio, di potere di mercato.

Se fossero disponibili delle approssimazioni affidabili per gli indicatori prima menzionati, sarebbe immediatamente possibile procedere a correggere le usuali misure non parametriche di crescita della produttività totale dei fattori. Sfortunatamente, questo non è il caso soprattutto quando l'indagine abbraccia un periodo così ampio come quello oggetto di questa ricerca. Diventa necessario, quindi, specificare parametricamente la rappresentazione della tecnologia dell'impresa e del comportamento della domanda e utilizzare metodi econometrici per ottenere stime coerenti delle grandezze coinvolte.

L'applicazione empirica del modello teorico descritto nel precedente paragrafo richiede, in particolare, la specificazione della funzione di costo $c_v = c_v(w, y, k, t)$ incognita e della funzione di domanda inversa per il prodotto dell'impresa. Per quanto riguarda la seconda ipotizziamo che la funzione di domanda sia tale da consentirci una rappresentazione lineare dell'elasticità della domanda inversa del tipo $\epsilon_{py} = \mu_0 + \mu_1/d$ dove d indica nel caso di specie la ragione di scambio.

La descrizione del comportamento di breve periodo dell'impresa rappresentativa è basata, invece, su una forma funzionale flessibile nota come Generalizzata di Leontief (GL), modificata al fine di tenere conto in maniera appropriata della esistenza di più fattori fissi. Assumendo tre fattori variabili (lavoro, *inputs* energetici di importazione e altri *inputs* importati), indicati dai sottoscritti l, e, m , rispettivamente, e due fattori di produzione semi-fissi (capitale privato k e capitale pubblico z), si ha:

$$\begin{aligned}
 [12] \quad c_v(w, y, k, z, t) = & y[\alpha_0 + \sum_i \sum_j \alpha_{ij}(w_i w_j)^{0.5} + \sum_i \beta_{iz} w_i z^{0.5} + \\
 & + \sum_i \beta_{iy} w_i y^{0.5} + \sum_i w_i (\gamma_{it} + \gamma_{iy} y + \gamma_{iy}(ty)^{0.5}) + y^{0.5} [\sum_i \beta_{ik} w_i k^{0.5} + \\
 & + \sum_i w_i (\gamma_{ik}(kt)^{0.5} + \gamma_{yk}(ky)^{0.5}) + \sum_i \beta_{iz} w_i z^{0.5} + \\
 & + \sum_i w_i (\gamma_{iz}(zt)^{0.5} + \gamma_{yz}(zy)^{0.5})] + \\
 & + \sum_i w_i \gamma_{ik} k + \sum_i w_i \gamma_{iz} z + \sum_i w_i \gamma_{kz} k^{0.5} z^{0.5} \\
 & (i, j = l, e, m)
 \end{aligned}$$

dove α, β e γ , sono parametri tecnologici e dove si noti che, per semplicità, si è ipotizzato che il vettore t sia composto di un solo elemento pur se nella stima esso contiene i seguenti elementi: i) un

trend lineare, *ii*) un indicatore ciclico (numero dei fallimenti dichiarati), *iii*) la variazione dello stock di capitale privato, *iv*) la variazione dello stock di capitale pubblico. Le ultime due variabili citate esprimono, naturalmente, i costi di aggiustamento in cui l'impresa incorre al momento della installazione di nuovo capitale. L'indicatore ciclico, invece, permette di valutare l'ipotesi che l'espulsione delle imprese marginali nelle fasi negative del ciclo possa contribuire ad accrescere l'efficienza del sistema. Il corrispondente sistema di domanda di fattori variabili è dato dalla espressione [13]:

$$\begin{aligned}
 [13] \quad x_i/y &= (\partial x_v(w, k, y, t) / \partial w_i) (1/y) = \\
 &= \sum_j \alpha_{ij}(w_i/w_j)^{0.5} + \beta_{it} t^{0.5} + \gamma_{it} t + \gamma_{yy} y + \gamma_{ty}(ty)^{0.5} + \\
 &+ \beta_k(k/y)^{0.5} + \gamma_{kt}(kt/y)^{0.5} + \gamma_{yk} k^{0.5} \gamma_{kt}(k/y) + \\
 &+ \beta_z(z/y)^{0.5} + \gamma_{zt}(zt/y)^{0.5} + \gamma_{yz} z^{0.5} + \gamma_{zz}(z/y) + \\
 &\quad \gamma_{kz}(k^{0.5} z^{0.5})/y
 \end{aligned}$$

mentre l'equazione di prezzo è data dalla espressione [14]:

$$\begin{aligned}
 [14] \quad p &= [1/(1 + \mu_0 + \mu_1 d)] [\alpha_0 + \sum_i \sum_j \alpha_{ij}(w_i w_j)^{0.5} + \sum_i \beta_{it} w_i t^{0.5} + \\
 &+ 1,5 \sum_i \beta_{iy} w_i y^{0.5} + \sum_i w_i (\gamma_{it} t + 2\gamma_{yy} y + 1,5\gamma_{ty}(ty)^{0.5}) + \\
 &+ 0,5 \sum_i \beta_{ik} w_i (k/y)^{0.5} + 0,5 \sum_i w_i \gamma_{ik}(kt/y)^{0.5} + \\
 &+ 0,5 \sum_i \beta_{iz} w_i (z/y)^{0.5} + 0,5 \sum_i w_i \gamma_{iz}(zt/y)^{0.5}]
 \end{aligned}$$

I parametri incogniti del sistema simultaneo di equazioni [13] e [14] sono stati stimati con il metodo della massima verosimiglianza sul campione 1890-1990²³. La tabella A.1 in Appendice riporta la stima dei parametri e i relativi errori standard asintotici corretti per l'eteroschedasticità.

Prima di affrontare il tema della crescita della produttività totale dei fattori nell'Italia del ventesimo secolo (le cui caratteristiche essenziali sono riportate nella tabella 1.2), è opportuno sottolineare alcune

²³ Per la informazione statistica sottostante la stima si rinvia a N. Rossi, A. Sorgato e G. Toniolo, *I conti economici italiani: una ricostruzione statistica, 1890-1990*, cit.

