

## Commercio estero e «periferie». Il caso dei paesi mediterranei

di Giovanni Federico \*

### 1. Introduzione.

Negli ultimi anni è entrata nell'uso corrente anche in storia economica la distinzione fra (paesi del) «Centro» e (paesi della) «Periferia», originariamente elaborata nell'ambito delle teorie dello sviluppo. Essa assume — a seconda degli autori — un duplice significato, «forte» o «debole».

In senso debole è un semplice principio di classificazione dei paesi, alternativo a quello tradizionale basato sul momento di inizio del processo di industrializzazione (*early starters*, *latecomers* etc.). In tal senso è largamente utilizzato sia in sintesi come quelle di Lewis<sup>1</sup> e Pollard<sup>2</sup> che in lavori più specifici, anche del tutto estranei o decisamente ostili all'idea teorica originaria<sup>3</sup>. Qualche anno fa è stato pubblicato anche un volume dedicato allo sviluppo economico della «periferia» europea (Scandinavia, Europa Orientale, Europa Meridionale)<sup>4</sup>.

In senso forte, invece, sottintende un modello di rapporti fra «centro» e «periferia» ispirato al concetto di «dipendenza» economica e politica, elaborato negli anni Sessanta da un gruppo di studiosi, prevalentemente di origine latino-americana (appunto la «dependency school»<sup>5</sup>). L'uso di tale categoria sottintende un giudizio radicalmente negativo sulle conseguenze dei rapporti del commercio internazionale sull'economia e sulla società dei paesi della «periferia».

\* L'autore ringrazia P. Bevilacqua, P. Lains, P. Pezzino, L. Prados. M. Roccas, B. Salvemini, A. Tena, V. Zamagni per gli utili commenti ad una prima versione del testo; naturalmente nessuno di loro è responsabile degli errori rimasti.

<sup>1</sup> W. Lewis, *Growth and fluctuations*, London 1978.

<sup>2</sup> S. Pollard, *Peaceful conquest*, Oxford 1981, trad. it, *La conquista pacifica*, Bologna 1984.

<sup>3</sup> È significativo che lo usi L. Prados de la Escosura (*De impero a nación. Crecimiento y atraso económico en España*, Madrid 1988) in un lavoro che, come vedremo più oltre, presenta una critica serrata alle analisi del caso spagnolo in termini di dipendenza.

<sup>4</sup> I. Berend - G. Ranki, *The European periphery and industrialization*, Cambridge 1982.

<sup>5</sup> Il termine di «scuola» è probabilmente troppo rigido data la presenza di posizioni diverse, più o meno radicali; p.es. W. David (*Conflicting paradigms in the economic of developing nations*, New York 1986, pp. 167-178) distingue fra marxisti e strutturalisti. Cfr. per un rapido quadro storico della formazione della «scuola» ed una ricca bibliografia, G. Gereffi, *The pharmaceutical industry and dependency in the Third World*, Princeton 1982, cap. I.

Questo saggio si propone di discutere l'uso di tali categorie nell'analisi storica. Nella prima parte, più «teorica», si considerano le difficoltà di applicazione della dicotomia «centro-periferia» nella sua versione «debole» e si espongono succintamente le tesi della «development school» in confronto ai modelli economici sui rapporti fra sviluppo economico e commercio estero. La seconda parte è dedicata all'analisi dei flussi commerciali nel secolo XIX. Dopo una breve illustrazione di alcuni risultati di interesse generale, l'attenzione si concentra sui paesi dell'Europa mediterranea (Spagna, Portogallo, Turchia e Italia), sulla base di lavori di storia economica<sup>6</sup>. Essi discutono l'applicabilità della teoria della «dipendenza», attraverso una analisi quantitativa dell'andamento del commercio estero. La loro comune impostazione rende possibile un confronto puntuale su dati omogenei e permette così di evitare quella imprecisione derivante dall'uso degli stessi termini e categorie in contesti diversi che affligge molti lavori di storia comparata.

## 2. Le periferie: classificazioni e parametri

Ogni classificazione presuppone la scelta preliminare di un criterio, che sia insieme di uso pratico e non troppo arbitrario. Anche la dicotomia fra «centro» e «periferia» non sfugge a questa regola: in base a quale parametro un paese in un determinato momento (p.es. l'Italia del 1913) è da includere nel «centro» o nella «periferia»? Quello più semplice, il livello di reddito pro-capite, è decisamente insufficiente: piccoli paesi poco popolati possono infatti facilmente conseguire redditi elevati con l'esportazione di materie prime<sup>1</sup>. Più promettente sembra essere la posizione sul mercato mondiale, che può essere espressa con parecchi indicatori (composizione dei flussi commerciali, percentuale degli investimenti stranieri ecc.<sup>2</sup>). Anch'esso

<sup>6</sup> Per la Spagna Prados, *De impero* cit. (che condensa parecchi anni di studi), per il Portogallo P. Lains, *Exportações portuguesas 1850-1913: a tese de dependência revisitada*, in «Análise social» XXII (1986) pp. 381-419, per la Turchia S. Pamuk, *The Ottoman Empire and European capitalism*, Cambridge 1987. Per il caso italiano, si usano le serie di I. Glazier - V.N. Bandera - R.B. Berner, *Terms of trade between Italy and United Kingdom, 1815-1913*, in «Journal of European economic history», IV (1975), pp. 5-49 e di G. Federico, *Per una analisi del ruolo dell'agricoltura nello sviluppo economico italiano: note sull'esportazione di prodotti primari (1863-1913)*, in «Società e Storia» n. 5 1979, pp. 379-441.

<sup>1</sup> L'esempio più evidente è quello degli esportatori di petrolio attuali, ma si possono citare casi anche del secolo scorso (p.es. l'Australia grazie alla lana).

<sup>2</sup> Cfr. infra pp. 170 sgg. per una discussione più approfondita e pp. 179 sgg. per l'applicazione al caso concreto dei paesi considerati.

non è però esente da difetti: una sua applicazione rigida condurrebbe a risultati sconcertanti, come l'attribuzione dello status di periferia agli USA nel XIX secolo<sup>3</sup>. Sarebbe pertanto necessario tener presenti più caratteristiche<sup>4</sup>, quali la dimensione assoluta, l'articolazione della struttura economica, la capacità di progresso tecnico<sup>5</sup>, etc. Anche trascurando le difficoltà di misurazione e di raccolta dei dati, l'adozione di una gamma più articolata di criteri potrebbe creare difficoltà in caso di contrasto fra due o più indicatori. Esse si aggraverebbero includendo anche i legami di «dipendenza» politica di paesi formalmente indipendenti, secondo la ben nota definizione di *free-trade imperialism*<sup>6</sup>. Così ampliato, il concetto diventa ancora più vago, e pone problemi corrispondentemente maggiori nella formulazione di concrete indicazioni di ricerca. Esso non sembra comunque applicabile a parecchi paesi europei, che per quanto economicamente arretrati, avevano addirittura lo status di grande potenza (si pensi alla Russia e, da punti di vista diversi, all'Italia o all'impero austro-ungarico). In tutti i paesi esistevano infine differenze regionali nei livelli di sviluppo<sup>7</sup> che in casi estremi erano così ampie da suggerire l'appartenenza ad aree diverse e/o la formazione di legami di dipendenza all'interno di uno stato<sup>8</sup>. Per tener conto di tale eventualità si dovrebbero introdurre ulteriori complicazioni analitiche e si perderebbero

<sup>3</sup> Come noto, data l'abbondanza di risorse naturali e la rapida crescita della domanda interna, gli Stati Uniti hanno mantenuto fino a tempi relativamente recenti una specializzazione nell'esportazione di prodotti primari (con una forte importazione di manufatti, poi ridotta dalla protezione). Inoltre sono stati importatori netti di capitale fino alla prima guerra mondiale.

<sup>4</sup> Per esempio il lavoro di H. Chenery - M. Syrquin, *Patterns of development 1950-1970*, Oxford 1975, pp. 65-116 utilizza congiuntamente dimensioni assolute, struttura produttiva (percentuale dei tre settori sul PIL) e livello assoluto e composizione merceologica del commercio estero per distinguere tre modelli di sviluppo: paesi grandi, piccoli esportatori di manufatti e piccoli esportatori di prodotti primari.

<sup>5</sup> È il criterio usato da Pollard *Peaceful conquest* cit., che definisce periferica quell'area incapace di elaborare una tecnologia autonoma e/o di adottare creativamente quella del «centro». Cfr. in tal senso anche le sintesi di D. Landes, *Cambiamenti tecnologici e sviluppo industriale in Europa Occidentale 1750-1914*, in *Storia economica Cambridge*, vol. VI ed. it. Torino 1974, pp. 296-650 ed anche A. Maddison, *Le fasi di sviluppo del capitalismo*, ed. it. Milano 1987.

<sup>6</sup> L'espressione venne coniata da Robinson-Gallagher in un famoso saggio del 1953, ripubblicato, insieme ad altri contributi al dibattito in R. Louis (ed), *Imperialism*, New York 1976, cfr. la sintesi della controversia di P.J. Cain, *Economic foundations of British overseas expansion*, Basingstoke, 1980 e il più recente saggio di P.J. Cain - A.G. Hopkins, *Gentlemanly capitalism and british expansion overseas*, in «Economic history review», vol. XXXIX n. 4 (novembre 1986) pp. 501-25 e XL n. 1 (febbraio 1987) pp. 1-26. L'importanza economica dell'impero è fortemente ridimensionata dai risultati di recenti ricerche (specie il fondamentale libro di L.E. Davis - R.A. Huttenbek *Mammoon and the pursuit of Empire*, Cambridge 1986); cfr. per un quadro generale P. O'Brien, *The costs and benefits of British imperialism 1846-1914*, in «Past and present» n. 120 1988, pp. 163-201.

<sup>7</sup> Cfr. Pollard, *Peaceful conquest* cit.

<sup>8</sup> Cfr. per le interpretazioni in tal senso del caso Austria-Ungheria *infra*.

si perderebbero i vantaggi dell'uso dello Stato come quadro di riferimento (disponibilità di fonti statistiche etc.).

In prospettiva dinamica, tutti i problemi si complicano in quanto diventa necessario tener conto anche dei cambiamenti della collocazione dei paesi nel tempo. Negli ultimi due secoli, essi si sono orientati in un solo senso, per il progressivo allargamento dal «centro» attraverso la cooptazione dei paesi più fortunati della «periferia». Volendo invece considerare un periodo di tempo più lungo (secondo l'approccio di storici come Braudel e Wallerstein<sup>9</sup>, basato sul concetto di economia-mondo<sup>10</sup>), si presenta una ulteriore possibilità, quella della retrocessione del «centro» alla «periferia». Per ciascuno spostamento si potrebbe privilegiare la situazione iniziale o quella finale; per un processo di sviluppo, nel primo caso il paese sarebbe considerato «periferia», nel secondo «centro»<sup>11</sup>. Ambedue le soluzioni implicano una scelta in qualche misura arbitraria. Per aggirare il problema alcuni autori suggeriscono di passare dalla dicotomia a classificazioni più articolate: in tre gruppi secondo Wallerstein (compresa la «semiperiferia»)<sup>12</sup>, in quattro secondo C. Taft Morris e I. Adelman<sup>13</sup>. In tal modo, però, si perderebbero le sue attrattive di semplicità, senza peraltro modificare di molto l'essenza del problema.

Un buon esempio delle difficoltà elencate è proprio il libro di Berend-Ranki. Gli autori considerano «periferici» quei paesi che, nella

<sup>9</sup> I. Wallerstein, *Il sistema mondiale dell'economia moderna*, 2 voll., Bologna, 1978 e 1982, F. Braudel, *Civiltà materiale, economie e capitalismo*, vol. III, *I tempi del mondo*, Torino 1982. Cfr. per una interpretazione della storia mondiale secondo la categoria di «dipendenza» A.G. Frank, *World accumulation*, London 1978 e, per una serrata critica della tesi della necessità dei legami con la «periferia» per lo sviluppo economico europeo, P. O'Brien, *European economic development: the contribution of periphery*, in «*Economic History Review*» XXXV febbraio 1982, pp. 1-18.

<sup>10</sup> Esso — come noto — sostiene la successione storica di più formazioni commerciali, ciascuna delle quali è divisa in «centro», «semiperiferia» e «periferia». Quello che gli storici economici contemporanei definiscono «mercato mondiale» ne sarebbe solo l'ultimo esempio. Esso si caratterizzerebbe però per allargamento geografico a quasi tutto il pianeta e per il salto di qualità nel divario (in termini di reddito pro-capite, livello tecnologico e capacità di sviluppo) fra centro e periferia.

<sup>11</sup> Il primo criterio è usato da Berend-Ranki (*The European periphery* cit., pp. 13-18; cfr. per una ulteriore riflessione infra.), il secondo (per l'Italia) da A. Maizels, *Industrial growth and world trade*, Cambridge 1963, pp. 60.

<sup>12</sup> I. Wallerstein, *The politics of the world economy*, Cambridge, 1984, p. 7. Cfr. per una rapida (ed alquanto oscura) formulazione di cinque criteri per l'appartenenza a tale categoria, T. Hopkins - I. Wallerstein, *Capitalism and the incorporation of new zones into the world economy*, in «*Review*» vol. X 1987, pp. 773-4.

<sup>13</sup> Esse considerano anche i paesi «at least moderately dependent» e quelli poco dipendenti (C. Taft Morris e I. Adelman, *Economic dependence and economic development in the XIX and early XX centuries* in W. Fischer, R.M. McNinn and J. Schneider (eds), *The emergence of the world economy*, vol. II Wiesbaden 1986 pp. 729-746); si ritornerà in seguito su questo tentativo di verifica quantitativa della teoria della «dipendenza».

prima metà del secolo XIX, non sono riusciti a seguire il ritmo di sviluppo di quelli del «centro» (un criterio che in sostanza si basa sui livelli assoluti e sui tassi di crescita del reddito). Il libro si conclude sottolineando le diversità del pattern di sviluppo e dei risultati (cioè i livelli di reddito) raggiunti nel 1913<sup>14</sup>. Ciò dimostra che il criterio non si riferisce a caratteristiche «strutturali» innate, ma riflette una situazione storicamente determinata. L'elenco dei paesi periferici sarebbe stato quindi diverso a seconda dell'anno di riferimento: nel 1810, avrebbe compreso anche quasi tutta la Germania e l'Impero Austro-ungarico, nel 1900 forse solo i Balcani.

