



Moneta e Credito

vol. 74 n. 296 (dicembre 2021)

Reminiscenze di illustri economisti

Riflessioni sull'economia. Per uno sviluppo inclusivo e sostenibile

VITTORIO VALLI*

Abstract:

Questo saggio bio-bibliografico presenta gli aspetti principali della formazione economica dell'autore, dei rapporti avuti con noti economisti italiani e stranieri, della maturazione della sua ricerca su temi relativi alla politica economica, alla teoria della crescita e dello sviluppo economico, agli studi di sviluppo economico comparato ed alla economia e politica del lavoro. Tutto ciò è accompagnato da elementi della storia economica contemporanea della seconda metà del secolo XX e dei due primi decenni di questo secolo e da analisi e riflessioni, in ottica comparativa, sulle politiche e le tendenze di sviluppo dell'economia italiana e di quella europea, nonché alle fasi di crescita o di crisi economica degli Stati Uniti, della Germania e delle maggiori economie dell'Asia. Le conclusioni generali sono che senza una politica sufficientemente inclusiva e sostenibile ogni processo di sviluppo economico tende nel lungo o lunghissimo periodo a deteriorarsi o implodere, e che i mutamenti economici di fondo sono strettamente intrecciati con l'evoluzione della storia, delle istituzioni e dei fenomeni politici e sociali.

Reflections on political economy. For an inclusive and sustainable development

This bio-bibliographic note presents the main aspects of the economic formation of the author, of the relations with important Italian and foreign economists, of the essential traits of his research on economic policy, the theory of economic growth and development, comparative economic development, labor economics. All this is accompanied by elements of contemporary economic history and by analyses and reflections, in a comparative context, on economic development trends and policies regarding the Italian and European economies, the United States, Germany and the main Asian economies: China, India, Japan, Indonesia and South Korea. The general conclusions are that without sufficiently inclusive and sustainable economic policies any economic development process tends to deteriorate or implode and that economic long-run trends are strongly interwoven to the evolution of historical, institutional, social and political phenomena.

1. Prologo

Quando nell'estate 1965 mi sono laureato in economia e commercio all'Università Bocconi, con tesi in Politica economica sulle fluttuazioni cicliche, avevo già chiaro in testa che in un'economia come quella italiana i problemi congiunturali erano strettamente legati ai nodi strutturali di fondo del nostro paese.

* Questa nota prende lo spunto da una bio-bibliografia presentata nel sito personale <vittoriovalli.eu> che è qui stata ampliata e aggiornata.

Università di Torino, e Osservatorio sulle Economie Emergenti Torino; email: vittorio.valli@unito.it

Per citare l'articolo:

Valli A. (2021), "Riflessioni sull'economia. Per uno sviluppo inclusivo e sostenibile", *Moneta e Credito*, 74 (296): 301-332.

DOI: <https://doi.org/10.13133/2037-3651/17676>

JEL codes:

E0, E6, J01, J08, O1, O2, O4, O5

Keywords:

Economic policy, labor economy, economic growth and development, comparative economic studies, Italian economy, European economies, Us economy, China's economy, Japanese economy, Indian economy, Indonesia's economy, South Korean economy.

Homepage della rivista:

<http://www.monetaecredito.info>



Quest'opera è distribuita con licenza internazionale Creative Commons Attribuzione - Non commerciale - Non opere derivate 4.0. Copia della licenza è disponibile alla URL <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Il grande divario nord-sud, le profonde diseguaglianze economiche e sociali, il ritardo tecnologico e di istruzione rispetto ai paesi economicamente più avanzati – solo in parte ridottosi negli anni del boom economico – il tasso d'occupazione assai inferiore a quello medio dell'Europa occidentale, le fragili istituzioni economiche, sociali e politiche, la lentezza e la debolezza del processo di integrazione europea erano tutti elementi che corrodevano dall'interno i pur spettacolari risultati della fase di rapida crescita economica degli anni 1950 e 1960. La crisi del 1963-64 era stato il primo segno di fragilità. I moti studenteschi e le tensioni nelle fabbriche del 1969-70 le conseguenze sul piano politico-sociale.

Negli anni 1950 e 1960 in Europa occidentale si viveva tuttavia, per una parte consistente della popolazione, in un periodo relativamente fortunato. Le economie crescevano rapidamente; la disoccupazione nell'Europa del nord e nell'Italia del centro-nord si riduceva ed era relativamente bassa; la sicurezza sociale migliorava; la pace nei paesi della Comunità economica europea era garantita dall'ombrello nucleare americano e dalle prime fasi della difficile, ma vitale, costruzione dell'Unione europea; le barriere culturali, sociali ed economiche tra le economie industrializzate dell'Occidente andavano gradualmente diminuendo.