Tab. 1.2. Prodotto, fattori di produzione e prezzi relativi, 1892-1990 (punti percentuali)

	1893-1914	1919-39	1946-63	1964-73	1974-90	1893-1990
Quantità						
Prodotto	2,83	1,67	9,82	6,00	3,17	3,27
Lavoro	1,40	1,40	3,44	-0,02	0,66	0,89
Energia	4,20	4,80	26,86	10,04	-0,21	4,91
Import. non energ.	3,39	-4,67	13,80	8,99	5,91	4,48
Capitale privato	1,64	2,34	3,54	6,51	3,63	2,87
Capitale pubblico	1,75	2,05	2,50	4,19	2,58	2,29
Prezzi						
Prodotto	0,20	3,16	8,64	4,97	12,95	9,04
Lavoro	1,61	4,80	17,48	11,49	15,37	11,95
Energia	1,36	-3,75	13,90	4,85	15,30	8,11
Import. non energ.	0,76	3,15	6,37	3,82	10,59	8,49
Capitale privato	-0,01	0,72	10,18	4,88	16,11	9,55

Fonte: N. Rossi, A. Sorgato e G. Toniolo, *I conti economici italiani: una ricostruzione statistica, 1890-1920*, in «Rivista di storia economica», 10 (1993), pp. 1-47.

delle caratteristiche strutturali dell'economia italiana così come si evincono dalla stima del sistema di equazioni [13] e [14].

Per un dato stock di capitale pubblico e privato, lavoro e importazioni non energetiche (così come lavoro e *inputs* energetici) sembrano essere fattori sostituiti nel corso dell'intero secolo. Peraltro, il grado di sostituibilità, trascurabile nel caso degli *inputs* energetici, non appare di dimensioni particolarmente significative nel caso delle importazioni non energetiche. Inoltre, variazioni in aumento dello stock di capitale privato inducono, nell'intero periodo esaminato, riduzioni dell'occupazione ma anche maggiori impieghi degli altri fattori di produzione. Al contrario, incrementi dello stock di capitale pubblico tendono a generare nuova occupazione deprimendo, invece, in misura sensibile gli impieghi degli altri fattori produttivi. In generale, gli effetti di prezzo di breve periodo non appaiono trascurabili. L'elasticità della domanda di lavoro oscilla fra $-0,2$ e $-0,4$ nel corso del secolo mentre l'elasticità della domanda di *inputs* non energetici si attesta, negli anni '70 e '80, intorno a $-1,3$, fin dagli anni '30. Rimane vero, peraltro, che l'evoluzione di breve periodo dei coefficienti *input-output* è guidata, in larga misura, dagli stock di capitale, dalle variazioni della produzione e dal progresso tecnico, più che dai prezzi relativi dei fattori.

Nel lungo periodo, invece, gli effetti di prezzo si fanno più rilevanti, sottolineando così l'importanza delle rigidità di breve periodo. L'elasticità della domanda di capitale si attesta, nel secondo dopo-

guerra, intorno a $-0,2$, quella del lavoro raggiunge e supera $-1,5$ nel 1990, e infine, quelle degli *inputs* energetici e degli *inputs* non energetici risultano negli anni '80 pari, rispettivamente, a $-0,8$ e $-1,5$. Nel lungo periodo, il capitale privato rimane un sostituto del lavoro e un complemento degli altri fattori produttivi, mentre la relazione fra capitale privato e capitale pubblico indica un rilevante grado di complementarità, ma va sottolineato che questa relazione tende a decrescere in misura rilevante nel corso del secolo, fin quasi a dimezzarsi.

3. «Permanenze»...

Tra le caratteristiche dell'economia italiana evidenziate dalla precedente analisi empirica, emergono alcune «permanenze», ovvero elementi del sistema economico, osservabili e misurabili (ancorché in modo necessariamente rozzo) a livello aggregato, che si mantengono piuttosto stabili nel tempo. Quattro, in particolare, appaiono degne di attenzione anche perché hanno costituito, in tempi e modi diversi, oggetto di analisi da parte degli storici economici.

Dipendenza dall'estero. Nel 1847, Cobden invitò gli italiani a non volere forzare i vantaggi comparati stabiliti dalla natura, ricordando cortesemente a D'Azeglio come il vapore d'Italia fosse costituito dal suo sole²⁴. Dalla polemica tra Nitti e Fortunato, ai meno nobili ordini del giorno sulle «inique sanzioni» sino alle contrastanti testimonianze rese alla Commissione economica della Costituente, per circa un secolo, il problema della dotazione di materie prime ha costituito uno dei punti centrali nel dibattito sull'industrializzazione del paese. Al filo di tale dibattito e di quello, parallelo e connesso, della dimensione del mercato nazionale si legarono di volta in volta le politiche industriali: il liberismo agricolo e serico della destra, la tariffa doganale del 1887 con la protezione accordata anche alle piriti domestiche, il pragmatico liberismo di Giolitti e De Stefani, lo sforzo autarchico. Sentita da molti come uno dei caratteri distintivi della nostra economia e come una delle cause del suo ritardato sviluppo, la dipendenza dall'estero va indubbiamente annoverata tra le «permanenze strutturali» del sistema. I caratteri di tale dipendenza, tuttavia, mutano nel tempo, come risultato dello stesso sviluppo economico. Sino alla metà degli an-

²⁴ Cfr. G. Mori, *Il capitalismo industriale in Italia. Processo d'industrializzazione e storia d'Italia*, Roma, Editori Riuniti, 1977, p. 21.

ni '50 le importazioni aggregate sono sostituiti del capitale, successivamente i due fattori diventano complementari. Ciò indica un'evoluzione strutturale del sistema economico italiano caratterizzata da una diminuzione nella dipendenza dalla tecnologia estera nel comparto dei beni strumentali mentre permane quella dalle materie prime importate. Importazioni e lavoro sono sostituiti con elasticità crescente nel tempo: aumenta l'integrazione internazionale e si allentano, nel dopoguerra, i vincoli alla mobilità dei prodotti, dei fattori e delle stesse imprese. In prospettiva, la dipendenza dall'estero non si presenta con connotati di peculiarità. Va rilevata la non eccezionalità di un *pattern* commerciale caratterizzato, in una prima fase, da crescenti importazioni di beni capitali e, successivamente, da una loro sostituzione con prodotti domestici, a mano a mano che il paese acquisisce le necessarie tecnologie. Per quanto riguarda le materie prime, se è vero che quasi tutti i paesi di più antica industrializzazione sono assai più ricchi del nostro in risorse naturali e che questa circostanza costituì per l'Italia uno svantaggio nel diciannovesimo secolo, esso è venuto scemando nei decenni più vicini a noi. La caduta dei costi di trasporto e delle barriere al commercio internazionale ha consentito a ciascun paese di approvvigionarsi ai costi più bassi prevalenti sui mercati internazionali. È anzi probabile che i produttori europei di minerali di ferro e di carbone abbiano imposto, nel secondo dopoguerra, prezzi più elevati di quelli mondiali alle industrie trasformatrici dei propri paesi. Questa considerazione costituì la base del «Piano Sinigaglia» che diede all'Italia quell'industria siderurgica che non solo gli studiosi ottocenteschi ma anche la maggior parte di coloro che testimoniarono alla Costituente ritenevano possibile solo a prezzo di una grande forzatura dei vantaggi comparati.