### 3. Paradigmi a confronto: la «dependency school»

Come già notato, l'idea stessa di paese «periferico» rimanda soprattutto alla sua posizione sul mercato mondiale. Essa in genere è il risultato di un progressivo incremento dei contatti (variamente denominati «apertura», «incorporation» etc.), partendo da una situazione iniziale di isolamento ed autosufficienza<sup>1</sup>. In sintesi, si caratterizza per l'assoluta prevalenza del commercio con i paesi del «centro» (che invece commerciano in misura notevole fra loro), basato sullo scambio di manufatti con «prodotti primari» (cioè materie prime per le industrie e generi di consumo). In quasi tutti i casi, la produzione per l'esportazione tende a localizzarsi in aree ben precise, anche se di ampiezza molto diversa a seconda dei casi (da piccoli distretti minerari ad ampie zone agricole). Il suo aumento presuppone quasi sempre una trasformazione economica più o meno profonda a seconda della struttura economica preesistente e del tipo dei beni prodotti (agricoli o minerari etc.). In molti casi, essa è stata resa possibile solo da massicci investimenti di capitali dei paesi del «centro», sia in attività direttamente produttive (miniere, piantagioni etc.) che in infrastrutture necessarie alla commercializzazione.

Una simile descrizione è valida tanto per i paesi dell'Europa del XIX secolo quanto per quelli dell'attuale Terzo Mondo, e, proprio in quanto volutamente anodina, potrebbe essere sottoscritta da studiosi di tutte le tendenze. Ad un livello di approfondimento maggiore

<sup>14</sup> Berend - Ranki, *The European periphery* cit., p. 157.

<sup>1</sup> Cfr. per un quadro complessivo A.J.H. Latham, *The international economy and the underdeveloped world 1865-1914*, London 1978 e L. Reynolds, *The spread of economic growth in the third World. An Introduction* Yale 1986; per una sintesi sulla formazione del mercato mondiale cfr. J. Foreman - Peck, *A history of the world economy*, Brighton 1983.

emergono profonde differenze fra l'approccio della maggioranza degli studiosi (collettivamente etichettabile «modernization school», e comprendente economisti dello sviluppo, sociologi, antropologi etc.) e quello della «dependency school». Quest'ultima si pone come alternativa radicale su tutti i piani, scientifico, metodologico e anche politico in senso stretto.

È possibile riassumere i capisaldi dell'interpretazione della «dependency school» in tre punti<sup>2</sup>:

a) il sottosviluppo non è una condizione originaria dei paesi periferici, ma l'esito del processo di trasformazione socio-economica indotta dall'«apertura». Esso ha fatto assumere alle società coinvolte caratteristiche socio-economiche funzionali alle esigenze del «centro» capitalistico ma del tutto negative per il benessere della popolazione;

b) agenti principali della trasformazione sono i meccanismi economici dei rapporti internazionali, sia per i flussi di merci che di fattori (specie capitale). La distribuzione dei vantaggi di essi è assolutamente squilibrata a favore dei paesi del «centro». Essi trovano nella «periferia» un indispensabile sbocco per le loro eccedenze di manufatti e di capitale e ricevono da essa merci (e spesso anche manodopera) necessari per la loro economia. Dal punto di vista dei paesi «periferici», invece, esistono solo svantaggi: dualismo economico e sociale, rovina delle attività manifatturiere tradizionali, depauperamento delle risorse ambientali ed umane, sfruttamento commerciale etc. Alcuni studiosi di impostazione marxista hanno tentato una più precisa definizione di quest'ultimo come «scambio ineguale» di quantità di valore-lavoro diverse incorporate in beni dal prezzo di mercato identico<sup>3</sup>;

c) la trasformazione è possibile solo con l'appoggio di elementi locali, siano essi le classi dirigenti tradizionali o nuovi strati sociali (compradores etc.). Per esempio nel caso di stati indipendenti, essi assicurano l'adozione di provvedimenti di politica economica funzionali agli interessi del «centro» e dannosi per quelli nazionali. Essi partecipano, sia pure in posizione subordinata, ai vantaggi dello sfruttamento internazionale e quindi hanno un interesse economico diretto nel mantenimento della posizione «periferica». Viene così a crearsi una situazione di squilibrio sociale il cui unico sbocco, almeno secondo gli esponenti più radicali della «scuola», è la rivoluzione.

<sup>2</sup> L'esposizione delle tesi, per ovvi motivi di spazio, è inevitabilmente sintetica e tende a trascurare le sfumature e la presenza di posizioni meno radicali, specie sul piano metodologico.

<sup>3</sup> Il termine è stato introdotto A. Emmanuel (*Lo scambio ineguale*, ed. it. Torino, 1972) ed ha suscitato molti dibattiti (cfr. p.es. AA.VV., *Salari, sottosviluppo, imperialismo*, Torino 1973). A differenza della variazione delle ragioni di scambio (cfr. infra), quello di «scambio ineguale» è un concetto essenzialmente statico.

L'ultimo punto ha ovvie implicazioni metodologiche: l'analisi non può essere completa senza un esame dei rapporti di classe interni ai paesi della «periferia». Nelle parole di uno dei più rappresentativi lavori, occorre una «comprensione dinamica globale delle strutture sociali»<sup>4</sup>, che sia possibilmente utile per l'azione politica. Non si tratta di un semplice allargamento di prospettiva rispetto ad una visione grettamente economicistica del problema. Soprattutto nelle sue versioni più radicali, la «dependency school» nega l'utilità del metodo della verifica quantitativa di ipotesi precise formulate a priori<sup>5</sup>, tipico della teoria economica e, in misura minore, di altre «scienze sociali» (e a sua volta mutuato dalle scienze esatte<sup>6</sup>). Secondo tali posizioni estreme l'uso dei dati è a discrezione dello studioso secondo le esigenze dell'illustrazione della sua tesi<sup>7</sup>. La situazione di dipendenza è assunta a priori come presupposto dell'analisi. Non è ritenuto necessario dimostrarne l'esistenza, in quanto «inevitabile» risultato delle leggi di funzionamento complessivo del mercato capitalistico mondiale, che prescinde dallo status politico del paese (colonia o stato formalmente indipendente). Tali leggi, però, si esplicherebbero in maniera diversa nei singoli casi nazionali e non sarebbe pertanto possibile prevederne a priori l'evoluzione con ipotesi basate su regolarità «teoriche». L'accettazione delle tesi della «dependency school» diventa pertanto in tale versione una sorta di atto di fede, che solo una minoranza di studiosi sembra tuttavia disposta a compiere. Al di là della convergenza su singole affermazioni su punti specifici (p.es. nel giudizio sugli effetti del commercio con l'estero<sup>8</sup>), il fossato con la maggioranza appare incolmabile.

Alcuni economisti hanno in effetti tentato di applicare i «tradizionali» metodi di analisi quantitativa per esplorare l'esistenza di legami di dipendenza e per misurarne la rilevanza concreta. Lo sforzo più ambizioso in tal senso è una ricerca in corso — da parecchi anni —

<sup>4</sup> F. E. Cardoso and E. Faletto, *Dependency and development in Latin America*, Berkeley, 1979, p. IX.

<sup>5</sup> «Lo status metodologico della misurazione non svolge nell'approccio dialettico una funzione di strumento fondamentale nella logica della dimostrazione, come se considerassimo ipotesi da accettare o rifiutare in base ad un test statistico» (Cardoso-Faletto, *Dependency* cit., p. XIII).

<sup>6</sup> Recentemente D. McCloskey (*La retorica dell'economia*, ed. it. Torino 1987) ha posto in dubbio la natura «scientifica» di tale metodo, sostenendo che si tratta di una forma particolare di retorica. Anche se alquanto ridimensionato, rimane però a mio avviso la migliore forma possibile per trattare temi di economia.

<sup>7</sup> Poiché «i dati significativi sono quelli che illuminano le direzioni del cambiamento e le tendenze emergenti in maniera inaspettata» (Cardoso-Faletto, *Dependency* cit., p. XIII) non esiste alcun corpus preciso.

<sup>8</sup> Cfr. infra.

a cura di C. Taft Morris e I. Adelman<sup>9</sup>. Le autrici individuano sette indici di «dipendenza»<sup>10</sup> e tentano di spiegarne il livello alla luce delle caratteristiche delle società analizzate. Data l'ampiezza e l'indeterminatezza del concetto, la gamma di queste ultime risulta tuttavia estremamente ampia. Essa si estende da dati quantitativi elementari come la popolazione totale del paese a parametri come il «carattere socio-economico della leadership politica» o «l'atteggiamento favorevole verso l'attività imprenditoriale», che sembrano difficilmente esprimibili con indici quantitativi univoci. Secondo le autrici la loro ricerca dimostra che l'incremento dell'interscambio ha avuto effetti tanto più favorevoli quanto minore era il livello iniziale di dipendenza e quanto maggiore era l'autonomia del paese nella scelta della propria politica economica. Le tesi della «dependency school» sarebbero perciò valide solo per i paesi più dipendenti. Non sembrano certo novità clamorose, ma è comunque opportuno attendere il risultato definitivo della ricerca prima di avanzare giudizi.

#### 4. Paradigmi a confronto: la teoria economica.

I rapporti fra commercio estero e sviluppo economico sono uno dei più tradizionali argomenti di discussione fra gli economisti, dal mercantilismo ad oggi, passando per le polemiche ottocentesche fra liberisti e protezionisti. In questo paragrafo esporrò in forma elementare i tratti essenziali del dibattito, schematizzandoli in due posizioni estreme, che per comodità definirei «pessimista» e «ottimista»<sup>1</sup>.

È da sottolineare preliminarmente la necessità di non confondere il problema degli effetti dell'«apertura» su una data economia con quello delle cause globali dello sviluppo economico. Spesso si tende a sopravvalutare l'importanza dei legami internazionali, cui si attribuiscono troppi meriti o colpe, a seconda dei casi. È invece possibile

<sup>9</sup> I risultati completi dovrebbero essere illustrati in un volume peraltro ancora non pubblicato (*Where angels fear to tread*); sono però stati in parte anticipati in saggi apparsi in varie sedi (fra cui quello citato a nota 13 del par. precedente).

<sup>10</sup> La lista comprende: composizione del commercio estero, quota delle industrie di proprietà straniera, prevalenza di imprenditori stranieri, controllo estero del commercio e dei relativi servizi finanziari, ruolo della manodopera qualificata straniera nei settori produttivi avanzati, dipendenza del capitale estero da parte dello stato e quota degli investimenti esteri sul totale. Probabilmente la sua formulazione è frutto di un compromesso fra gli indicatori rilevanti e i dati disponibili.

<sup>1</sup> Per ovvi limiti di spazio trascurerò le posizioni intermedie e non citerò singoli contributi. Il maggior spazio dedicato alla tesi «pessimistica» è giustificato dall'analogia con le conclusioni della «dependency school».



che essi forniscano stimoli troppo ridotti per innescare lo sviluppo o che i loro effetti negativi siano insufficienti per impedire uno sviluppo causato da fattori endogeni. In prima approssimazione l'impatto dipende dalle dimensioni dei settori produttivi interessati al commercio, i quali possono essere approssimativamente indicate con le percentuali dell'interscambio sul PIL<sup>2</sup>. In assenza di dati su quest'ultimo, un indicatore ancora più rozzo può essere il valore del commercio pro-capite. Analogamente, le opportunità offerte da una determinata specializzazione economica possono essere giudicate diversamente nell'ipotesi che essa sia permanente o transitoria. Secondo una «classica» distinzione, nel primo caso si ragiona in termini di crescita — cioè di incremento del reddito pro-capite — che nel lungo periodo dovrebbe essere tale da ridurre il divario con i paesi sviluppati. Nel secondo si considerano invece le possibilità di sviluppo (cioè di trasformazione strutturale dell'economia) offerte dalle produzioni per l'esportazione<sup>3</sup>.

Un primo punto di divergenza può essere individuato nelle opinioni sui vantaggi della specializzazione in quanto tale. I «pessimisti» tendono infatti a considerare la produzione di beni primari una attività intrinsecamente inferiore, da abbandonare al più presto iniziando la trasformazione industriale delle materie prime. Tale giudizio è motivato dal basso valore aggiunto (in rapporto al valore totale del bene venduto) e dalla prevalenza di tecniche tradizionali nei settori di produzione. Alcuni casi sono considerati più svantaggiosi degli altri: per esempio la produzione mineraria, che distrugge riserve insostituibili, e/o le attività di proprietà straniera, che riesportano parte dei redditi. In un approccio neo-classico simili discorsi sono privi di senso. In primo luogo, perché non esiste alcun nesso logico fra natura del prodotto e tipo di tecniche o valore aggiunto<sup>4</sup>. Inoltre, qualsiasi specializza-

<sup>2</sup> A seconda del problema studiato, si possono considerare separatamente le sole esportazioni o le sole importazioni o la somma delle due («coefficiente di apertura» dell'economia). Si tratta comunque di una misura approssimativa, per due motivi. In primo luogo il numeratore (il valore del commercio) comprende tutto il valore della merce, mentre il denominatore (il PIL) solo parte di esso (il Valore Aggiunto). In secondo luogo, lo sviluppo del commercio ha effetti più ampi attraverso i legami delle attività produttrici con gli altri settori dell'economia.

<sup>3</sup> Per ciascun livello di reddito, esse dipendono soprattutto dalla sua distribuzione, determinata dal tipo di organizzazione della produzione. È infatti evidente che la prevalenza di aziende contadine garantisce una distribuzione più paritaria di quella offerta da miniere o piantagioni. È difficile valutare a priori se una maggiore eguaglianza (al di là della sua ovvia desiderabilità sociale) sia vantaggiosa dal punto di vista dello sviluppo. Nella misura in cui tende ad aumentare la propensione al consumo, da un lato accresce le dimensioni del mercato per la produzione industriale, ma dall'altro riduce le possibilità di accumulazione e di investimento. Il risultato netto non è prevedibile a priori.

<sup>4</sup> Esistono molti esempi storici di uso di tecniche *capital-intensive* nella produzione di materie primarie o generi alimentari per l'esportazione (il caso più noto essendo l'esportazione

zione può essere economicamente vantaggiosa se e in quanto determinata dal mercato secondo il principio dei costi comparati<sup>5</sup>, che garantisce l'allocazione ottimale delle risorse del paese. Tale affermazione è sempre valida, ma potrebbe esserlo a maggior ragione nel caso dell'«apertura» dei paesi sottosviluppati. Secondo i modelli di «vent for surplus» essa potrebbe rendere possibile l'impiego di fattori di produzione (risorse minerarie, manodopera) precedentemente inutilizzati<sup>6</sup>.

Per inquadrare la discussione sulle prospettive di crescita si può partire dalla teoria della domanda, nella fattispecie applicata alle esportazioni della «periferia»<sup>7</sup>. Essa assume infatti la convinzione che la quantità richiesta sia congiuntamente determinata dal reddito del paese importatore<sup>8</sup> e dai prezzi relativi del prodotto<sup>9</sup>. È possibile stimare statisticamente la relazione fra tali variabili ed il livello delle esportazioni, relazione che nella forma più semplice assume la forma<sup>10</sup>

di carbone dalla Gran Bretagna). L'inserimento di tali beni in un aggregato di prodotti primari secondo un semplice criterio merceologico è in palese contrasto con la realtà economica della loro produzione.

<sup>5</sup> Nella sua versione più semplice, con due beni e due paesi (risalente a Ricardo), il principio postula che ciascun paese si specializzi nella produzione dei beni a costo relativo minore (anche se il costo è maggiore in termini assoluti). Negli anni Trenta Heckscher-Ohlin hanno suggerito che i diversi costi siano determinati da diverse dotazioni di fattori data la stessa funzione di produzione. La formulazione corrente — e tuttora alla base della teoria pura del commercio internazionale — è che ciascun paese si specializza nei beni la cui produzione richiede una quantità maggiore dei fattori più abbondanti (con l'ulteriore corollario, dovuto a Samuelson, che lo scambio determina una tendenza all'equalizzazione dei prezzi dei fattori). L'analisi empirica dei flussi commerciali, dagli anni Cinquanta in poi, ha evidenziato difformità rispetto alle previsioni teoriche del modello (p.es. il famoso «paradosso di Leontief»), con la conseguente fioritura di una ampia letteratura teorica su modelli più o meno alternativi a quello tradizionale (cfr. per una rassegna, M. Roccas, *Nuove teorie del commercio internazionale*, Milano 1975), soprattutto per l'interpretazione dello scambio di manufatti.

<sup>6</sup> Se le risorse fossero tutte occupate, l'«apertura» permetterebbe un aumento della produzione pari solo all'incremento della produttività garantito dalla migliore allocazione grazie allo sfruttamento dei vantaggi comparati. L'impiego di fattori precedentemente disoccupati, invece, accresce la produzione totale in misura pari alla loro produttività.

<sup>7</sup> La teoria è a rigore applicabile ad un bene specifico su un mercato determinato (p.es. al vino italiano in Francia), il che, fra l'altro, pone non trascurabili problemi concettuali di definizione di mercato e di prodotto nella scelta concreta delle variabili (cfr. per qualche cenno le note seguenti...). In pratica, l'idea è più frequentemente applicata a livello macroeconomico, stimando funzioni aggregate per paese, in cui le elasticità in realtà sono somme doppiamente ponderate secondo la composizione per prodotto e mercato.

<sup>8</sup> In senso stretto, l'idea di funzioni di domanda del consumatore si riferisce ai beni di consumo. Per applicare il modello alle materie prime, occorre assumere — per la variabile reddito — costanti i coefficienti tecnici (impiego di materie prime per unità di prodotto finale).

<sup>9</sup> La scelta di un indice dei prezzi per funzioni di equilibrio parziale non è banale, in quanto esistono più possibili effetti di sostituzione: con lo stesso bene prodotto in altri paesi, con altri beni etc.

<sup>10</sup> È possibile introdurre altre variabili per tener conto di situazioni particolari etc. Cfr. per le tecniche di stima e i relativi problemi E.E. Leamer - R.M. Stern, *Quantitative international economics*, Boston 1970, pp. 17-40.

$$X = a + b Y + c P$$

I parametri  $b$  e  $c$  indicano l'entità delle variazioni delle esportazioni ( $X$ ) determinate da una variazione unitaria delle variabili indipendenti ( $Y$  reddito,  $P$  prezzo). Per comodità di interpretazione, essi sono in genere espressi in forma di elasticità<sup>11</sup> — cioè in base alle variazioni percentuali —  $b$  essendo la elasticità domanda/reddito e  $c$  quella domanda/prezzo. Il dibattito si concentra proprio sull'importanza relativa delle due variabili e sui valori delle elasticità. I pessimisti concentrano l'attenzione quasi esclusivamente sulla prima, il reddito dei paesi del «centro». Ovviamente, i produttori della periferia non possono influire su di esso: come si dice, si tratta di un parametro esogeno. Nei casi di domanda anelastica<sup>12</sup> il tasso di crescita delle esportazioni sarebbe quindi inferiore o al massimo eguale a quello del «centro», e il tasso di incremento del PIL totale corrispondentemente insufficiente per ridurre il divario<sup>13</sup>. In caso di domanda elastica, si potrebbe avere una crescita più rapida, ma comunque esposta al rischio di un improvviso cambiamento dell'elasticità stessa<sup>14</sup>: per esempio in caso di scoperta di un succedaneo sintetico. Nel primo caso, quindi, la specializzazione offrirebbe misere prospettive a lunga scadenza, mentre nel secondo sarebbe più conveniente ma più rischiosa. Il discorso è tanto più valido quanto più le esportazioni si concentrano in pochi beni, o al limite in uno solo (la cosiddetta «monocultura»), in quanto un andamento sfavorevole del mercato avrebbe effetti più gravi<sup>15</sup>.

<sup>11</sup> Nella teoria economica si definisce elasticità il rapporto fra variazioni percentuali di due variabili legate da un rapporto di causa-effetto. P.es. quella domanda/reddito è pari a  $b = X/Y$ . La sua interpretazione è evidente: data una variazione percentuale unitaria del reddito del «centro»,  $b$  indica la variazione percentuale delle esportazioni del paese della «periferia» (p.es. se  $b = 1$ , esse varierebbero — con lo stesso segno — dell'1%, se  $b = 2$ , del 2% etc.). In genere si preferisce usare le elasticità in quanto si tratta di numeri puri, che non risentono delle unità di misura adottate.

<sup>12</sup> Tali casi sarebbero la maggioranza secondo una opinione diffusa, basata su ipotesi a priori sull'evoluzione dell'industria (p.es. per la diffusione di procedimenti per il risparmio di materie prime).

<sup>13</sup> Il rapporto fra crescita delle esportazioni e incremento del PIL è alquanto complesso. Nel breve periodo, esso è determinato dalla quota della produzione per l'esportazione sul PIL stesso e dall'origine delle risorse utilizzate nel suo aumento. La crescita del PIL è tanto maggiore quanto più elevata è la quota dei fattori altrimenti disoccupati (e quindi è corrispondentemente minore la quantità di risorse sottratta alla produzione per il mercato interno) e quanto più alto il valore del moltiplicatore. Nel lungo periodo, l'effetto è più complesso, per la possibilità di crescita della capacità produttiva complessiva (p.es. con il reinvestimento dei profitti).

<sup>14</sup> Per esempio l'elasticità delle esportazioni giapponesi rispetto al commercio mondiale era di 2,9 nel 1882-96, scesa a 1 nel 1897-1937 (M. Baba - M. Tatemoto, *Foreign trade and economic growth in Japan: 1858-1937*, in L. Klein and K. Ohkawa (eds) *Economic growth: the Japanese experience since the Meiji era*, Homewood 1968, pp. 173-178).

<sup>15</sup> Esiste, però, anche il rovescio della medaglia: i profitti sono proporzionalmente maggiori in caso di congiuntura favorevole.

Da tale schema è possibile trarre parecchie implicazioni, sia a proposito dell'andamento della bilancia dei pagamenti<sup>16</sup> che delle scelte di politica doganale<sup>17</sup>, di cui non è possibile occuparsi qui. Si considererà invece il problema dell'andamento delle ragioni di scambio nette (rapporto fra i prezzi delle esportazioni e delle importazioni), che rappresentano, a certe condizioni — alquanto restrittive<sup>18</sup> —, l'approssimazione più semplice e facilmente calcolabile ai vantaggi del commercio in termini di benessere<sup>19</sup>. Un loro peggioramento infatti implica che con la stessa quantità di merce esportata è possibile importare una minore quantità di beni. In altri termini, a parità di impiego di risorse (PIL), si otterrebbe un reddito inferiore, con ovvi svantaggi nel lungo periodo. All'inizio degli anni Cinquanta, Prebisch e Singer hanno sostenuto che le ragioni di scambio della «periferia» erano peggiorate notevolmente dalla metà del secolo scorso in poi, e che per tale motivo il commercio estero aveva danneggiato i paesi sottosviluppati. Le loro affermazioni hanno suscitato un vivace dibattito<sup>20</sup>, sul duplice piano dell'esistenza empirica del trend<sup>21</sup> e della sua spiegazione teorica. Sono state formulate parecchie ipotesi esplicative, basate su fattori dal lato dell'offerta (costi del lavoro, pro-

<sup>16</sup> Assumendo che anche le importazioni siano funzione soprattutto della domanda (cioè del reddito nazionale), è possibile che il livello desiderato di esse (corrispondente ad un certo saggio di crescita economica) sia superiore al ricavo complessivo delle esportazioni. Ciò implica un deficit della bilancia commerciale e, in assenza di apporti compensativi da altre fonti, di quella dei pagamenti. In tal caso si potrebbe porre un «vincolo» alla crescita, si renderebbe cioè necessaria una riduzione del saggio di crescita del sistema per mantenere l'equilibrio dei conti con l'estero.

<sup>17</sup> Si tratta delle cosiddette politiche di import-substitution, molto in voga negli anni '50-'60, in coincidenza con la fase di maggior diffusione dei modelli strutturali. Cfr. la rassegna di C. Diaz-Alejandro, *Trade policies and economic development*, in P.B. Kenen, *International trade and finance: frontiers for research*, Cambridge 1975, pp. 93-141. A partire dalla seconda metà degli anni '70 tali politiche sono passate di moda, ma non si può escludere un loro ritorno (cfr. J.A. Ocampo, *New developments in trade theory and LDCs*, in «Journal of development economics» 22, 1986 pp. 129-170).

<sup>18</sup> In particolare che siano costanti la produttività relativa e l'occupazione nella produzione di esportabili (cfr. infra nota 55). Inoltre la rilevanza del trend delle ragioni di scambio dal punto di vista del benessere aggregato è ovviamente tanto maggiore quanto più alta la percentuale di essi sul PNL totale.

<sup>19</sup> In questo senso il termine «vantaggio» è un concetto dinamico che si riferisce alla variazione dei prezzi relativi nel tempo e quindi non deve essere confuso con il «vantaggio» derivante dalla «apertura» (un caso un tantum di passaggio da una situazione di equilibrio all'altra).

<sup>20</sup> Cfr. la ricostruzione del dibattito J. Spraos, *Inequalizing trades?*, Oxford 1983, pp. Non è forse inutile ricordare la carica «provocatoria» di tale tesi nei confronti di una teoria economica totalmente convinta dei vantaggi del libero commercio, e che comunque, se richiesta di una opinione sull'andamento di lungo periodo delle ragioni di scambio dei paesi della «periferia», avrebbe ipotizzato un loro miglioramento per la legge dei rendimenti decrescenti.

<sup>21</sup> Cfr. *infra*.

duttività relativa etc.) o sull'anelasticità della domanda<sup>22</sup>. L'aumento delle esportazioni della «periferia» sarebbe possibile solo riducendo i prezzi di offerte, e quindi diminuendone il valore relativo alle importazioni<sup>23</sup>.

Da parte loro gli «ottimisti» sottolineano i margini di manovra dei paesi esportatori. In primo luogo essi possono cambiare la composizione delle esportazioni, orientandosi verso i beni a più alta elasticità domanda/reddito<sup>24</sup>. Inoltre possono ridurre i prezzi per allargare le dimensioni del mercato (p.es. inducendo processi di sostituzione a danno di altri beni) e/o aumentare la propria quota su di esso (a spese di altri fornitori) sfruttando l'elasticità domanda/prezzo. Ciò è però vantaggioso solo se la riduzione dei prezzi è ottenuta attraverso un più efficiente uso delle risorse nella produzione di esportabili. In tal caso, si avrebbe un peggioramento delle ragioni di scambio nette, apparentemente analogo a quello suggerito dalla tesi di Prebisch-Singer. A differenza di quest'ultimo, però, non rappresenterebbe un calo del benessere. È d'altra parte possibile anche il caso opposto, una riduzione di benessere con ragioni di scambio nette stabili (o addirittura migliorate) se l'incremento di produttività fosse stato maggiore. La variazione reale del benessere può essere stimata accuratamente solo con un indice più complesso, le ragioni di scambio fattoriali, possibilmente ponderate con un indice dell'occupazione<sup>25</sup>.

Come si vede, le due tesi divergono nettamente fra loro. L'adesione all'una o all'altra può essere determinata da vari fattori, dal caso studiato (è certo più facile essere ottimisti studiando l'Italia che il Bangladesh) all'affiliazione politico-culturale degli autori. È però importante sottolineare che «ottimisti» e «pessimisti» condividono il pre-

<sup>22</sup> È ovviamente impossibile esporre in questa sede le varie ipotesi. Cfr. J. Spraos, *Inequilizing trade?* cit. (che si schiera a favore della tesi di un deterioramento causato dall'anelasticità della domanda) e la più aggiornata rassegna di J. Ocampo, *New developments* cit.

<sup>23</sup> Nei casi estremi si potrebbe avere la cosiddetta *immiserizing growth*, cioè un calo dei prezzi superiore all'aumento delle quantità e con una conseguente diminuzione del ricavo totale delle esportazioni.

<sup>24</sup> Una simile opzione è più semplice per i prodotti agricoli la cui riconversione comporta solo un cambiamento dei raccolti; è molto più difficile per attività che richiedano forti investimenti, come per esempio le miniere.

<sup>25</sup> La formula è (cfr. Spraos, *op. cit.*, cap. vi, specie pp. 91-3):

$$ECDFTT = \frac{(\pi x * P_x) * E_x}{(\pi m * P_m)}$$

dove  $\pi$  = produttività, P prezzi, E occupazione, e gli indici x ed m si riferiscono (rispettivamente) alle esportazioni (o alla produzione di esportabili) ed alle importazioni (alla produzione di beni importati). L'inserimento del parametro E non è necessario in una situazione «neoclassica» di piena occupazione dei fattori; nella formula si ipotizza che vi sia disoccupazione solo nei paesi della «periferia».

supposto della necessità di una verifica quantitativa delle loro affermazioni. Queste ultime riguardano parametri chiaramente individuati e — in linea di principio, disponendo cioè dei dati necessari — misurabili. Alla loro stima si è dedicata — in maniera più o meno esplicita — tutta la ricerca storica sul commercio con l'estero dal secondo dopoguerra ad oggi.

### 5. Il secolo XIX: un quadro generale.

L'andamento del commercio mondiale dalla metà del secolo XIX in poi è ben noto grazie ad alcuni lavori statistici pubblicati negli anni '50 e '60<sup>1</sup>. Anche i rapporti fra commercio estero e industrializzazione o sviluppo economico in generale<sup>2</sup> sono stati oggetto di approfondito esame, per l'insieme dei paesi sviluppati o per singoli paesi di particolare importanza come Gran Bretagna e USA<sup>3</sup>. Probabilmente per motivi di reperimento di fonti, sono invece scarsi gli studi sul mercato mondiale di singoli prodotti<sup>4</sup>, con l'eccezione dei cereali<sup>5</sup>. In base a questi lavori è possibile tracciare un quadro comples-

<sup>1</sup> P.L. Yates, *Forty years of foreign trade*, London 1959, H. Tyszynsky, *World trade in manufactures*, in «Manchester school of economic and social studies» XIX (1951), pp. 272-304, W.A. Lewis, *World production, prices and trade*, in «Manchester school of economic and social studies» XX n. 2 (1951), pp. 105-38, A. Maddison, *Growth and fluctuations in the world economy 1870-1960*, in «Banca nazionale del Lavoro quarterly review» June 1962, pp. 127-73 e S. Kuznets, *Quantitative aspects of the economic growth of nations: x level and structures of foreign trade: long term trends*, in «Economic Development and Cultural Change», XV, n. 2, 1967, pp. 1-140. Il più recente lavoro è W.A. Lewis, *The Rate of Growth of World trade 1870-1913*, in S. Grassman - E. Lundberg (eds), *The World Economic Order. Past and Prospects*, London 1981, pp. 11-81.