Economie di scala. Nel corso del secolo, l'economia italiana appare caratterizzata da rilevanti rendimenti di scala (fig. 1.1). L'elasticità inversa di lungo periodo dei costi rispetto al livello di prodotto ($1/\epsilon_y$) è vicina a 1,4 nel periodo seguente il secondo conflitto mondiale e pari a circa 1,1 nel periodo precedente. In particolare, in tutto il periodo considerato, le elasticità di lungo periodo delle domande dei fattori rispetto al prodotto si allontanano consistentemente dall'unità rimanendone al di sopra (come nel caso del capitale e degli *inputs* importati) o al di sotto (come nel caso del lavoro).

Per l'intera economia ciò va inteso nel senso che la maggiore efficienza dei fattori della produzione dipende largamente dalla riallocazione delle risorse tra settori produttivi e non già dai vantaggi di dimensione in senso stretto. Rendimenti crescenti, nell'aggregato, posso-

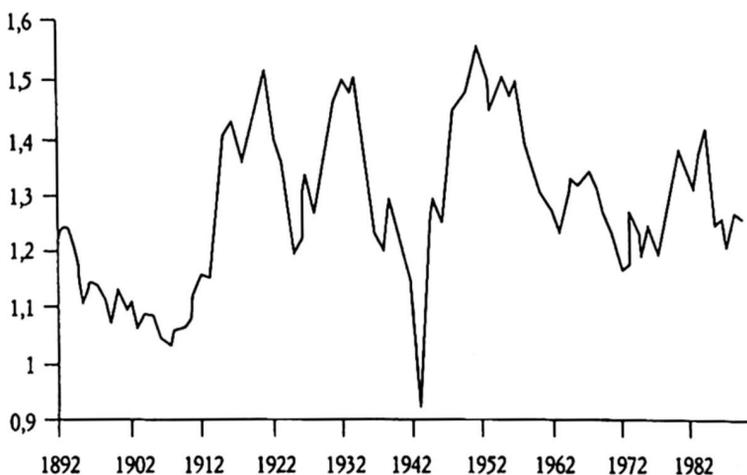


FIG. 1.1. Rendimenti di scala (1892-1990).

no derivare dall'allargamento del mercato interno, dalla specializzazione conseguente all'apertura internazionale, dal miglioramento del capitale umano, dall'attività di ricerca e sviluppo condotta da imprese e operatore pubblico, dalla struttura stessa di prelievo e spesa del governo²⁵. Si tratta, in generale, di fattori della crescita richiamati dalla recente letteratura sulla «crescita endogena» e, prima di questa, dai contributi di Kaldor e dei teorici e storici dello sviluppo attivi negli anni '50 e '60.

Il nostro indicatore dei rendimenti di scala parte, a fine Ottocento, da livelli relativamente bassi (fig. 1.1), cresce a valori più elevati durante la prima guerra mondiale e si stabilizza su di essi sino alla fine degli anni '60. Successivamente diminuisce di qualche punto per poi risalire all'inizio del decennio a noi più vicino. Trattandosi di un indice sintetico, il suo andamento nasconde certamente fenomeni diversi, a volte contrastanti. A grandi linee, si tratta di un quadro coerente con una rappresentazione dello sviluppo economico italiano che sottolinea, da un lato, l'importanza della prima guerra mondiale per l'emergere della grande impresa e, dall'altro, sia il progressivo allargamento del mercato sia il ruolo delle politiche allocative settoriali e territoriali. Queste brevi considerazioni sono ben lungi dal fornire

²⁵ Si veda, ad esempio, P. M. Romer, *Increasing Returns and Long-Run Growth*, cit.



FIG. 1.2. Potere di mercato (1892-1990).

un'esaustiva caratterizzazione delle economie di scala a livello aggregato. L'individuare nell'importanza dei rendimenti crescenti una delle «permanenze» dell'economia italiana costituisce, peraltro, più che una novità una conferma di attese derivanti sia dalla teoria, recente e meno recente, dello sviluppo sia dalla storia economica italiana e di altri paesi. È importante, peraltro, anticipare che, come vedremo meglio in seguito, l'aumento della produttività nella sua misura duale (diminuzione dei costi unitari) è «spiegato» in gran parte (circa due terzi nell'intero periodo 1892-1990) da rendimenti di scala prevalenti a livello aggregato.

Il potere di mercato delle imprese. L'analisi empirica genera due ulteriori indicatori aggregati: il potere di mercato delle imprese (o *mark-up*, fig. 1.2) e il margine di profitto (o profittabilità, fig. 1.3). Il primo è dato dal rapporto tra prezzo e costo marginale dell'*output* del settore privato, il secondo consiste in una misura del rapporto tra prezzo e costo medio totale.

La fittizia impresa rappresentativa sembra godere, nel corso del secolo (anche se sempre meno) di un considerevole potere di mercato (fig. 1.2). Il rapporto fra prezzo e costi marginali (e cioè il *mark-up*) fluttua fra 1,7 e 1,6 nel primo e nel secondo dopoguerra, rispettivamente, indicando una elasticità della domanda non lontana, in media, da $-2,5$. Pur non trattandosi di una evidenza conclusiva, sembra di poter avanzare l'ipotesi di un comportamento prociclico per il *mark-up*. Per tutto il secolo le imprese mantengono, nell'aggregato, un potere di mercato elevato e solo leggermente decrescente nel tempo,



FIG. 1.3. Margine di profitto (1892-1990).

senza alcuna evidente correlazione con il grado di apertura internazionale del sistema. Si tratta di una «permanenza» di notevole importanza anche se di non facile spiegazione. Su di essa torneremo oltre.

Considerati nel loro complesso, i precedenti risultati consentono di comprendere il comportamento del margine di profitto (e cioè del rapporto fra prezzo dell'*output* e costi medi totali, fig. 1.3); se l'andamento del *mark-up* ha un aspetto sorprendente, quello del tasso profitto offre più conferme che novità. Questo rapporto cade fra 1892 e il 1990 da 1,7 a 1,1 circa. La profittabilità del sistema si mantiene, tra il 1895 e il 1913, sui valori più elevati dell'intera esperienza secolare. Ciò conferma l'ipotesi²⁶ che la dinamica del costo del lavoro in età giolittiana fosse eccezionalmente favorevole alla formazione del profitto e, quindi, all'accumulazione. Anche nei periodi successivi il profilo dell'indicatore è coerente con quanto si era sinora ipotizzato circa l'andamento di prezzi, produttività e salari. La profittabilità elevata negli anni '20, scende durante la Grande Crisi, risale con guerra d'Etiopia. Negli anni '50 discende lentamente, è bassa tra metà degli anni '60 e l'inizio del decennio successivo. Risale negli anni a noi più vicini. Ciò non deve far pensare, peraltro, a un declino secolare della profittabilità. Come mostrano i dati relativi al *mark-up*,

²⁶ Si veda, ad esempio, G. Toniolo, *Storia economica dell'Italia liberale 1850-1918*, Bologna, Il Mulino, 1988.



FIG. 1.4. Grado di utilizzo della capacità (1892-1990).

le imperfezioni di mercato hanno caratterizzato in misura sostanziale l'intero periodo garantendo cospicui margini di profitto al sistema. D'altro canto, è possibile mostrare che

$$[15] \quad py/c_i = [(1 - \sum_i \varepsilon_{ckj}) \varepsilon_{cy} - 1] / (1 + \varepsilon_{py})$$

dove $1 - \sum_i \varepsilon_{ckj}$ è il solito indice di utilizzazione della capacità e ε_{cy} è l'elasticità di lungo periodo dei costi rispetto al prodotto ed è, quindi, un ovvio indicatore della presenza di economie di scala. Per finire, ε_{py} è l'elasticità della domanda inversa. Ne segue che la tendenza decrescente della profittabilità del sistema che sembra aver caratterizzato, in particolare, il secondo dopoguerra corrisponde a una progressiva erosione dei margini di profitto (così come rappresentati dal rapporto prezzo/costi marginali) attribuibile soprattutto ai ridotti tassi di utilizzazione delle capacità prevalenti nel secondo dopoguerra (fig. 1.4).

La sottocapitalizzazione dell'economia. Il modello utilizzato per la nostra analisi della crescita di lungo periodo tratta il capitale — separando quello privato da quello pubblico — come un fattore *semifisso*, cioè tipicamente caratterizzato da un processo di aggiustamento par-

ziale e, pertanto, utilizzato in quantità non necessariamente corrispondenti al costo minimo. In questo contesto, il concetto di capacità utilizzata acquista una precisa dimensione economica: è possibile definire come sottocapitalizzata un'economia nella quale il prezzo ombra dei beni capitali, definito come la riduzione dei costi possibile, al margine, a seguito dell'aggiustamento del fattore *semifisso*, sia superiore al loro prezzo di mercato. Ciò sta, infatti, a indicare che lo stock di capitale desiderato dalle imprese è superiore a quello realizzato. Viceversa, ovviamente, nel caso di sovracapitalizzazione. Su questa base è possibile condurre un'analisi del livello di utilizzo della capacità produttiva. Essa mostra come sino al 1958 l'economia italiana abbia avuto una netta tendenza alla sottocapitalizzazione e si sia successivamente mossa lungo un sentiero di sostanziale adeguatezza dello stock di capitale. Dalla metà degli anni '80 si nota una chiara sovracapitalizzazione. Vi è dunque una prima lunga fase del nostro sviluppo, compresa tra l'ultimo decennio del secolo scorso e il cosiddetto «miracolo economico», durante la quale le imprese avrebbero tratto convenienza dall'installazione di uno stock di capitale, pubblico e privato, superiore a quello effettivamente osservato. Ai prezzi dei fattori prevalenti e in assenza di costi di aggiustamento avrebbero potuto conseguire significative riduzioni dei costi unitari in corrispondenza di livelli di occupazione inferiori e utilizzi più intensi di energia e altri *inputs*. Naturalmente il processo di aggiustamento non fu così lungo. A parte le fluttuazioni di brevissimo periodo della capacità utilizzata, si nota come la sottocapitalizzazione degli anni '90, tipica di un'economia sottosviluppata, venga in parte assorbita durante la fase di forte accumulazione che caratterizza l'età giolittiana. La guerra conduce a un eccessivo utilizzo della capacità produttiva che viene nuovamente allentato con la crescita degli investimenti che caratterizza gli anni di De Stefani. Tra il 1924 e il 1933 lo stock di capitale realizzato si mantiene vicino, di poco inferiore, a quello desiderato. Con la guerra d'Etiopia il sistema ritorna a essere notevolmente sottocapitalizzato. Una nuova situazione di adeguatezza viene raggiunta alla fine degli anni '50. Sino alla prima guerra mondiale i prezzi ombra del capitale pubblico e privato seguono il medesimo andamento a indicare che entrambi i comparti contribuiscono sia alla notevole sottocapitalizzazione iniziale sia al successivo processo di adeguamento. Sempre utilizzando quale indicatore l'andamento relativo dei prezzi ombra, si scopre — come era facilmente prevedibile — una scarsità di capitale pubblico negli anni '20 e di capitale privato nel decennio successivo. Infine, gli anni '50 sono caratterizzati da carenza di capitale privato il

cui prezzo ombra cresce a un tasso più che doppio rispetto a quello del capitale pubblico e del deflatore degli investimenti²⁷.

Tra il 1960 e il 1982 la capacità produttiva del sistema appare sostanzialmente adeguata. Gli stock di capitale pubblico e privato sono in equilibrio. Successivamente si nota una considerevole sovracapitalizzazione del comparto privato accompagnata da una carenza di capitale pubblico. Non è facile fare rientrare gli andamenti descritti entro la casella di un'unica «permanenza». Troviamo conferma empirica dell'ipotesi implicita in molte interpretazioni della nostra recente storia economica: un'endemica sottocapitalizzazione costituirebbe uno dei tratti permanenti dell'economia italiana per molta parte del suo sviluppo. Tale situazione viene superata alla fine degli anni '50; venticinque anni dopo, tuttavia, compaiono evidenti segni di carenza di capitale pubblico. Se si pone mente al fatto che quest'ultimo, lungo tutto il secolo considerato, è stato complemento, mai sostituito, del capitale privato è possibile prevedere in un futuro non troppo lontano una nuova sottocapitalizzazione dell'intero sistema²⁸.

4. ... e «discontinuità»

Prima di cercare di trarre alcune conclusioni dalla nostra indagine quantitativa utilizzando, oltre a quella dell'economista, anche la griglia interpretativa dello storico, è utile chiedersi se la stessa analisi, accanto alle «permanenze», consenta di illuminare meglio anche le innegabili discontinuità dell'esperienza secolare di sviluppo dell'Italia.

Una periodizzazione canonica dello sviluppo italiano. Le fasi dello

²⁷ Sull'importanza delle opere pubbliche e dell'edilizia, in questi anni, si veda P. Ciocca, R. Filosa e G. M. Rey, *Integrazione e sviluppo dell'economia italiana nell'ultimo ventennio: un riesame critico*, in «Contributi alla ricerca economica», 3 (1973), pp. 57-135.