<sup>2</sup> Oltre a Maizels, *op. cit.*, sono da citare il pionieristico contributo della League of Nations (opera di F. Hilgerdt), *Industrialization and foreign trade*, New York 1945 e per l'Europa P. Bairoch, *Commerce extérieur et développement économique*, Paris-Le Haye 1976.

<sup>3</sup> Per la Gran Bretagna cfr. W. Schlote, *British overseas Trade*, Oxford 1952, A.H. Imlah, *Economic Elements in the Pax britannica*, Cambridge Mass. 1958; per gli USA R.E. Lipsey, *Price and quantity trends in the foreign trade of the United States*, Princeton 1963 e J.G. Williamson, *American Growth and the Balance of Payments 1820-1913*, Chapel Hill 1964.

<sup>4</sup> Cfr. però i capitoli 5° e 6° di J.R. Hanson, *Trade in transition: exports from the Third World 1840-1900*, New York 1980.

<sup>5</sup> Dopo il classico studio di W. Malenbaum, *The World Wheat Economy 1885-1939*, Harvard 1958; negli ultimi anni sono stati pubblicati parecchi studi — cfr. A.J. Latham - L. Neal, *The International Market in Rice and Wheat 1868-1914*, in «Economic History Review», XXXVI, 1983, pp. 260-80, il numero di luglio 1980 «Explorations in Economic History» (vol. 17 n. 3), contenente articoli di C. Knick Harley, *Transportation, the world wheat trade and the Kuznets cycle* (pp. 218-50) T. Dick, *Canadian Wheat Production and Trade 1896-1930* pp. 275-302 e J. G. Williamson, *Greasing the Wheels of Sputtering Export Engines: MidWestern Grains and American Growth* pp. 189-217. Cfr. infine C. Knick Harley, *Late nineteenth century transportation, trade and settlement* e A.J. Latham, *International trade in rice and wheat since 1868: a study in market integration*, entrambi in Fischer - McInnis e Schneider, *The emergence of the World economy* cit. vol. II.

sivo abbastanza completo. Per gli anni fino al 1913 emergono tre punti principali<sup>6</sup>:

— la crescita assoluta dell'interscambio è stata rapida e comunque nettamente superiore a quella della produzione;

— la composizione dei flussi è rimasta sostanzialmente stabile, con una netta prevalenza dal commercio «verticale», cioè dello scambio fra manufatti e prodotti primari (anche se non di quello fra «centro» e «periferia»)<sup>7</sup>.

— lo sviluppo industriale ha modificato la composizione dell'interscambio dei paesi interessati e quindi le quote di mercato e la distribuzione dei flussi a livello mondiale.

Nell'ultimo decennio l'analisi quantitativa è stata estesa ai paesi latecomers ed al Terzo Mondo, in molti casi proprio in risposta alla formulazione delle teorie della «dipendenza», sulle tracce dei lavori pionieristici di Lewis<sup>8</sup>. Sono stati pubblicati due lavori di sintesi: l'uno, di Bairoch-Esternad<sup>9</sup>, di raccolta di dati; l'altro, di Hanson<sup>10</sup>, di taglio più interpretativo, in senso «revisionistico». Hanson nega infatti che le esportazioni siano state un fattore di sfruttamento, come affermato dalla «dependency school». Esse hanno avuto anzi un effetto di stimolo alla crescita (una tesi sostenuta con forza da Reynolds<sup>11</sup>), ma non hanno costituito un «motore» di sufficiente potenza per essa. Ciò è dovuto alle ridotte dimensioni del settore di esportazione rispetto all'insieme dell'economia nella stragrande maggioranza dei casi. Le opportunità più favorevoli di crescita *export-led* nel Terzo Mondo sono state offerte dall'espansione dell'economia mondiale della metà del secolo XIX. Durante la successiva fase di sviluppo (dalla fine del secolo alla guerra) l'incremento delle loro esporta-

<sup>6</sup> Come noto, nel periodo fra le due guerre si è verificato un vistoso rallentamento della crescita del commercio, determinato soprattutto dalla crisi del 1929 e dalla conseguente adozione generalizzata di misure protezionistiche, che ha determinato una contrazione dell'interscambio in termini assoluti.

<sup>7</sup> Invece la ripresa del commercio dopo la seconda guerra mondiale è stata caratterizzata dall'incremento relativo del commercio «orizzontale» (cioè dello scambio di manufatti).

<sup>8</sup> Cfr. W.A. Lewis, *Aspects of tropical trade 1883-1965*, Stoccolma 1969; una agile sintesi per non addetti ai lavori è in W.A. Lewis, *L'evoluzione dell'ordine economico internazionale*, Torino 1983.

<sup>9</sup> P. Bairoch - B. Esternad, *Structure par produit des exportations du Tiers-Monde*, Geneve 1985.

<sup>10</sup> J.R. Hanson, *Trade...*, cit. Lo stesso autore ha pubblicato due articoli sul problema dell'instabilità delle esportazioni nel secolo XIX - J.R. Hanson, *Export instability in historical perspective*, in «Explorations in economic history», 1977, pp. 293-310 e *Export instability in historical perspective: further results*, «Explorations in economic history» 1980, pp. 17-23.

<sup>11</sup> L. Reynolds, *The spread of economic cit.*; egli afferma che proprio l'inizio delle esportazioni ha determinato in quasi tutti i paesi il primo *turning point* dello sviluppo, l'avvio della crescita estensiva (aumento della produzione assoluta), che distingue da quella intensiva (aumento in termini pro-capite).

zioni è stato minore di quello del commercio mondiale. Esse hanno risentito della concorrenza dei paesi di *new settlement* (Australia etc.) o del «centro» stesso (p.es. USA), di problemi di offerta interna e del calo della quota inglese sulla produzione industriale mondiale<sup>12</sup>. A conclusioni analoghe sull'importanza ridotta del commercio approda anche una rassegna di O' Brien<sup>13</sup> sui numerosi *case studies* per singoli paesi finora pubblicati. La tesi «revisionista» sembra essere confermata anche dai risultati dei lavori econometrici sui rapporti fra crescita della produzione e del commercio estero per i paesi sottosviluppati nel secondo dopoguerra<sup>14</sup>.

I lavori recenti tendono anche a mettere in dubbio l'importanza dei rapporti «centro»-«periferia» dal punto di vista dello sviluppo dei primi. Landes<sup>15</sup> ha sostenuto la tesi di una sostanziale autosufficienza del «centro» per il rifornimento di materie prime industriali nel secolo XIX. Tale affermazione è suffragata dalle stime di Bairoch-Etemad della percentuale delle esportazioni dall'attuale Terzo Mondo sui consumi di materie prime dei paesi industriali. Esse risultano molto basse, variabili dal 2-4% per i metalli al 6-8% per i combustibili, al 18-19% per le fibre tessili<sup>16</sup>. L'importanza delle esportazioni di manufatti verso la «periferia» come fonte di domanda per l'industria ha suscitato molta attenzione per il caso britannico. Le esportazioni hanno costituito la componente più dinamica della domanda aggregata inglese sia nella fase di più rapida crescita fino al 1875 che nel periodo successivo, «climaterio» dell'economia britannica<sup>17</sup>. Fra i mercati di sbocco, dopo la perdita di quelli europei e statunitense,

<sup>12</sup> La Gran Bretagna era il paese del «centro» più dipendente dalle importazioni per ragioni fisiche (dotazione di risorse - cfr. le stime della percentuale di materie prime importate in D. McCloskey - C. Harley, *Foreign trade: competition and the expanding international economy*, in R. Floud - D. McCloskey (eds), *The economic history of Britain since 1700*, vol. II, Cambridge 1981, p. 52) e politiche (libero-scambismo).

<sup>13</sup> P. O'Brien, *Il Terzo Mondo nell'economia internazionale fra il 1850 ed il 1950: alcune prospettive storiografiche*, in «Rivista di Storia Economica» n.s. I, 1984, pp. 145-82.

<sup>14</sup> L'ultimo di essi (che cita anche i precedenti) è Rati Ram, *Exports and economic growth in developing countries: evidence from time series and cross-section data*, in «Economic development and cultural change», XXXVI, n. 1, oct. 1987, pp. 51-72.

<sup>15</sup> D. Landes, *The «Great drain» and industrialization: commodity flows from periphery to centre in historical perspective*, in R.C.O. Matthews (ed), *Economic growth and resources*, vol. II, *Trends and factors*, London 1980, pp. 294-327. Egli comunque non nega che le esportazioni stesse fossero decisive per le sorti dei paesi della «periferia».

<sup>16</sup> Bairoch e Etemada, *Structure par produit* cit. Tale risultato è comunque solo in parte conclusivo. Infatti si riferisce solo alle materie prime e non ai beni di consumo e deve essere sottoposto a due qualificazioni: l'aggregato dei paesi considerati è più ristretto di quello della «periferia» (esclude p.es. tutti i paesi europei — fra cui anche quelli considerati in questo saggio) e le percentuali sono più elevate per singoli prodotti.

<sup>17</sup> Cfr. R.C.O. Matthews - C.H. Feinstein - J.C. Odling Smee, *British economic growth 1856-1973*, Oxford 1982, p. 427.



la «periferia» (*dominions*, colonie e Sudamerica) ha acquisito una importanza fondamentale; il conseguente attivo della bilancia dei pagamenti ha compensato i deficits nei confronti di Europa ed USA<sup>18</sup>. Tali fatti, ben noti, non sono però sufficienti per affermare con sicurezza che le esportazioni in complesso e, *a fortiori*, quelle verso la «periferia» fossero indispensabili. Tale affermazione implica la *counterfactual hypothesis* che, in mancanza di esse, la Gran Bretagna non si sarebbe sviluppata. Ciò è recisamente negato da Mc-Closkey<sup>19</sup>, ed il dibattito è tuttora aperto<sup>20</sup>, come parte di una più ampia controversia sulla *performance* dell'economia inglese in quel periodo, in rapporto agli altri paesi industriali<sup>21</sup>. È da notare che una eventuale dimostrazione del ruolo secondario delle esportazioni per la Gran Bretagna potrebbe essere estesa *a fortiori* anche ad altri paesi, meno orientati verso il mercato internazionale.

#### 6. Paesi mediterranei e «dipendenza».

La tesi della dipendenza ha influenzato anche l'interpretazione tradizionale delle vicende dei paesi mediterranei<sup>1</sup>. La specializzazione nell'esportazione di prodotti primari è stata considerata una delle principali (se non la maggiore) cause del ritardo del loro sviluppo<sup>2</sup>. È da notare che simili affermazioni sottintendono una *counterfactual hypothesis*, che comunque viene raramente formulata in maniera esplicita e mai verificata empiricamente. Criticare la specializzazione nel-

<sup>18</sup> Secondo le stime di S.B. Saul, *Studies in british overseas trade*, Liverpool 1967, pp. 42-64, nel 1910 il saldo attivo nei confronti dell'Impero era di 28 milioni di sterline e quello verso gli altri paesi del Terzo Mondo di 27, mentre il deficit complessivo verso Europa continentale e Usa era di 75 milioni di sterline. Sull'importanza fondamentale dell'India insiste molto M. De Cecco, *Moneta e impero*, Torino 1979, pp. 30-52.

<sup>19</sup> Cfr. D. McCloskey, *Enterprise and trade in Victorian Britain*, London 1981, specie pp. 139-54 e 173-83 (ed anche, molto più cautamente, Matthews et. al, *British economic cit.*, pp. 526-7). La stessa tesi è sostenuta, per il periodo della Rivoluzione industriale, da F. Crouzet, *Towards an export economy: British exports during the Industrial revolution*, in «Explorations in economic history», 1980, pp. 48-93 (specie p. 81).

<sup>20</sup> Cfr. la sintesi di C.H. Lee, *The british economy since 1700*, Cambridge 1986, pp. 107-24. Per il tema più ristretto del ruolo del commercio con l'impero cfr. anche O'Brien, *Cost and benefits, cit.*, pp. 166-70.

<sup>21</sup> La diminuzione della quota inglese sulle esportazioni mondiali di manufatti (secondo le stime di Maizels, op. cit.) rappresenta l'indice più spesso portato a sostegno della tesi del declino (climaterio) e della perdita della supremazia industriale inglese. Cfr. per un orientamento sul dibattito, B. Elbaum - W. Lazonick, *The decline of the British economy...*

<sup>1</sup> Cfr. per la bibliografia i saggi citati nella nota 7; si può aggiungere, per la Turchia, R. Kasaba, *Incorporation of the Ottoman Empire 1750-1820*, in «Review» X, 1987, pp. 805-42.

<sup>2</sup> Cfr. I. Berend - G. Ranki, *Foreign trade and the industrialization of the European periphery in the XIX century*, in «Journal of European economic history» IX, 1980, pp. 539-82.

le esportazioni di prodotti primari equivale a suggerire implicitamente l'opportunità di altri modelli di sviluppo, e quindi di politiche economiche specifiche per incentivarli. L'alternativa più ovvia, nell'Europa del secolo scorso, era uno sviluppo industriale attraverso politiche protezionistiche di *import-substitution*. In realtà, provvedimenti del genere, anche con dazi abbastanza alti, sono stati adottati in Spagna e — in misura minore — Portogallo, ma senza grandi risultati<sup>3</sup>. Una politica protezionistica era invece preclusa all'impero ottomano dai trattati «imperialistici» del 1838-41 che fissavano un limite massimo del 5% (all'8% dopo il 1861) dei dazi sulle importazioni. Da questo punto di vista il caso italiano è diverso: il periodo liberoscambista è stato più breve e la politica protezionista di efficacia molto maggiore. Non a caso, del resto, nella tradizione storiografica l'uso delle categorie di «dipendenza» è molto più raro<sup>4</sup> e viene spesso avanzata una counterfactual hypothesis di segno esattamente opposto — libero scambista.

I quattro paesi erano notevolmente diversi fra loro per dimensioni assolute (territoriali e popolazione), dotazione di risorse naturali ed umane, livelli di sviluppo delle infrastrutture etc. Esistevano però significative analogie nella struttura economica, dominata dalle attività agricole<sup>5</sup> e soprattutto nei livelli di reddito pro-capite, che, secondo i dati di Crafts<sup>6</sup> sarebbero stati praticamente identici. È ben noto che i dati stessi hanno valore puramente indicativo (e le medie aggregate trascurano le differenze regionali, molto ampie in Italia) e che i confronti internazionali sono particolarmente difficili per i

<sup>3</sup> Cfr. per la Spagna Prados, *op. cit.* pp. 187-8, e per il Portogallo P. Lains, *O proteccionismo em Portugal concorrencial*, in «Analise social» XXII (1987), pp. 481-503 e (per un quadro più generale) J. Reis, *L'industrializzazione di un paese che si sviluppa in ritardo e lentamente: il Portogallo dal 1870 al 1913*, in «Rivista di Storia economica», ns, 1986, pp. 41-65.

<sup>4</sup> Una cospicua eccezione è proprio l'articolo di Glazier Bandera e Berner, *Terms of trade cit.*

<sup>5</sup> Per i due paesi più «avanzati» del gruppo, le quote dell'agricoltura erano:

	PIL		occupazione	
	Italia	Spagna	Italia	Spagna
1860	46,1	39,6	61,8	63,5
1910	37,7	37,7	59,1	66

Il primo dato italiano sull'occupazione si riferisce al 1881 e non al 1860. Fonti: per Spagna Prados, *De impero cit.*, pp. 60 e 228; per l'Italia PIL da P. Ercolani, *Documentazione statistica di base*, in G. Fuà (a cura di), *Lo sviluppo economico italiano*, vol. III, Milano 1969, pp. 401-2 e occupazione da V. Zamagni, *A century of change: trends in the composition of Italian labour force 1881-1981*, in «Historical social research» n. 44, oct. 1987, p. 57.

La differenza fra i dati del PIL e dell'occupazione implica che la produttività in agricoltura fosse circa la metà in ambedue i paesi.

<sup>6</sup> Cfr. N.F.R. Crafts, *Gross national product in Europe 1870-1910*, in «Explorations in economic history» 1983, pp. 389 e 394. I dati si riferiscono all'Italia ed ai paesi della penisola iberica.

problemi teorici della conversione di dati espressi in valuta nazionale<sup>7</sup>. Nessuna possibile revisione delle stime, però, può mettere in dubbio l'esistenza di un profondo divario rispetto ai paesi del «centro». Esso sembra essersi progressivamente allargato durante tutto il secolo XIX: nel 1913 il reddito dei paesi mediterranei era pari al 60% di quello del «centro» ed alla metà di quello inglese. Secondo Tortella<sup>8</sup> l' analogia nell'andamento di lungo periodo era determinato dai fattori culturali (come il basso livello di alfabetizzazione) e geografici, in particolare il clima caldo e secco che limitava in maniera sostanziale la possibilità di sviluppo agricolo<sup>9</sup>. Prados e Molinas<sup>10</sup> hanno ampliato il confronto fra Italia e Spagna a parametri strutturali diversi dal reddito per verificare l' analogia del *pattern* di sviluppo. La tesi di Tortella viene però messa in dubbio dalla presenza di forti differenze fra Italia e Spagna: dal momento che la prima ha caratteristiche molto più simili alla «media» europea<sup>11</sup>.

### 7. Le caratteristiche dell'interscambio.

Per valutare se ed in quale misura la struttura dell'interscambio dei paesi considerati si avvicinasse al modello teorico di paesi «dipendenti» i tre indici più semplici, fra i molti possibili<sup>1</sup>, sono:

- la composizione delle esportazioni (quota dei prodotti primari e loro diversificazione);
- la percentuale sul commercio mondiale;
- la percentuale delle esportazioni sul PIL.

La composizione delle esportazioni risulta abbastanza simile: in tutti prevalgono i prodotti primari con una percentuale dei manufat-

<sup>7</sup> P.es. impiegando il metodo della parità dei poteri di acquisto al posto di quello della conversione a tassi di cambio correnti, Prados (*op. cit.* p. 51) evidenzia un livello di poco superiore del reddito italiano nel 1910.

<sup>8</sup> Cfr. G. Tortella, *The Pattern of economic Modernization in Southern Europe*, paper inedito presentato alla conferenza su *Crecimiento y cambio structural en Italia y Espana: tendencias historicas* (Alcalá de Henares 16-18 XII 1987).

<sup>9</sup> Da notare come in Italia e Spagna esistevano delle zone di clima diverso, più continentale, che, forse non casualmente, erano all'avanguardia dello sviluppo.

<sup>10</sup> C. Molinas - L. Prados, *Was Spain different? Spanish historical backwardness revisited*, paper inedito alla conferenza di Alcalá de Henares. Del resto, un andamento simile del divario (prima allargatosi e poi ridottosi) è tipico di altri paesi arretrati con caratteristiche fisiche molto diverse.

<sup>11</sup> In questo contesto, il termine di «media» europea si riferisce al pattern di trasformazione strutturale (con l'incremento del reddito) stimato da N.F.R. Crafts, *Patterns of development in nineteenth century Europe*, in «Oxford economic papers» 1984, pp. 438-58.

<sup>1</sup> Cfr la discussione supra. Qui si concentra l'attenzione sul commercio con l'estero, ma — come notato — la gamma di caratteristiche di un paese «dipendente» è più ampia.

ti bassa, ma crescente a causa dell'avvio del processo di industrializzazione. Essa infatti era maggiore nei due paesi più «avanzati», Italia e Spagna: alla vigilia della prima guerra mondiale raggiungeva il 35%<sup>2</sup>, mentre era dell'11,2% per il Portogallo e attorno al 10% per la Turchia<sup>3</sup>. Tali percentuali erano inferiori a quelle dei paesi del «centro» a comparabili livelli di sviluppo, ovviamente raggiunti parecchi decenni prima<sup>4</sup>. La gamma di prodotti primari esportati era abbastanza ampia, ed il livello di diversificazione relativamente elevato, come si può dimostrare in base alla somma delle quote dei tre principali beni sulle esportazioni totali<sup>5</sup>:

	Italia	Spagna	Portogallo	Turchia
anni '60	45,4	43,3	60,8	ns
anni '90	37,5	31,9	60,7	ns
anni '10	25,4	28,7	51,0	26

La situazione del Portogallo è ancora peggiore di quanto appaia poiché il vino (Porto, Madera e vino comune da taglio<sup>6</sup>) costituiva da solo quasi metà delle esportazioni fino agli anni '90. D'altra parte, le minori dimensioni geografiche del paese determinano per definizione una concentrazione *ceteris paribus* più elevata rispetto alla Spagna o all'Italia. I quattro paesi si facevano concorrenza per parecchi beni — segnatamente per i prodotti dell'agricoltura mediterranea: vino, olio, agrumi, frutta secca etc. — ma anche per la seta; ad esempio, fra Italia e Turchia. Nel corso del tempo, in tutti e quattro i paesi sono avvenuti mutamenti nella composizione del paniere dei beni e nella loro importanza relativa, che dimostrano una certa flessibilità

<sup>2</sup> Per l'Italia la fonte è il Ministero delle Finanze, *Movimento Commerciale del Regno d'Italia*, Roma 1908-13. La definizione di manufatti comprende i gruppi 5-8 della classificazione SITC; si esclude la seta torta che, secondo detta classificazione, dovrebbe essere posta nel gruppo 6, separandola dalla greggia (gruppo 2). Tale divisione appare assurda dal punto di vista dell'economia dell'industria serica. Per la Spagna cfr. Prados, *op. cit.* Il totale comprende i semilavorati per il 22,6% ed i prodotti finiti per il 12%; può darsi che la definizione di manufatti sia più ampia di quella per Italia.

<sup>3</sup> Lains, *Exportações portuguesas* cit., e Pamuk, *The Ottoman Empire* cit., p. 151.

<sup>4</sup> Cfr. N.F.R. Crafts, *Patterns*, cit., p.

<sup>5</sup> Si tratta di un indice molto rozzo, calcolato ovviamente solo sui prodotti primari (p.es. non si considerano — per l'Italia — le esportazioni di tessuti di cotone nell'ultimo quinquennio). Gli anni sono, per il Portogallo, 1860-9, 1890-9 e 1905-14; per l'Italia 1863-7, 1893-7 e 1908-13; per la Spagna 186-69, 1895-9 e 1910-3; per la Turchia solo 1910-2.

<sup>6</sup> L'aggregazione in un solo bene può essere contestata in quanto i prodotti si rivolgevano a mercati diversi — i primi due a un consumo di lusso, il secondo al taglio. Infatti Lains, *op. cit.*, li considera separatamente. È un buon esempio dei problemi di classificazione posti dalla sostituibilità dei prodotti (cfr. *supra*).

dell'offerta. Per esempio nel caso spagnolo è aumentata l'importanza dei minerali a scapito dei prodotti agricoli. Le variazioni sono state minori nel caso italiano, poiché i prodotti dell'industria serica (seta e cascami) hanno rappresentato un quarto del totale fino agli ultimi anni pre-bellici. La quota totale delle esportazioni dei paesi considerati sul commercio mondiale era molto bassa e decrescente<sup>7</sup>:

	Italia	Spagna	Portogallo	Turchia
1867-69	3,35	1,17	0,40	1,97
1894-96	2,73	1,03	0,38	0,85
1911-13	2,61	1,00	0,21	0,78

Tali livelli corrispondono senza alcun dubbio alla situazione di *price-taker* che rappresenta la condizione di applicabilità di parecchi risultati della teoria pura del commercio internazionale. Tale deduzione non può comunque essere meccanicamente estesa ai singoli prodotti. È anzi probabile che la percentuale fosse molto più alta<sup>8</sup>, anche se una indicazione precisa non è possibile senza una analisi, d'altronde non facile, del mercato mondiale per ciascun prodotto. In questi casi l'influsso delle condizioni di offerta del paese sulla formazione dei prezzi mondiali era corrispondentemente maggiore.

Infine la presenza di un processo di «apertura» all'economia internazionale è dimostrata dalla notevole crescita della quota delle esportazioni complessive sul PNL<sup>9</sup>:

	Turchia	Spagna	Italia	Portogallo <sup>10</sup>
1840	2	2,9*		
1860	ns	4,6	10,1	2,2
1880	7	12,4	11,3	7,9
1900	ns	11,4	10,6	6,1
1913	14	13,1	12,0	8,6

\* = 1830

<sup>7</sup> Quota delle esportazioni totali dei paesi sul commercio mondiale a prezzi correnti (dati da W. Lewis, *The rate of growth* cit.).

<sup>8</sup> P.es. la quota delle esportazioni di seta italiana sul commercio mondiale è fluttuata, dagli anni '70 del secolo XIX al 1905-7 attorno al 30% (e la percentuale sarebbe ancora più alta con una disaggregazione in fasce a seconda della qualità — la seta italiana essendo la migliore del mondo).

<sup>9</sup> Le fonti sono per la Turchia Pamuk, *op. cit.*, per la Spagna Prados, *op. cit.*, per l'Italia si calcola il rapporto fra le esportazioni a prezzi correnti secondo A. Capanna - O. Messori *Gli scambi commerciali dell'Italia con l'estero*, Roma 1940 e il PNL a prezzi di mercato correnti, tratto da ISTAT, *Indagine statistica sullo sviluppo del reddito nazionale dell'Italia*, in «Annali di statistica», serie VIII vol. 9, Roma 1956, 247-8. (1860 = 1863).

<sup>10</sup> In assenza di dati diretti in Lains, si citano le stime di J.R. Hanson, *Export shares in the European periphery and the Third World before World war I: questionable data, facile analogies*,

Il caso italiano è atipico sia per gli elevati livelli assoluti iniziali — probabile segno di una «apertura» precedente, forse anche di parecchi secoli, al periodo qui considerato — sia per le fluttuazioni della quota, che risentono delle vicende del commercio estero e del cambiamento della sua struttura. In tutti i paesi, la percentuale rimane comunque inferiore a quella soglia del 20% che, secondo Kuznets<sup>11</sup> costituisce il livello minimo per la definizione di economia «periferica» esportatrice<sup>12</sup>. Manca quindi uno dei presupposti fondamentali per la tesi della «dipendenza», almeno a livello aggregato. A livello di singoli beni, la situazione poteva essere diversa. Le percentuali esportate erano maggiori, con parecchi casi (specie per le materie prime) di esportazione della totalità della produzione. Una tale situazione, specie se abbinata alla concentrazione geografica della produzione, lascerebbe aperta la possibilità dell'esistenza di legami di «dipendenza» per singole aree.

#### 8. L'andamento delle esportazioni.

Dai lavori citati è possibile trarre indici di quantità e prezzo per i quattro paesi per gli anni 1853-1913. La scelta del periodo è vincolata dalla disponibilità dei dati. Mentre il termine *ad quem* ha un suo preciso significato storico (per lo sconvolgimento dei mercati causato dalla guerra), la data di inizio potrebbe non essere particolarmente rappresentativa. Purtroppo, solo le serie spagnole risalgono più indietro nel tempo, addirittura alla fine del secolo XVIII<sup>1</sup>.

Il tasso di crescita (annuo composto) delle esportazioni sfiora il 3% per la Spagna, mentre per gli altri paesi si aggira fra il 2 e il 2,5%<sup>2</sup>. L'incremento è stato inferiore non solo a quello del commercio internazionale (come del resto implicito nel già notato calo della relativa quota<sup>3</sup>), ma a quello degli altri paesi europei<sup>4</sup>. Il trend com-

in «Explorations in Economic History», n. 23, 1986, pp. 85-99; da notare che queste ultime, ottenute con metodo molto ingegnoso, per gli altri tre paesi citati divergono notevolmente da quelli stimati direttamente e riportati nella tabella.

<sup>11</sup> S. Kuznets, *Sviluppo economico e struttura* [ed. it.] Milano 1969 p. 59.

<sup>12</sup> Secondo le stime di Hanson (*Export shares*, cit.) tale soglia è stata superata solo dall'Ungheria.

<sup>1</sup> Prados, *De impero* cit., pp. 72-4.

<sup>2</sup> Appendice tab. 1.

<sup>3</sup> Cfr. *infra* p. Il rapporto fra le due quote non è rigido: in teoria la crescita delle esportazioni di soli prodotti primari avrebbe potuto essere più rapida di quella mondiale anche in presenza di un calo della quota totale. Tale ipotesi richiede però un cambiamento composizione delle esportazioni nel senso di un incremento dell'incidenza dei prodotti primari stessi, che è esclusa dai dati sulla composizione già ricordati (cfr. *infra*).

<sup>4</sup> L'«Altra Europa» (un aggregato comprendente, oltre ai paesi considerati, anche Austria, Ungheria, Russia e paesi balcanici) ha avuto una crescita, negli stessi anni del 3,23%; dati (a prezzi costanti 1913 per omogeneità con la serie delle esportazioni) da Lewis, *The rate of growth* cit.

pletivo dei quattro paesi appare abbastanza simile, specie durante la fase di crescita dalla fine del secolo in poi, ma compaiono anche rilevanti differenze nelle fluttuazioni di medio periodo (per esempio negli anni Ottanta e Novanta). Queste ultime sono frequentemente spiegabili con fattori specifici, relativi ai singoli mercati o beni<sup>5</sup>.