²⁸ Un discorso sullo sviluppo economico italiano, ancorché sintetico e rivolto alle sole variabili aggregate, non dovrebbe proseguire senza almeno una rapida menzione a due altri «caratteri permanenti» del sistema: il dualismo territoriale e la sottoccupazione. Come si è accennato, è in corso la raccolta e l'analisi di alcune centinaia di bilanci familiari disponibili a partire dagli anni '80 del secolo scorso. Cfr. G. Vecchi, *I bilanci familiari in Italia, 1860-1960*, in «Rivista di storia economica», n.s. 11 (1994), in corso di pubblicazione. Da essi è immaginabile di poter desumere le informazioni necessarie a costituire una funzione di benessere sociale, disaggregata per aree geografiche, tale da incorporare tra i suoi argomenti anche una misura dell'equità distributiva. Crediamo che, una volta completato, questo esercizio fornirà informazioni preziose sia sulla «questione meridionale» sia sulla «questione operaia».

sviluppo economico italiano indicate nella tabella 1.3 sono disegnate secondo una periodizzazione ben collaudata, in buona misura coerente con l'andamento dell'economia mondiale. Poiché non vi è dubbio che l'Italia abbia seguito i cicli lunghi mondiali, non vi sono sostanziali obiezioni a questo modo di suddividere in grandi periodi la nostra storia economica recente. La tabella 1.3 mostra, come si è visto, per ciascuno dei singoli sottoperiodi, il residuo di Solow dal lato dei costi o duale (l'effetto dell'aumento della produttività sui costi a parità di *output*) e il residuo «aggiustato», cioè depurato sia dagli effetti dei rendimenti di scala sia da quelli delle fissità. Quest'ultimo può essere interpretato come quell'aumento della produttività che risulta dall'effetto netto sull'efficienza produttiva di tutto ciò che non è ricollegabile a rendimenti crescenti o all'imperfetto aggiustamento dello stock di capitale alla domanda. Si tratta, tipicamente, del progresso tecnico «puro», non veicolato da economie di scala, e delle efficienze/inefficienze nella combinazione dei fattori produttivi che dipendono dai servizi pubblici, dalle istituzioni, dalle tradizioni, forse dall'ideologia stessa degli agenti.

L'evoluzione del puro progresso tecnico, così come riflessa nella misura tradizionale (tabella 1.3), mostra un profilo abbastanza familiare. La crescita della produttività totale dei fattori rimane sostenuta in tutto il primo cinquantennio toccando un tasso di crescita medio annuo pari all'1,7 per cento prima della Grande Guerra e assestandosi poi intorno all'1,3 per cento nel periodo fra le due guerre. L'indicatore tradizionale risale poi decisamente nel ventennio immediatamente successivo al secondo conflitto mondiale e registra valori di tutto rispetto nel trentennio 1963-1990. L'impennata delle quotazioni dei prodotti petroliferi intervenuta nel 1974 rende peraltro evidente il rallentamento della produttività dopo il 1974.

Le nostre elaborazioni consentono però di sostenere che tutte le ipotesi sulle quali riposa il metodo tradizionale di calcolo della produttività totale dei fattori non sembrano trovare una qualche conferma nei dati. In altre parole, il profilo temporale appena descritto riproduce non già l'andamento della produttività totale dei fattori ma, pressoché esclusivamente, l'evoluzione temporale della componente del residuo di Solow attribuibile alla presenza di economie di scala. Una volta «corretto», il tasso di crescita della produttività risulta drasticamente ridimensionato come livello (almeno negli anni successivi al secondo conflitto mondiale) e largamente modificato come evoluzione. In particolare, l'apporto del progresso tecnico (in senso lato) risulta più che dimezzato nel ventennio successivo alla seconda guerra mondiale a causa della presenza di economie di scala nel sistema. Nel

TAB. 1.3. *Produttività totale dei fattori: misure primali e duali*

Misure primali		
	ϵ_{pr}	$\bar{\epsilon}_{pr}$
1983-1914	1,69	1,54
1919-1939	0,67	1,61
1946-1963	5,14	2,26
1964-1973	4,14	0,57
1974-1990	0,89	-0,68
1893-1990	1,46	0,87
Misure duali		
	ϵ_{dr}	$\bar{\epsilon}_{dr}$
1893-1914	-2,64	-2,66
1919-1939	-2,85	-2,45
1946-1963	-6,24	-4,59
1964-1973	-4,07	-0,67
1974-1990	-0,99	0,86
1893-1990	-2,91	-1,64

periodo 1974-1990, infine, le indicazioni fornite dal residuo di Solow risultano del tutto stravolte e si manifestano, addirittura, dei segni di crescente inefficienza nel sistema a partire dagli anni '60.

Nel complesso del secolo, il residuo «aggiustato» spiega solo le metà dell'aumento della produttività. Il suo contributo è massimo prima della seconda guerra mondiale e tende successivamente a ridursi. Dopo il 1970, le inefficienze hanno prevalso, in media, sulle maggiori efficienze. Poiché è certo che il progresso tecnico «puro» ha mantenuto un trend positivo, ciò suggerisce fortemente che la produttività aggregata del sistema ha sofferto in modo particolare per l'accumularsi di diverse fonti di inefficienza sulla cui natura l'esercizio empirico aggregato non offre peraltro alcuna indicazione. Su questo punto ritorneremo in seguito.

La «piena occupazione» come cesura: i primi anni '60. Volendo allontanarsi un po' dalla periodizzazione standard della tabella 1.3, va da sé il prendere in considerazione la «discontinuità» degli anni '30, in ragione dei mutamenti istituzionali — fine della banca capogruppo e nuovo ruolo industriale e bancario dello Stato — che si verificarono in quel torno di tempo. Da questo punto di vista avrebbe senso collocare una «cesura», nel periodo 1926-1934. Essa, tuttavia, non viene colta in modo univoco dagli indicatori ai quali abbiamo fatto riferi-

mento, date le forti perturbazioni esogene del periodo. Un'altra discontinuità va, a priori, ricercata negli anni della cosiddetta riconversione industriale, a cavallo del 1980²⁹. Gli effetti di questo passaggio importante sono riflessi dai nostri indicatori. Per alcuni anni le «pure» efficienze/inefficienze nette tornano a dare un contributo positivo alla crescita. Se la nostra misura della profittabilità diminuisce, ciò dipende solo dagli elevati tassi di interesse reali che si riflettono nel costo d'uso del capitale. Al tempo stesso, come già detto, si nota una crescente carenza di capitale pubblico. Questi ultimi due fenomeni sono, ovviamente, collegati e dipendono dall'enorme disavanzo della spesa pubblica corrente.