La variazione totale delle esportazioni a prezzi costanti è in realtà la somma aritmetica di quelle derivanti da quattro fonti diverse: l'andamento del commercio mondiale totale, quello della domanda mondiale del gruppo di beni «tipici» delle esportazioni del paese, quello delle importazioni dei mercati di sbocco e la variazione della quota del paese per mercato/prodotto (che dovrebbe esprimere la competitività della sua offerta rispetto ai concorrenti). Con la cosiddetta *constant market-share analysis*<sup>6</sup> è possibile disaggregare la variazione complessiva in ciascun intervallo di tempo e quindi individuarne le «cause» (nel senso aritmetico del termine). Per esempio secondo i calcoli di Lains la scarsa crescita delle esportazioni portoghesi dal 1876 al 1900 è in larga parte da attribuire alla perdita di quote di mercato, mentre in seguito esse sono state penalizzate da una sfavorevole composizione merceologica e distribuzione geografica, a parità di competitività. Il livello di esportazione, nel 1912, sarebbe stato comunque significativamente più alto se i prodotti portoghesi avessero mantenuto le quote di mercato iniziale<sup>7</sup>. Una conclusione analoga è possibile avanzare per la seta italiana, anche se l'andamento nel tempo è stato opposto. Ha mantenuto fino ai primi del XX secolo una quota di mercato stabile, perdendo invece terreno dal 1905-7 in poi, soprattutto sul mercato statunitense. L'unico paese a registrare un miglioramento di competitività è stata la Spagna<sup>8</sup>, il che contribuisce a spiegare la sua migliore performance.

Una analisi delle prospettive di mercato delle esportazioni in base alle elasticità è limitata ai casi italiano e spagnolo, gli unici per cui sono state stimate funzioni di domanda<sup>9</sup>. Le stime aggregate per l'I-

<sup>5</sup> Il caso italiano offre due esempi molto chiari: alla fine degli anni '80 la guerra commerciale con la Francia e alla vigilia della guerra le difficoltà delle esportazioni di seta (cfr. infra). In ambedue i casi, il calo in questione ha ridotto anche la quantità totale, nonostante l'aumento delle esportazioni su altri mercati o di altri prodotti.

<sup>6</sup> Cfr. Leamer-Stern *op. cit.* Recentemente J. Fagenberg-G. Sollier (*The method of constant market-share analysis reconsidered*, in «Applied economics» dic. 1987, pp. 1571-83) hanno dimostrato l'inevitabile presenza di un «residuo» (per motivi di numeri-indice) e hanno suggerito la possibilità di una ulteriore disaggregazione.

<sup>7</sup> Lains, *Exportações portuguesas* cit., pp. 404-408.

<sup>8</sup> Cfr. Prados *op. cit.* p. 184 — ma in questo caso l'A. è insolitamente oscuro e sbrigativo.

<sup>9</sup> Rispettivamente in Prados (*De impero* cit., p. 186) e in V. Balloni, *Importazioni ed esportazioni* in Fuà, *Lo sviluppo economico* cit., p. 396.

talia sono purtroppo di valore molto dubbio per la scelta del periodo (1882-1913)<sup>10</sup>, per la presentazione dei dati<sup>11</sup> e soprattutto per la scelta delle variabili. L'autore usa, invece del reddito, le importazioni dei paesi del «centro»<sup>12</sup>; poi adotta come variabile dipendente le esportazioni totali, comprendenti anche una quota crescente di manufatti; infine calcola i prezzi relativi sulla base di quelli di paesi (industriali avanzati) che in quegli anni non erano concorrenti con l'Italia. Esiste una stima tecnicamente più corretta, che però si riferisce solo alle esportazioni verso la Gran Bretagna<sup>13</sup>. La rappresentatività dei coefficienti è purtroppo ridotta, perché il mercato inglese assorbiva una quota ridotta e decrescente delle esportazioni italiane, con una composizione molto diversa dal totale<sup>14</sup>. A giudicare da tali lavori le prospettive di una crescita export-led appaiono, *ceteris paribus*, mediocri per ambedue i paesi: l'elasticità domanda/reddito risulta più o meno unitaria<sup>15</sup> e quella rispetto al prezzo è decisamente bassa. Glazier e altri stimano anche funzioni separate per singoli beni, ottenendo parametri molto diversi nei vari casi, addirittura con la comparsa di situazioni di elasticità/reddito negative. Dato che i beni in questione sono difficilmente definibili inferiori (vino e olio di oliva), il risultato è alquanto sorprendente, e si spiega probabilmente con la concorrenza di altri paesi (segnatamente la Spagna).

Anche in mancanza di stime econometriche esplicite della domanda, un elementare ragionamento economico permette di formulare una ipotesi sulle cause dell'andamento complessivo confrontando i segni delle variazioni dei prezzi e delle quantità in ciascun anno. In prima approssimazione, è infatti più probabile che segni eguali indichino

<sup>10</sup> La scelta è poco felice per gli effetti della guerra commerciale con la Francia, che, comunque, avrebbero potuto essere presi in considerazione con una apposita *dummy*.

<sup>11</sup> Manca infatti il test di Durbin-Watson (quindi non si può giudicare se esista autocorrelazione dei residui) e si usa una forma lineare anziché logaritmica. Mentre con la seconda si ottiene immediatamente la stima dell'elasticità, con il metodo usato da Balloni quest'ultima deve essere calcolata dal lettore (dividendo il coefficiente angolare della regressione per il quoziente dei valori assoluti delle variabili) in maniera approssimativa.

<sup>12</sup> Tale *proxy* è usata anche da Prados (che considera solo quattro paesi principali — GB USA, Francia e Germania — invece dei 14 di Balloni) e difesa da Leamer-Stern. *Quantitative international* cit. Essa è tanto più corretta quanto più la percentuale delle importazioni sul reddito è stabile: altrimenti tende a sopravvalutare il coefficiente (rispetto al valore «reale») in caso di aumento dell'apertura o viceversa.

<sup>13</sup> Glazier-Bandera Berner, *Terms of trade* cit., gli autori impiegano le serie del reddito inglese.

<sup>14</sup> Secondo le statistiche italiane la percentuale delle esportazioni italiane di prodotti primari verso la Gran Bretagna è progressivamente declinata dal 12,88% nel 1863-7 al 6,24% nel 1903-07. In realtà il mercato inglese era di notevole importanza per parecchi beni (canapa, uova, agrumi), ma la percentuale complessiva risulta bassa per la pressoché totale assenza della seta.

<sup>15</sup> Per la Spagna 0,92 per il 1815-1913 e 0,809 per il 1815-80; per l'Italia la stima di Balloni *Impostazioni ed esportazioni* cit., implica un parametro dell'ordine dello 0,7-0,8 (il calcolo non può essere preciso) e Glazier 0,89.



variazioni determinate da fattori esogeni (andamento del reddito dei paesi importatori) e segni opposti da fattori interni (condizioni di offerta del paese esportatore)<sup>16</sup>. Per quanto il test sia alquanto rozzo, è nondimeno interessante segnalare le differenze fra Italia e Spagna da un lato e Portogallo e Turchia dall'altro<sup>17</sup>. Per i primi due paesi, il numero di anni con segni eguali e opposti si equivale, con una certa concentrazione dei primi durante le fasi di crescita del commercio mondiale, specie per la Spagna<sup>18</sup> (mentre già per l'Italia il pattern è meno chiaro). Per Turchia e Portogallo prevalgono invece in maniera abbastanza evidente gli anni con segni opposti, il che farebbe supporre una maggiore sensibilità della domanda delle loro esportazioni rispetto al prezzo. Tale ipotesi dovrebbe però essere confermata da stime delle elasticità.

### 9. Le ragioni di scambio.

Per tutto il periodo le ragioni di scambio nette mostrano una sostanziale stabilità<sup>1</sup>, con saggi annui composti di variazione — positivi o negativi — inferiori allo 0,5%, cioè nei probabili limiti di imprecisione delle serie<sup>2</sup>. L'unica eccezione sembra essere proprio l'Italia, che mostra un peggioramento rilevante in termini assoluti, anche se abbastanza ridotto come percentuale sul reddito nazionale. Nell'ipotesi meno favorevole (che tutto il peggioramento fosse effettivo, senza alcun guadagno di produttività relativa o di occupazione), la perdita sarebbe stata dell'ordine del 3-4%<sup>3</sup>. Tale risultato si basa però su una serie di prezzi delle importazioni (indice di Ercolani) il cui

<sup>16</sup> Infatti p.es. un aumento dei prezzi di offerta dovrebbe determinare il calo della quantità domandata e quindi segno opposto (il primo positivo, il secondo negativo).

<sup>17</sup> Si ha:

	eguale		opposto	
Italia	26	(di cui positivo 15)	24	
Spagna	29	(di cui positivo 22)	28	
Portogallo	15	(di cui positivo 8)	33	
Turchia	20	(di cui positivo 13)	38	

<sup>18</sup> Durante il periodo libero-scambista di crescita del commercio (19 coppie di anni dal 1853-4 al 1871-2) si hanno 15 casi di segno eguale (11 positivo) e quattro con segno opposto; durante l'espansione dei primi anni del XX secolo (dal 1898-9 al 1912-3) rispettivamente 11 (di cui positivo 9) e 4.

<sup>1</sup> Cfr. tab. 1, p. 195.

<sup>2</sup> Dal 1866-8 al 1911-3 si sono avute le seguenti variazioni annue (saggio composto): Italia -1,32% (ma cfr. infra), Portogallo -0,48%, Turchia +0,21%, Spagna A -0,27%, B -0,19% e C +0,19%.

<sup>3</sup> Tale dato è stimato (ovviamente a puro titolo esemplificativo) ponderando il calo complessivo (del 45,1%) per la quota della produzione di esportabili sul PNL (pari circa al 7%).

andamento lascia perplessi. Essa mostra infatti una sostanziale stabilità, con fluttuazioni molto irregolari ma relativamente ridotte<sup>4</sup>. Ricalcolando le ragioni di scambio con due altri indici di prezzi all'importazione, quelli di Necco e (per le sole importazioni dalla Gran Bretagna) di Glazier-Bandera-Berner<sup>5</sup>, si ottiene un quadro già meno negativo<sup>6</sup>. Considerando i prezzi di singoli beni di particolare importanza, il quadro si presenta ancora più diversificato, con casi di miglioramento complessivo<sup>7</sup>. Simili risultati sono compatibili fra loro solo assumendo la presenza di enormi cambiamenti della composizione delle importazioni e/o dei prezzi relativi<sup>8</sup> o altrimenti bisogna concludere che l'indice di Ercolani è errato. In ogni caso è opportuno sospendere il giudizio in attesa di un indice dei prezzi delle importazioni di più certa attendibilità.

Caso italiano (forse) a parte, l'esperienza dei paesi mediterranei non sembra nel complesso confermare la tesi del deterioramento secolare delle ragioni di scambio, e comunque tende a ridurre l'importanza del problema. In tal senso viene a suffragare l'interpretazione del «classico» lavoro di Kindleberger sui paesi industriali europei<sup>9</sup>. Essa sembra invece in contrasto con un recente lavoro di Spraos che ha individuato un significativo trend negativo<sup>10</sup>. In parte tale differenza può essere spiegata con il diverso periodo di riferimento<sup>11</sup> e con la

<sup>4</sup> P. Ercolani *Documentazione e statistica* cit., vol. III, p. 424. L'origine della serie è alquanto oscura: appare solo chiaro che è calcolata come deflatore implicito.

<sup>5</sup> Cfr. A. Necco, *La curva dei prezzi delle merci in Italia negli anni 1881-1909*, Supplemento alla «Riforma Sociale» 1910 (l'indice è poi stato esteso agli anni successivi, fino al 1912 nello stesso periodo) e Glazier-Bandera-Berner, *Terms of trade* cit. (tab. 5). Cfr. Appendice tab. II. Ambedue gli indici sono insoddisfacenti. Il primo presenta l'ovvio inconveniente dell'anno di inizio, il secondo difetti di rappresentatività, essendo la composizione delle importazioni dalla Gran Bretagna (sostanzialmente alcuni tipi di manufatti e carbone) diversa da quella totale.

<sup>6</sup> Infatti mentre le ragioni di scambio calcolate con l'indice di Ercolani peggiorano dal 1866-8 al 1911-3 del 45,1%, quelle con l'indice di Glazier solo del 29%; dal 1881-3 al 1910-2, si avrebbe un calo del 28,6% usando le serie di Ercolani ed uno del 9,1% quelle di Necco.

<sup>7</sup> Dal 1865-7 al 1911-3 le ragioni di scambio dei prodotti italiani in termini di carbone (prezzi da Ministero delle Finanze, *Movimento commerciale*, cit.) sono complessivamente peggiorate del 14,5%; quelle in termini di cereali -9%, mentre sono migliorate quelle in termini di cotone (+8,1%) e di prodotti siderurgici (+1%).

<sup>8</sup> Si dovrebbe supporre o che fosse cresciuta la percentuale sulle importazioni totali delle merci con trend negativo dei prezzi (la ipotesi sembra contrastare con la crescita della quota dei prodotti primari, i più importanti dei quali erano proprio i tre citati nella nota precedente) o che l'andamento delle ragioni di scambio con i prodotti non considerati fosse stato veramente disastroso.

<sup>9</sup> C.P. Kindleberger, *The terms of trade: an European case study*, Cambridge (Mass) 1956. Il lavoro si riferisce agli anni 1872-1913 e considera anche l'Italia.

<sup>10</sup> J. Spraos, *The statistical debate on the net barter terms of trade between primary commodities and manufactures*, in «Economic Journal», 90, marzo 1980, pp. 107-28 (poi riprodotto come cap. 3° di *Inequalizing trade?*, cit.).

<sup>11</sup> Il grosso peggioramento sembra essersi verificato nel periodo fra le due guerre - cfr. comunque sull'ipotesi (implicita nella metodologia di Spraos) di stabilità dei coefficienti (cioè dei

diversa natura delle ragioni di scambio considerate<sup>12</sup>. Ma dimostra anche in sostanza l'impossibilità di ridurre i casi nazionali ad un unico schema valido per tutti i paesi della «periferia». Tutto dipende dalla composizione dell'interscambio e dall'andamento dei prezzi dei beni più importanti. Tale affermazione può essere suffragata da un confronto con i due grandi paesi asiatici, la Cina ed il Giappone. L'andamento delle ragioni di scambio è abbastanza diverso, sia fra loro che con l'Italia, con cui condividevano la principale *staple*: cioè la seta. Nel caso cinese si ha un lievissimo miglioramento che però nasconde ampie fluttuazioni<sup>13</sup>; in quello giapponese il miglioramento appare molto più netto e regolare<sup>14</sup>.

Il calcolo di saggi di variazione nel lungo periodo tende comunque ad appiattire le fluttuazioni di medio periodo, dando una immagine troppo semplificata della realtà<sup>15</sup>. Queste ultime, nel caso dei paesi mediterranei, sembrano articolarsi in tre fasi:

— un netto miglioramento nella prima metà del secolo. Esso risulta dalle serie per la Spagna e l'Italia<sup>16</sup>, ed è causato dal forte calo dei prezzi dei manufatti a seguito degli incrementi di produttività della rivoluzione industriale. Infatti il miglioramento dei paesi della «periferia» è speculare al peggioramento inglese<sup>17</sup>;

tassi di variazione) le critiche di D. Sapsford, *The statistical debate on the net barter terms of trade between primary commodities and manufactures: a comment and some additional evidence* in «Economic Journal» 95, sett. 1985, pp. 781-8.