Ma la reale «discontinuità» va forse ricercata altrove. In un saggio dal titolo *L'Italia verso la piena occupazione*, Pasquale Saraceno vedeva prossimo il raggiungimento di un obiettivo storico lungamente perseguito dalla parte migliore delle classi dirigenti italiane³⁰. Benché non sia possibile una datazione precisa, è certo che nella prima metà degli anni '60 l'industria settentrionale si trova per la prima volta di fronte a una curva d'offerta di lavoro sensibilmente inclinata in modo positivo. Da quel momento in avanti, non è più possibile interpretare aspetti non irrilevanti della crescita e dell'accumulazione del paese con schemi riferibili a un'offerta illimitata di lavoro *à la* Lewis. Si può leggere, in quel torno di tempo, una certa discontinuità nella serie temporale dell'indice della capacità utilizzata che sta a indicare, come si è detto, il superamento di una delle principali e più gravi tra le «permanenze» strutturali, la sottocapitalizzazione³¹. Tra la fine degli anni '50 e la metà del decennio successivo si nota una rottura di trend nelle elasticità di lungo periodo del lavoro al prezzo del capitale, del lavoro al proprio prezzo e delle importazioni al prezzo del lavoro. In altre parole, aumenta fortemente la sostituibilità tra i fattori. In un contesto di crescente apertura internazionale, ogni aumento di salario non accompagnato da un eguale aumento della produttività contribuisce alla deindustrializzazione. Con il raggiungimento della piena occupazione e con l'adesione al Mercato Comune, la gestione delle imprese e della politica economica richiedono una radicale inno-

²⁹ Si veda, ad esempio, F. Barca e M. Magnani, *L'industria fra capitale e lavoro. Piccole e grandi imprese dall'autunno caldo alla ristrutturazione*, Bologna, Il Mulino, 1989.

³⁰ P. Saraceno, *L'Italia verso la piena occupazione*, Milano, Feltrinelli, 1961.

³¹ Il raggiungimento di un soddisfacente grado di utilizzazione della capacità nella prima metà degli anni '60, fornisce una utile indicazione per interpretare la successiva stagnazione degli investimenti, senza far ricorso al più generale clima politico determinato dai primi governi di centro-sinistra (come in M. Magnani, *La vera occasione mancata degli anni '60*, in questo stesso volume, cap. 7).

vazione nel metodo e nella stessa mentalità. È questo il senso ultimo della «discontinuità».

5. Considerazioni conclusive: avrebbe potuto l'Italia svilupparsi più rapidamente nel corso del ventesimo secolo?

Dicevamo sopra che né Nitti né Sinigaglia, per citare solo due grandi ottimisti circa il futuro industriale del paese, avrebbero scommesso più di un soldo bucato sulla probabilità che, ben prima della fine del secolo, il reddito *per caput* italiano avrebbe eguagliato quello britannico. Possiamo dire che questa *performance* rimane altrettanto sorprendente *post factum*? In altre parole, avrebbe potuto l'Italia svilupparsi più rapidamente di quanto non abbia poi fatto?

«Sviluppo in condizioni di arretratezza»: *capitalismo senza capitali o senza capitalisti*? Pare che Carlo, il rampollo dei Rothschild spedito a fare fortuna a Napoli, solesse dire: «Vi sono tre modi sicuri per perdere quattrini: il gioco, le donne e gli ingegneri. I primi due sono piacevoli, il terzo no». Se l'aneddoto non è vero è verosimile: sintetizza efficacemente la diffidenza dell'alta borghesia e della finanza privata ottocentesche nei confronti dell'investimento industriale. Sulla supposta prevalenza, in Italia, di un capitalismo «finanziario» orientato alla rendita, rispetto a un capitalismo industriale motivato dal profitto si è basata una delle interpretazioni del nostro sviluppo³². Si tratta di una tesi ormai datata, anche per la formulazione totalizzante e l'elevato contenuto ideologico. Essa offre, tuttavia, alcuni spunti che non vanno trascurati quando ci si ponga alla ricerca di ciò che possa avere rallentato la crescita dell'economia italiana nella prima parte di questo secolo e, in particolare, delle cause della sottocapitalizzazione. È fuori dubbio che, ancora prima dell'unità, operassero nel nostro paese, soprattutto nella sua parte nord-occidentale, capaci imprenditori industriali³³. Le manifatture serica, laniera e cotoniera, tanto importanti nelle prime fasi dello «sviluppo economico moderno» della Penisola, crebbero e prosperarono grazie all'attività di numerosi «capitani di industria», piccoli e medi, attenti alle nuove tecniche e ai nuovi mer-

³² P. Grifone, *Il capitale finanziario in Italia*, Torino, Einaudi, 1945.

³³ È merito in particolare di Bonelli e Cafagna l'averne evidenziato il ruolo collocandolo in una coerente visione d'insieme dell'industrializzazione italiana. Cfr. F. Bonelli, *Il capitalismo italiano. Linee generali di interpretazione*, in *Storia d'Italia. Annali*, vol. 1: *Dal feudalesimo al capitalismo*, Torino, Einaudi, 1978, pp. 1193-1255 e L. Cafagna, *Dualismo e sviluppo nella storia d'Italia*, Venezia, Marsilio, 1989.

cati, pronti a reinvestire nell'impresa i profitti che questa generava. Ma è anche vero che, nell'ultima parte del secolo, quando si trattò di creare un'industria «pesante» nazionale e di sfruttare le opportunità offerte a un paese relativamente arretrato di trarre vantaggio a costi relativamente bassi dalla tecnologia della cosiddetta seconda rivoluzione industriale, si faticò a trovare capitali di rischio disposti a lunghi immobilizzi dall'esito più incerto della norma. I Breda e gli Odero dovettero essere incoraggiati da sussidi, commesse governative e dazi sulla strada della siderurgia e delle costruzioni navali in ferro e acciaio³⁴.

Non si tratta certo di una peculiarità italiana: nel medesimo torno di tempo il conte Witte vezzeggiava, proteggeva e sussidiava in ogni modo gli imprenditori tedeschi che avessero voluto rischiare il proprio capitale nell'impero russo. Ciò nulla toglie alla constatazione, peraltro scontata, che anche in Italia imprese che richiedevano importanti investimenti fissi a redditività differita stentassero a nascere. Tanto che è diventato ormai uno stereotipo della storiografia economica italiana ricordare come, all'inizio del periodo che ci interessa, sia apparso un nuovo tipo di intermediario finanziario – la cosiddetta banca mista – che assunse su di sé parte dei rischi di impresa, soprattutto nel settore elettrico³⁵.