<sup>12</sup> Spraos considera infatti il rapporto fra indici mondiali dei prezzi dei prodotti primari e manufatti, mentre qui si calcolano le ragioni di scambio per singoli paesi, con importazioni diversificate e comprendenti le materie prime. La differenza fra i due è stata più volte notata: cfr. per una formulazione incisiva del problema M. Michaely, *Trade, income levels and dependence*, Amsterdam 1984, pp. 137-43.

<sup>13</sup> Y. Cheng, *Foreign Trade and Economic Development of China*, Washington 1954, pp. 258-9; da 1867-9 a 1911-3 +0,22% annuo.

<sup>14</sup> Secondo i dati di I. Yamazawa e Y. Yamamaoto, *Trade and balance of payments*, in K. Ohkawa-M. Shinonara (eds.), *Patterns of Japanese development: a quantitative appraisal*, New Haven-London 1979 (tab. A 30) si ha un miglioramento dello 0,51% annuo dal 1874-6 al 1911-3.

<sup>15</sup> È da ricordare che, in teoria, sarebbe necessario istituire confronti solo fra analoghe fasi del ciclo (massimi con massimi etc.). Tale prescrizione non solo è difficile da adottare per serie (come quelle delle ragioni di scambio) caratterizzate da fluttuazioni irregolari, ma si scontra con limiti posti da disponibilità di dati.

<sup>16</sup> Secondo Prados, le ragioni di scambio spagnolo con la Gran Bretagna sono migliorate dal 1817-9 al 1855-7 dell'1,13% (dopo aver segnato un cospicuo miglioramento — all'1,39% annuo — già dal 1784-6) e quelle rispetto a tutti i paesi del «centro» dello 0,64%. Secondo Glazier et al. quelle italiane (rispetto alla Gran Bretagna) sarebbero migliorate — negli stessi anni — addirittura del 2,58% annuo.

<sup>17</sup> Cfr. N.F.R. Crafts, *British economic growth during the Industrial revolution*, Oxford 1985, pp. 147-51 e P. Sarkar, *The terms of trade experience of Britain since the nineteenth century*, in «Journal of development economics» XXIII, ottobre 1986, pp. 20-39. Quest'ultimo saggio rileva un miglioramento delle ragioni di scambio inglesi dopo il 1880.

— una sostanziale stabilità negli anni di espansione dell'economia mondiale dalla fine del XIX secolo alla guerra.

— una sostanziale stabilità negli anni di espansione dell'economia mondiale dalla fine del XIX secolo alla guerra.

Esistono grandi differenze nei punti di svolta e nell'entità assoluta delle variazioni, che confermano la peculiarità di ciascun caso nazionale. I due casi estremi sono la Turchia, con svolte precoci (circa 1854-5 e 1887-9) e fluttuazioni poco ampie, ed il Portogallo con una svolta tardiva (1893-5) ed un peggioramento rapido. In quest'ultimo caso è particolarmente evidente l'influenza dell'andamento dei prezzi delle esportazioni, e soprattutto di una violenta fluttuazione ciclica fra la fine degli anni '80 ed i primi anni '90<sup>18</sup>. Essa costituisce una anomalia poiché il trend in tutti gli altri paesi, simile a quello mondiale<sup>19</sup>, mostra un calo continuo fino alla metà anni '90 seguito da una ripresa.

Prados stima anche le ragioni di scambio fattoriali della Spagna (rispetto alla Gran Bretagna)<sup>20</sup>. Egli utilizza come *proxy* dell'andamento della produttività nei due paesi un indice dei salari e corregge il dato spagnolo per tener conto della disoccupazione (assumendo invece la piena occupazione nel Regno Unito). La serie ottenuta mostra — a differenza delle ragioni di scambio nette — un miglioramento continuo e molto consistente, che negli anni 1860-1910 raggiunge tassi superiori al 2% annuo<sup>21</sup>. Prados interpreta tale andamento con un modello di tipo «vent for surplus». L'incremento delle esportazioni avrebbe permesso un uso più efficace dei fattori di produzione esistenti, riducendo la disoccupazione stagionale della forza-lavoro in agricoltura e utilizzando le risorse minerarie. Viene spontaneo chiedersi innanzitutto se anche negli altri paesi si sia verificato un simile incremento della produttività relativa (tale da spiegare l'apparente peggioramento delle ragioni di scambio nette nella seconda metà del secolo) e, in tal caso, se esso sia interpretabile con un meccanismo di «vent for surplus» analogo.

### 10. *La trasformazione microeconomica.*

L'analisi fin qui condotta si riferisce ai soli aspetti macroeconomici del processo di «apertura» analizzabili grazie ai dati del com-

<sup>18</sup> Si ha infatti dal 1888 al 1894 un aumento dei prezzi del 24,8% ed un miglioramento delle ragioni di scambio del 14,7%; nei quattro anni successivi, i prezzi diminuirono del 18,7% e le ragioni di scambio persero addirittura il 32,3%. Tali dati si basano su indice dei prezzi all'importazione ancora provvisorio.

<sup>19</sup> Cfr. Lewis, *Growth* cit., pp. 280-1.

<sup>20</sup> Cfr. supra pp. (specie nota 25 paragrafo 4 per la formula).

<sup>21</sup> Prados, *De impero* cit., p. 218.

mercio estero. Le conseguenze a livello microeconomico (in termini di trasformazioni strutturali nella produzione, nei consumi, nel livello di mercantilizzazione etc.) sono in genere considerate a livello locale da lavori sulle singole aree produttrici per l'esportazione. Ne esistono parecchi per l'Italia, soprattutto per il Meridione: basti pensare, p.es., a quelli di De Felice per il vino pugliese, Lupo per gli agrumi e Squarzina per lo zolfo<sup>1</sup>. Negli studi qui considerati, il tema è sfiorato da Prados<sup>2</sup> e più diffusamente affrontato da Pamuk. L'incremento delle esportazioni ha avuto effetti profondi sull'agricoltura ottomana, composta in prevalenza da aziende contadine. Dato il lento ritmo di crescita della domanda urbana, infatti, esse hanno rappresentato circa tre quarti dell'aumento della produzione per il mercato; tempi e modi dell'incremento sono stati diversi nelle varie aree, soprattutto a seconda della diversa offerta di mezzi di trasporto<sup>3</sup>. La concorrenza delle importazioni ha sensibilmente ridotto la produzione manifatturiera, soprattutto nel corso del XIX (con qualche segno di ripresa, grazie all'adozione di tecniche moderne, dal 1880 in poi)<sup>4</sup>. Infine gli investimenti stranieri, oltre ad avere svolto un ruolo essenziale nell'equilibrio della bilancia dei pagamenti, secondo Pamuk hanno contribuito in misura considerevole alla modernizzazione del paese; ad esempio con la costruzione di ferrovie. Egli sottolinea, in polemica con un giudizio tradizionale radicalmente negativo, la capacità di controllo della burocrazia imperiale sugli investitori stranieri<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Cfr. F. De Felice, *L'agricoltura in Terra di Bari dal 1880 al 1914*, Milano 1971, S. Lupo, *Agricoltura ricca nel sottosviluppo*, Catania 1984, F. Squarzina, *Produzione e commercio dello zolfo in Sicilia nel secolo XIX*, Torino 1963. Per un inquadramento generale dei rapporti fra Mezzogiorno e mercato mondiale in prospettiva storica cfr anche P. Bevilacqua, *Il Mezzogiorno nel mercato internazionale (secoli XVIII-XX)*, in «Meridiana», n. 1, settembre 1987, pp. 19-45.

<sup>2</sup> Egli sottolinea i notevoli progressi dell'agricoltura, anche in termini di incremento di produttività, e l'elevata efficienza del settore minerario. A questo proposito è da ricordare che, sulla base di dati per un campione di 174 aziende minerarie inglesi che operavano in Spagna, C. Harvey - P. Taylor (*Mineral wealth and economic development: foreign direct investment in Spain 1851-1913*, in «Economic history review», XL, maggio 1987, pp. 185-207) smentiscono alcune ipotesi tradizionali sui profitti delle compagnie e giudicano nel complesso favorevolmente gli effetti del loro insediamento sullo sviluppo spagnolo.

<sup>3</sup> Da questo punto di vista è possibile suddividere l'impero in tre zone, una costiera di mercantilizzazione precoce, una più interna «aperta» dalla costruzione delle ferrovie negli anni 90 ed una (l'Anatolia Orientale) rimasta estranea al mercato mondiale. Cfr. Pamuk, *op. cit.*, cap. V.

<sup>4</sup> Pamuk (*The Ottoman Empire cit.*, cap. VI) stima la perdita di posti nel solo settore cotoniero in due terzi degli addetti presenti nel 1820 (pari al 2-3% della popolazione attiva). Egli rileva però che l'aumento delle importazioni ha permesso un notevole aumento dei consumi.

<sup>5</sup> Cfr. Pamuk, *op. cit.*, cap. IV. Su questa interpretazione concorda O. Okyar, *A new look at the problem of economic growth in the Ottoman Empire (1800-1914)*, in «Journal of European Economic History» 1987, pp. 7-49, che però ne riduce la validità al periodo post 1880, quando si sarebbe verificato un radicale cambiamento dell'atteggiamento verso i problemi economici.

In un recente lavoro, Komlos ha contestato la tesi tradizionale della «dipendenza» dell'Ungheria agricola dall'Austria industriale<sup>6</sup>. Egli giudica positivi gli effetti degli scambi fra le due parti dell'Impero nel lungo periodo, anche se il guadagno di breve periodo dell'unione doganale nel 1850 è stato ridotto (un incremento dell'1-2% del PIL)<sup>7</sup>. La novità più interessante del suo modello è però nell'interpretazione del ruolo dei flussi di capitali, cioè dell'investimento di capitale austriaco in titoli di stato ungheresi. Essi avrebbero favorito lo sviluppo industriale ungherese (infatti svoltosi a tassi elevati) riservando il risparmio locale agli impieghi industriali.<sup>8</sup> D'altra parte l'industria austriaca sarebbe stata addirittura danneggiata dalla riduzione dell'offerta di capitale per la concorrenza dei titoli ungheresi (*crowding out*)<sup>8</sup>.

## 11. Conclusioni.

I risultati dei lavori qui considerati non confermano la tesi — ispirata dalla «dependency school» — di un ruolo negativo del commercio estero nello sviluppo dei paesi mediterranei<sup>1</sup>. Prados e Lains la rifiutano apertamente<sup>2</sup>, mentre Pamuk è meno drastico<sup>3</sup>. Infatti, pur concordando sugli effetti positivi dell'integrazione della Turchia nell'economia internazionale, dimostra un aperto scetticismo sulle possibilità di uno sviluppo *export-led*. Tali giudizi si basano su quattro punti:

- l'influenza del commercio estero sullo sviluppo è stata ridotta dalle dimensioni relativamente piccole del settore esportatore;
- l'andamento delle esportazioni è stato determinato da più cause, e non solo esogene. Sicuramente l'offerta interna ha svolto un ruolo importante, e non sempre positivo. Ciò porta elementi a favore del giudizio di Lewis sulla scarsa capacità di tutti i paesi europei di reagire allo stimolo dell'industrializzazione del «centro»<sup>4</sup>.

<sup>6</sup> J. Komlos, *The Habsburg monarchy as a custom union*, Princeton 1983. Per un quadro generale cfr anche D. Good, *The economic rise of the Habsburg empire, 1750-1914*, Berkeley 1984.

<sup>7</sup> Cfr. Komlos, *op. cit.*, pp. 5-10 e (per la stima) 25-45. Una interpretazione meno ottimistica delle conseguenze per l'Ungheria in S. Eddie, *The terms of trade as a tax on agriculture: Hungary's trade with Austria 1882-1913*, in «Journal of Economic History» xxxii (1972).

<sup>8</sup> Cfr. Komlos, *The Habsburg monarchy cit.*, pp. 168-213.

<sup>1</sup> È comunque da vedere se tali conclusioni siano considerate sufficienti dalla «dependency school» date le sue opinioni sulla rilevanza della verifica quantitativa delle proprie affermazioni.

<sup>2</sup> Prados, *De impero cit.*, p. 243 e Lains già dal titolo.

<sup>3</sup> Pamuk, *The Ottoman Empire cit.*, p. 145.

<sup>4</sup> Lewis, *Growth cit.*, p. 164.

— nel lungo periodo la specializzazione non è stata dannosa dal punto di vista del *welfare* aggregato (almeno a giudicare dall'andamento delle ragioni di scambio);

— l'espansione della produzione per l'esportazione ha avuto effetti dinamici microeconomici sostanzialmente positivi anche se difficilmente quantificabili.

Prima di estendere tale giudizio al caso italiano sono opportune ulteriori ricerche, soprattutto sull'andamento delle ragioni di scambio. È comunque opportuno rilevare le caratteristiche peculiari della seta, che presentava vantaggi — dal punto di vista delle possibilità di sviluppo — notevoli rispetto alla stragrande maggioranza delle altre *staples*. Motivi tecnici rendevano infatti molto conveniente<sup>5</sup> effettuare in loco una prima lavorazione industriale a basso valore aggiunto (la tratura) e poi esportare il semilavorato<sup>6</sup>. Inoltre la produzione di materia prima (bozzoli), essendo condotta esclusivamente da parte di aziende contadine, creava un potere di acquisto diffuso nelle campagne<sup>7</sup>.

Le differenze che emergono già dal confronto delle vicende di paesi tutto sommato simili suggeriscono comunque cautela nell'estendere la validità dei risultati ad altri casi. In fondo essi si riferiscono a paesi abbastanza grandi, relativamente avanzati e formalmente indipendenti<sup>8</sup>. Non si può escludere affatto che l'«apertura» fosse dannosa in paesi più piccoli e poveri dell'attuale Terzo Mondo sottoposti in quella fase al dominio coloniale. E naturalmente non si può escludere che l'andamento del mercato mondiale abbia danneggiato l'economia di singole aree, specializzate in beni e/o mercati poco dinamici o sottoposti a forti pressioni concorrenziali. In alcuni casi una situazione

<sup>5</sup> Il peso del filato (la seta greggia) era pari infatti a un dodicesimo circa di quello della materia prima. Inoltre, la dispersione della produzione di bozzoli (in assenza di economie di scala nelle lavorazioni successive) ha favorito un insediamento diffuso dell'industria che ha avviato la trasformazione economica di aree molto vaste.

<sup>6</sup> Proprio per tale carattere semi-industriale, Bairoch-Etemad, *Structure* cit., p. 94, mettono persino in dubbio l'opportunità di includere la seta fra le *staples*. Tale scelta può però essere giustificata per analogia con l'inclusione fra i prodotti primari di metalli ottenuti con un processo industriale di raffinazione del minerale, che concettualmente è un caso analogo.

<sup>7</sup> Cfr. per un cenno ai vantaggi e svantaggi di tale caratteristica dal punto di vista dello sviluppo infra nota.

<sup>8</sup> In realtà l'idea della «dependency school» — come già notato — si riferisce all'indipendenza sostanziale, cioè alla capacità di prendere decisioni nel solo interesse nazionale senza ingerenze straniere. È un concetto molto vago, ma sono comunque evidenti le differenze — fra i quattro paesi — da questo punto di vista. L'Italia coltivava ambizioni, non sempre e non da tutti riconosciute, allo status di grande potenza europea. La Spagna era sostanzialmente isolata dal grande gioco della politica internazionale ma, se non altro per il glorioso passato, difendeva la propria indipendenza. La Turchia era caso ambiguo: da un lato era paese molto grande, dall'altro politicamente debole, posto per un lungo periodo sotto tutela anche formale. Il paese più vicino allo stereotipo della dipendenza era il Portogallo, che aveva legami molto stretti con la Gran Bretagna risalenti al XVIII secolo.

Tabella 1.  
Le esportazioni in alcuni paesi europei tra metà Ottocento e primo Novocento.\*

	Quantità				Prezzi			
	Italia	Spagna	Portog.	Turchia	Italia	Spagna	Portog.	Turchia
1853	—	18,4	—	—	—	121,0	—	—
1854	—	22,2	—	21,9	—	123,1	—	200,8
1855	—	28,3	31,3	21,5	—	134,7	129,7	213,5
1856	—	25,8	35,3	26,1	—	147,2	139,0	226,7
1857	—	26,0	—	21,1	—	151,2	—	224,2
1858	—	18,5	—	25,1	—	126,6	—	184,8
1859	—	23,1	—	26,1	—	125,2	—	188,3
1860	—	25,3	—	26,3	—	129,2	—	199,3
1861	—	27,6	31,7	30,8	—	128,1	140,0	187,4
1862	—	22,7	—	33,5	—	127,1	—	193,5
1863	36,5	24,8	—	38,4	162,6	139,3	—	194,6
1864	33,3	25,9	—	39,8	163,1	142,1	—	198,8
1865	32,0	24,0	38,5	43,2	156,8	126,3	133,3	17,9
1866	39,3	26,5	38,7	39,9	142,3	129,5	141,4	176,5
1867	33,0	33,2	37,2	37,5	163,1	133,7	134,2	188,2
1868	36,4	33,4	37,3	52,2	163,5	134,2	135,5	178,7
1869	41,7	38,9	43,2	56,7	163,2	130,2	124,1	157,7
1870	36,4	34,0	50,8	51,9	164,2	116,1	128,2	158,5
1871	52,4	37,3	48,7	57,8	166,4	139,9	137,2	169,5
1872	49,5	40,4	53,1	58,9	190,8	142,7	134,0	162,4
1873	48,4	47,7	54,2	59,5	192,6	142,4	135,6	152,6
1874	42,9	41,0	59,2	66,7	174,7	146,6	119,3	149,8
1875	46,8	42,9	57,0	63,7	179,8	143,2	132,3	141,2
1876	54,6	36,9	55,2	82,1	187,7	139,6	119,0	132,5
1877	43,4	46,0	55,0	61,1	154,2	139,3	132,1	134,8
1878	49,6	46,7	45,5	50,4	144,4	129,5	128,0	127,6
1879	55,0	49,6	46,1	54,0	147,3	123,3	123,2	131,5
1880	59,1	67,4	63,5	50,6	139,3	125,0	122,9	133,8
1881	68,0	70,9	56,5	59,7	139,1	121,4	122,6	121,3
1882	67,3	69,9	64,4	63,0	133,1	121,8	117,5	119,4
1883	72,1	76,9	64,5	62,7	124,5	120,9	118,5	123,1
1884	68,7	70,2	62,9	64,8	118,2	114,7	115,0	122,0
1885	63,2	81,8	67,8	69,0	111,9	103,7	112,1	115,8
1886	83,3	78,0	85,8	66,4	115,3	118,2	102,1	116,2
1887	77,2	86,4	68,4	68,3	108,7	98,4	104,2	97,0
1888	73,0	84,9	79,5	66,2	97,6	106,8	98,9	94,3
1889	73,2	91,6	74,7	82,1	104,5	101,8	105,0	93,9
1890	65,4	86,6	64,4	77,9	105,7	109,5	112,2	103,9
1891	68,3	95,9	62,8	81,0	98,2	106,0	114,1	102,9
1892	76,7	97,9	72,6	90,6	101,4	100,0	113,7	99,8
1893	72,2	91,0	65,2	89,0	100,5	94,6	120,5	94,2
1894	79,8	93,0	65,0	83,5	95,2	91,9	123,5	88,9
1895	82,2	97,0	74,2	90,2	95,1	93,0	122,1	89,7
1896	85,5	127,5	81,0	92,9	88,3	91,4	108,4	89,6
1897	89,9	124,5	91,5	98,3	86,8	94,5	101,3	95,8
1898	95,2	99,5	104,1	82,8	88,7	95,8	100,4	98,8
1899	101,7	101,0	93,8	83,9	103,3	97,6	103,0	99,2
1900	91,3	101,0	101,3	91,4	100,0	105,7	102,4	101,0
1901	98,7	90,3	95,2	96,9	97,7	105,0	99,6	98,2
1902	107,6	97,4	94,8	97,9	98,0	97,4	100,8	102,5
1903	101,1	104,2	104,0	106,4	104,5	95,7	98,7	100,0
1904	101,4	107,1	104,7	107,3	99,8	96,1	98,4	98,3
1905	107,9	114,6	100,2	117,6	102,4	96,4	97,0	97,0
1906	119,3	117,4	106,1	117,2	106,4	113,8	96,8	105,4
1907	108,1	114,4	105,1	114,8	107,7	119,1	97,1	109,7
1908	99,6	110,9	100,5	105,2	100,4	105,3	94,7	103,9
1909	103,0	112,2	108,9	111,4	100,6	106,3	95,2	104,1
1910	103,5	121,0	125,4	113,6	108,4	108,9	95,6	108,3
1911	92,5	130,3	121,9	111,5	111,1	111,9	93,7	115,0
1912	94,8	141,9	123,0	115,4	108,3	112,2	93,6	113,2
1913	98,4	141,0	123,9	117,7	111,0	115,7	95,6	114,2

\* Tutti i dati sono indici ricalcolati con base 1900-4=100. Per le fonti cfr. testo.

Quantità. Per l'Italia è un indice di Fischer relativo ad un aggregato di 12 prodotti primari (che rappresentavano in media il 65% delle esportazioni totali). Per il Portogallo è una serie delle esportazioni che



Federico, Commercio estero

	Ragioni di scambio							Turchia
	Italia A	Italia B	Italia C	Spagna A	Spagna B	Spagna C	Portog.	
1853	—	—	—	124,1	115,2	88,7	—	—
1854	—	—	—	122,5	112,5	87,7	—	118,6
1855	—	—	—	139,1	130,4	98,9	—	128,9
1856	—	—	—	147,8	137,5	103,9	—	132,9
1857	—	—	—	152,7	144,2	110,3	—	127,7
1858	—	—	—	130,6	122,6	95,4	—	111,4
1859	—	—	—	128,0	120,2	91,2	—	110,3
1860	—	—	—	139,5	127,5	95,3	—	114,1
1861	—	—	—	133,7	118,7	90,0	140,9	114,0
1862	—	—	—	122,9	113,9	88,5	—	107,1
1863	188,5	161,5	—	120,9	115,2	95,4	—	92,1
1864	186,8	143,9	—	112,7	109,0	96,0	—	88,1
1865	183,2	134,5	—	105,8	101,4	87,5	115,0	82,5
1866	155,9	113,7	—	101,2	97,3	90,0	122,0	88,4
1867	171,2	158,3	—	114,7	109,0	98,0	116,2	104,0
1868	160,2	157,1	—	124,3	116,3	103,4	117,3	106,8
1869	172,4	166,0	—	118,4	112,1	100,7	114,8	94,6
1870	171,3	147,7	—	109,7	103,4	92,5	119,1	97,0
1871	171,6	161,3	—	134,3	126,9	111,3	130,2	108,1
1872	174,3	163,5	—	114,8	109,4	103,2	126,3	96,0
1873	161,7	156,7	—	106,4	101,8	99,7	131,5	90,8
1874	148,1	148,8	—	120,9	115,8	111,7	120,7	91,2
1875	178,1	167,4	—	135,0	128,7	116,5	133,6	88,4
1876	188,1	186,7	—	149,5	131,8	123,2	124,2	85,7
1877	138,1	153,5	—	156,7	149,0	127,4	140,4	87,0
1878	136,9	151,7	—	154,0	144,8	123,7	146,3	89,1
1879	144,3	165,3	—	163,5	154,0	121,5	138,4	90,6
1880	132,1	150,9	—	156,4	145,5	117,0	136,4	94,9
1881	137,8	158,1	111,3	159,0	148,9	116,2	139,5	92,7
1882	128,1	150,2	110,0	156,2	148,5	115,9	134,0	89,4
1883	126,2	142,2	107,1	154,8	147,9	117,4	148,7	93,4
1884	124,1	138,4	108,2	149,1	144,0	116,2	146,5	96,8
1885	106,1	138,8	108,3	135,7	132,0	109,4	151,2	96,0
1886	113,0	155,9	112,6	153,0	149,4	127,1	139,7	98,3
1887	114,1	146,3	108,7	134,8	131,0	107,8	146,3	83,5
1888	102,4	124,1	96,2	144,7	139,5	114,6	135,5	81,8
1889	109,7	126,1	101,3	128,7	124,1	105,3	141,5	81,0
1890	103,0	101,2	101,6	121,6	118,7	108,2	147,7	89,2
1891	91,7	146,5	99,2	124,0	121,2	107,3	147,2	90,7
1892	101,6	106,2	104,7	122,9	120,1	106,1	148,0	91,5
1893	106,7	113,2	104,8	124,5	122,4	105,7	146,9	85,9
1894	102,4	150,8	106,1	122,6	120,9	108,1	155,4	86,2
1895	102,2	111,8	107,1	130,1	128,4	111,9	155,2	87,5
1896	93,3	110,1	99,6	126,7	125,2	110,5	140,3	87,7
1897	89,5	119,4	98,6	124,5	123,6	111,5	125,7	96,2
1898	87,4	110,5	95,3	115,3	114,4	107,7	105,2	100,5
1899	101,2	119,3	103,6	111,8	110,0	103,0	111,0	100,0
1900	96,9	79,0	92,4	92,8	92,2	96,4	98,3	98,9
1901	99,0	90,4	98,1	103,4	103,5	105,3	96,7	98,1
1902	101,0	104,7	102,1	101,7	101,7	100,8	101,9	105,5
1903	104,7	115,2	107,6	101,2	101,2	98,7	102,2	100,9
1904	98,4	110,7	99,8	100,9	101,3	98,8	100,8	96,6
1905	101,5	116,2	103,1	101,1	101,6	99,1	107,5	91,0
1906	101,4	114,3	101,0	114,8	115,3	112,0	107,5	96,2
1907	100,5	103,2	98,0	111,3	111,1	111,9	104,3	97,4
1908	93,7	98,6	95,0	101,3	101,2	101,5	95,8	96,2
1909	93,9	104,4	94,2	109,0	109,1	105,1	97,5	97,0
1910	97,1	111,1	100,3	108,3	108,2	103,9	96,8	98,2
1911	97,0	110,3	101,8	102,0	101,7	104,3	95,8	103,7
1912	90,6	98,3	96,5	93,3	92,3	98,1	95,8	96,5
1913	92,8	94,8	—	89,0	89,0	98,0	93,1	101,6

comprende circa l'85% del loro valore totale deflazionato con l'indice dei prezzi. Per la Turchia è una serie delle esportazioni a prezzi correnti (tab. A 1.1) ricavata dalle statistiche dei principali paesi del «centro» partners commerciali dell'impero Ottomano (e pari al 46% delle esportazioni turche totali nel 1860 ed al

apparentemente favorevole poteva essere improvvisamente modificata da vicende esogene, come la guerra commerciale con la Francia per il vino pugliese o la scoperta di nuovi metodi di estrazione in USA per lo zolfo siciliano.

A livello ancora più generale, questo tentativo di storia comparata suggerisce — a mio avviso — due indicazioni di metodo. In primo luogo, il quadro macroeconomico, che rimane un punto di partenza imprescindibile, dovrebbe essere arricchito con analisi per singoli prodotti. Esse devono essere articolate su due livelli geografici distinti. L'offerta deve essere infatti studiata a livello microeconomico, per le singole aree produttrici. La domanda invece deve essere analizzata considerando i paesi consumatori (stimando funzioni di domanda) ma anche concorrenti: in altri termini, occorre ricostruire il mercato mondiale del prodotto. In secondo luogo, si dimostra la fecondità dell'approccio quantitativo, che — è opportuno ricordare — non è affatto limitato all'analisi macroeconomica. Gli strumenti teorici sopra esposti sono altrettanto adeguati per l'analisi delle esportazioni di una regione o di una provincia di quanto lo siano per quelle di uno stato. Forse il principale merito di questi lavori, al di là dei loro risultati specifici (che, come sempre nella ricerca, sono per definizione provvisori) è proprio averlo dimostrato. Da sola l'analisi quantitativa è insufficiente, ma nessuno studio può prescindere da essa.

60% nel 1913) da me deflazionata con l'indice dei prezzi dello stesso Pamuk (tab. A 2.1.). Per la Spagna è una serie delle esportazioni totali a prezzi costanti 1854 (tab. 5-A3).

Prezzi. Per tutti i paesi sono indici di Fischer e, tranne che per la Spagna, si riferiscono agli stessi aggregati delle serie delle quantità. Nel caso spagnolo, sono calcolati su gruppi di beni diversi per il 1854-1873, 1873-1895 e 1896-1913, pari rispettivamente al 72, 88 e 90% delle esportazioni.

Ragioni di scambio. Sono calcolate come rapporto fra indici dei prezzi all'esportazione (con gli indici qui usati) e all'importazione. Questi ultimi sono calcolati su un aggregato di prodotti pari a circa il 75% del totale delle importazioni per il Portogallo ed al 30% (1860) -50% (1913) per l'Impero Ottomano. Per l'Italia si calcolano tre serie con diversi indici dei prezzi all'importazione (cfr. testo): A) con quello di Ercolani, B) con quello di Glazier-Bandera-Berner e C) con quello di Necco. Per la Spagna si riportano tre serie stimate da Prados:

A) rapporto fra i prezzi f.o.b. spagnoli ed inglesi (da L. Prados de la Escosura, *Quantitative explorations into Spain's economic backwardness*, tesi D. Phil all'Università di Oxford).

B) rapporto fra i prezzi f.o.b. spagnoli e c.i.f. inglesi (Prados, op. cit., tab. 5-A2); la differenza con il precedente è pari alla variazione dei costi di trasporto.

C) rapporto fra i prezzi f.o.b. spagnoli e quelli c.i.f. di quattro paesi del «centro» (Gran Bretagna, USA, Francia e Germania), ponderato secondo la rispettiva quota sulle importazioni spagnole (Prados, op. cit., tab. 5-A2).