Non abbiamo potuto evitare di ricordare cose arcinote perché esse contribuiscono a spiegare l'origine delle due «permanenze» maggiormente peculiari al nostro sistema: l'elevato potere di mercato delle imprese e la tendenza alla sottocapitalizzazione. Sussidi e commesse conferiscono, ovviamente, un potere di mercato a chi li ottiene. Ed è un potere che si autoalimenta, senza necessariamente ricorrere alla corruzione. Quando nel 1912 il ministero della Marina assegnò un'importante commessa di corazze navali alla statunitense Midvale, che aveva offerto un prezzo inferiore del 15 per cento, invece che alla Terni, gli operai di quest'ultima scesero in sciopero, la direzione li sostenne pagando ugualmente gli stipendi, il sindaco repubblicano capeggiò una delegazione che si fece ricevere dal re. La Terni riottenne l'ordine³⁶. Quanto alla banca mista – e, *a fortiori*, alla banca capo-

³⁴ V. Zamagni, *Dalla periferia al centro. La seconda rinascita economica dell'Italia, 1861-1981*, Bologna, il Mulino, 1991.

³⁵ Esiste un dibattito sul ruolo giocato dalla «banca tedesca» nella creazione di nuove imprese di grandi dimensioni, nessuno tuttavia pone in discussione l'importanza che essa ebbe nell'avvio del processo di elettrificazione del paese.

³⁶ G. Mondolfo, *Protezionismo borghese e protezionismo operaio*, in «L'Unità», 11 maggio 1912.

gruppo — uno dei modi con i quali riesce a diminuire il rischio dell'investimento consiste tipicamente nell'evitare la concorrenza tra le imprese finanziate tramite fusioni, accordi, cartelli, sapienti divisioni orizzontali e verticali del mercato. Lo stesso può dirsi degli enti di Stato che ne ereditarono il ruolo prima ancora che le partecipazioni azionarie. Né mancano, come ha sottolineato ancora di recente Cafagna³⁷, i «meccanismi autoprotettivi» dei grandi gruppi privati rimasti fuori dall'influenza delle banche e dello Stato. Anch'essi appaiono legati alle particolari circostanze dell'«industrializzazione in condizioni di arretratezza». Per quanto riguarda l'ultimo Ottocento e la prima metà di questo secolo, la storia può essere facilmente completata ricordando come gli equilibri politici e sociali richiedessero di negoziare contropartite per i favori concessi a una parte dell'industria, ancorché essi fossero giustificati, in gran parte non a torto, con la necessità di cogliere i «vantaggi dell'arretratezza». La protezione doganale alla cerealicoltura fece parte di un patto sociale implicito. Nel complesso, dunque, non meraviglia trovare, tra le caratteristiche distintive e «permanenti» del nostro sistema economico, sino al secondo dopoguerra, alti valori del *mark-up*³⁸. Nell'aggregato, è come se la cultura italiana — prima ancora della struttura o della politica economica — abbia creato nel tempo potenti anticorpi contro ogni contagio concorrenziale.

La sottocapitalizzazione costituisce, in parte, l'altra faccia della medesima medaglia. Essa può essere legata da relazioni causali ambigue con gli interventi incentivanti dei pubblici poteri, la sostituzione delle banche e dello stesso Stato all'imprenditoria privata, i frequenti «salvataggi». Tutto ciò non genera necessariamente stock di capitale permanentemente inadeguati ma rende meno immediata la percezione del divario tra prezzo ombra e prezzo realizzato e più difficile, anche

³⁷ L. Cafagna, *Gruppi industriali e economie ritardatarie. Riflessioni sul caso italiano*, in «Stato e mercato», 1992, n. 34, pp. 151-159.

³⁸ Stupisce semmai la costanza di tali valori nel tempo, soprattutto nel secondo dopoguerra in corrispondenza al processo di integrazione in Europa. Il fenomeno è di non facile spiegazione: è possibile solo avanzare qualche ipotesi. Si può suggerire, con Barca e Visco, che mentre l'industria italiana viene esposta sempre più al rigore della concorrenza, il settore terziario trovi nuovi efficaci sistemi di protezione (cfr. F. Barca e I. Visco, *L'economia italiana nella prospettiva europea: terziario protetto e dinamica dei redditi nominali*, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 175, Roma, 1992). Poiché esso assume un peso crescente e alla fine dominante nella composizione del prodotto, il suo potere di mercato si sostituisce, nell'aggregato, a quello che viene perdendo la parte dell'industria manifatturiera esposta alla concorrenza internazionale. Allo stesso tempo, la peculiare legislazione comunitaria sostituisce efficacemente il dazio sul grano nel comparto agricolo.

socialmente, il processo di adeguamento. Questo ha luogo lentamente, quando prevalgono condizioni di stabilità delle aspettative che riducono il rischio atteso sia per gli imprenditori singoli, sia per i «sostituti», banche e Stato: nel primo decennio del secolo e dopo la metà degli anni '50. Alla domanda, certo semplicistica, se la nostra sia stata un'economia senza capitalisti o senza capitali si può cercare di rispondere dicendo anzitutto che non è facile ipotizzare una carenza strutturale di questi ultimi. Il tasso di risparmio, nel 1890 ancora tipico di un'economia sottosviluppata, non è cresciuto, a parità di reddito, meno che in altri paesi. Inoltre, date le dimensioni relativamente piccole su scala mondiale dell'economia italiana, non è ipotizzabile una cronica deficienza di capitale finanziario. Né si può dire, come già osservato, che siano sistematicamente mancati i capitalisti, gli imprenditori. Semmai, per i motivi ai quali abbiamo accennato, essi accettarono troppo volentieri le regole imposte dallo Stato e dalle banche per ridurre il rischio di impresa. E, forse, di queste regole – della cultura e dei rapporti sociali che esse generano – restarono prigionieri oltre il tempo nel quale le regole stesse garantivano all'impresa e alla collettività benefici netti. In tale senso, probabilmente, mancarono di coraggio e di lungimiranza.

Condizioni di partenza, «path-dependence». A partire dagli anni '60, i fattori di ritardo e di rallentamento della crescita, a parità di altre condizioni, sono evidenziati dal basso valore medio del residuo «aggiustato» (tabella 1.3) che, nella misura duale, assume addirittura valori positivi intorno al 1970. L'indicazione quantitativa riguarda, come si è detto, il «saldo netto» tra gli incrementi e i decrementi di efficienza nella combinazione dei fattori produttivi derivanti tipicamente, ancorché non solo, dal progresso tecnico «puro». A questo si sovrappongono molti, diversi, fattori fra i quali ci sembra di poter indicare³⁹ i costi di transazione generati dal funzionamento delle istituzioni, di ordine pubblico e privato⁴⁰. Se si ipotizza che il progresso tecnico «puro» sia una funzione crescente rispetto al tempo e che, comunque, il suo andamento non si sia invertito a partire dagli anni '70, è possibile attribuire il cambiamento di segno del «residuo aggiustato»

³⁹ Nei limiti in cui la lista dei nostri fattori produttivi possa considerarsi esaustiva.

⁴⁰ Sono «istituzioni di carattere pubblico» le leggi, i decreti, i provvedimenti amministrativi e simili derivanti da una pubblica autorità e le strutture preposte alla loro attuazione e alla sanzione delle trasgressioni. Sono «istituzioni di ordine privato» quelle volte a garantire il rispetto dei diritti di proprietà senza ricorrere all'autorità dello Stato (come arbitrati, accordi, cartelli e simili).

in gran parte all'operatore pubblico nella duplice veste di produttore di servizi e di istituzioni⁴¹ intese in un'accezione lata comprendente l'interazione tra i diversi soggetti sociali e i modi di composizione dei relativi conflitti. Su questo punto, tuttavia, si possono per ora solo avanzare ipotesi.

È probabile che i decenni a noi più vicini abbiano registrato, in tutti i paesi cosiddetti avanzati, un clima sociale e politico meno favorevole allo sviluppo⁴². In particolare, è cresciuta la tensione tra produttività e altri obiettivi di benessere. Nella funzione di utilità sociale è aumentato il peso di argomenti quali la tutela dell'ambiente e una più equa distribuzione del reddito. Non v'è dubbio che anche il nostro paese abbia partecipato di questo clima e di queste tensioni: esse possono spiegare, in parte, un generalizzato rallentamento della produttività. È peraltro difficile sbagliare ipotizzando l'esistenza di cause di inefficienza specificamente italiane. Quelle che Olson chiama «coalizioni distributive» o, più drasticamente, «organizzazioni e combinazioni che reprimono lo sviluppo»⁴³ hanno trovato un contesto istituzionale e politico particolarmente favorevole al loro prosperare e proliferare. Esse sono state blandite, non contrastate, dapprima con l'inflazione e successivamente con il disavanzo pubblico, entrambi segno e conseguenza delle condizioni di difficile governabilità peculiari del paese⁴⁴. Queste stesse condizioni, è superfluo notarlo, sono alla base del mancato adeguamento della pubblica amministrazione e delle istituzioni economiche — incluse quelle più elementari preposte alla tu-

⁴¹ Intendiamo per istituzioni, con North, «le regole del gioco della società o, più formalmente, i vincoli disegnati dall'uomo per dare forma all'interazione tra soggetti» (D. C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, p. 3, trad. it. *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Bologna, Il Mulino, 1994). Nel contesto di questa analisi si può pensare alle istituzioni come a meccanismi dai quali dipendono in grande misura i «costi di transazione». L'efficienza delle istituzioni si misura dalla loro capacità di ridurre tali costi. Se, come ritiene North, i costi di transazione sono, in generale, elevati, il miglioramento delle istituzioni può rivelarsi fattore importante per la crescita della produttività. «In un mondo con costi di transazione pari a zero, l'aumento del benessere degli individui e delle società dipende crucialmente dall'accrescimento delle conoscenze e dalla loro applicazione al capitale fisico e umano» (*ibidem*, p. 113). La diversità delle istituzioni (e quindi nei costi di transazione) può spiegare molta parte del divario nei tassi di crescita tra i diversi paesi.

⁴² Cfr. M. Abramovitz, *Thinking About Growth*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989, pp. 365 ss.

⁴³ M. Olson, *The Rise and Decline of Nations*, New Haven, Yale University Press, 1982, p. 77.

⁴⁴ Cfr. M. Salvati, *Economia e politica in Italia dal dopoguerra a oggi*, Milano, Garzanti, 1984, pp. 117 ss.

tela dei diritti di proprietà — alle esigenze di una grande economia di mercato. È facile concordare che questi fatti stilizzati approssimano, ancorché in modo semplificato, la realtà degli ultimi decenni. Meno facile è dire quali possano essere le ragioni del mancato adeguamento dei modi di governo e delle istituzioni alle esigenze di un'economia cresciuta oltre le più rosee aspettative formulabili nel 1950.

Si potrebbe, peraltro, ipotizzare che le «condizioni di arretratezza» relativa di partenza — dalle quali sono derivati anche benefici in termini di crescita — abbiano influito sulla struttura istituzionale, disegnando regole adatte a un'economia caratterizzata, per limitarci all'ambito di quanto detto sin qui, da elevata sotto-occupazione. Il raggiungimento della piena occupazione, attorno alla metà degli anni '60, postulava profonde innovazioni nella gestione delle imprese, delle relazioni industriali, della politica economica, della società nel suo complesso. Si può pensare che la maggioranza degli operatori privati abbia adeguato molti dei propri comportamenti alla nuova situazione in tempi più o meno ragionevoli. Non altrettanto sarebbe avvenuto per il complesso delle istituzioni e delle regole di governo, troppo condizionate dalla struttura ereditata dal passato. Questo condizionamento dipese, a sua volta, da cause la cui analisi va ben al di là della competenza dell'economista; possono essere sintetizzate con le parole di uno storico: si tratta di quell'insieme di «permanenze» culturali, ideologiche, sociali, politiche che ha fatto sì che l'Italia abbia «sempre pagato prezzi esagerati per diventare normale»⁴⁵.

Appendice. La stima

La tabella A.1 riporta la stima dei parametri e il relativo errore standard asintotico corretto per l'eteroschedasticità. La *performance* delle singole equazioni che compongono il modello è relativamente soddisfacente. L'errore standard della regressione è pari, nel caso della domanda di lavoro a 0,089 (a fronte di una media della variabile dipendente pari a 1,242). Nel caso della domanda di energia, le precedenti statistiche sono pari, rispettivamente, a 0,004 e 0,031, mentre nel caso della domanda di altri *inputs* risultano pari a 0,012 e 0,083. Infine, l'equazione del prezzo dell'*output* presenta un errore standard pari a 0,002 a fronte di una media della variabile dipendente pari a 0,150.

⁴⁵ S. Lanaro, *Storia della repubblica italiana*, Venezia, Marsilio, 1992, p. 455.

Va sottolineato che la natura ancora molto preliminare dei risultati riportati in questa sede non consente di presentare, come sarebbe doveroso, la batteria di test di specificazione e di corretta specificazione che soli permetterebbero una completa valutazione del lavoro. A ciò si aggiunga che, anche per quanto riguarda il metodo di stima, la natura delle variabili coinvolte suggerisce di affrontare esplicitamente il tema della stima e inferenza in modelli con trend stocastici. Infine, anche dal punto teorico le stime presentate in questa sede vanno considerate suscettibili di ulteriori modifiche intese, in particolare, a endogenizzare alcune poste della domanda aggregata.