Tuttavia, in Italia come nel resto del mondo, persistevano enormi problemi. In Italia i divari economici tra il nord e il sud, tra donne e uomini, sia per l'occupazione sia per i salari, e tra i più ricchi e i più poveri, continuavano. I grandi flussi migratori interni e quelli verso la Germania e altri paesi del Nord Europa o gli Stati Uniti contribuivano potentemente ad alimentare l'industrializzazione e la crescita economica, ma creavano nuove tensioni e problemi sociali. Nel mondo la grande frattura tra l'Occidente capitalista, dominato dagli Stati Uniti, e l'Est socialista, dominato dall'Unione Sovietica, persisteva. L'aspro confronto – la guerra fredda – tra i due blocchi continuava, sotto l'ombra oscura degli armamenti nucleari. Nella seconda metà degli anni 1960, alla periferia dei due blocchi, l'ingiusta e sanguinosa guerra del Vietnam si aggravava. Conflitti associati alla de-colonizzazione, brutali dittature militari e tragiche guerre locali si moltiplicavano in vaste aree del mondo. I frutti abbondanti della crescita economica erano distribuiti in modo assai diseguale, sia all'interno dei singoli paesi che tra i paesi. La poca attenzione all'ambiente e l'impatto di una crescita mal regolata avevano iniziato a produrre disastri ecologici e l'avvelenamento crescente della terra, dell'acqua e dell'aria. Alla fine degli anni 1960 e negli anni 1970 ideologie contrastanti e il peso morale di questi problemi sulle giovani generazioni avevano contribuito a incubare, soprattutto in Occidente, estesi movimenti di studenti e di lavoratori e seri conflitti sociali, in parte poi sfociati in forme di terrorismo.

La preparazione in economia e politica economica ricevuta alla Università Bocconi era buona, ma limitata, nonostante Giovanni Demaria e Ferdinando Di Fenizio fossero allora tra i più celebri economisti e politici economici italiani. Mancavano nei loro manuali diversi aspetti dell'economia dello sviluppo e della teoria monetaria e finanziaria. Per questo in un soggiorno di studio e lavoro in Inghilterra avevo frequentato un corso in teoria economica alla London School of Economics e, dopo la laurea, un breve corso in economia comparata con noti economisti francesi, inglesi e italiani, e infine un Master in Economia alla Università della California a Berkeley. A Berkeley avevo seguito i corsi sullo sviluppo economico di Hollis B. Chenery e di Harvey Leibenstein, imparando molte cose sui rapporti tra sviluppo e mutamento strutturale e sulla teoria dello sviluppo e gli aspetti demografici e sociali. In altri corsi avevo inoltre rafforzato le mie conoscenze di teoria e politica monetaria, di macroeconomia avanzata e di matematica economica.

Già allora riflettevo sulla crescente importanza della finanza, dei movimenti internazionali di capitali e dei mutamenti dei tassi di cambio sui fenomeni reali dell'economia. Rientrato in Italia avevo perciò lavorato sulla teoria dei tassi d'interesse, sui loro rapporti con i tassi di profitto e sulla loro incidenza sia nel breve che nel lungo periodo sulle variabili reali dell'economia. I miei principali interessi di ricerca erano tuttavia soprattutto indirizzati ai problemi dello sviluppo economico e a quelli del lavoro e della distribuzione dei redditi, che ritenevo intrinsecamente collegati. Ero già da allora convinto che in paesi democratici non vi può essere sviluppo economico duraturo se non è accompagnato da decenti opportunità di lavoro per la grande maggioranza della popolazione e una maggiore equità nella distribuzione dei redditi e della ricchezza. Se non sussistono tali condizioni tendono a svilupparsi ricorrenti e spesso crescenti tensioni sociali e politiche che alla lunga erodono la coesione sociale e mettono in pericolo sia lo sviluppo economico che le stesse istituzioni democratiche del paese. In un regime autoritario di sinistra queste tensioni sono smussate dalle politiche egualitarie del governo e dall'elevato tasso d'occupazione, ma prolungate flessioni del ritmo di crescita economica del paese, in parte generate dalle insufficienti innovazioni nel settore civile dell'economia, associate al gravame delle serie limitazioni alle libertà personali, possono alla lunga erodere il consenso della popolazione al mantenimento del regime, come è accaduto nell'Unione Sovietica. In un regime autoritario di destra i principali fenomeni che corrodono via via le relazioni sociali, inceppando alla lunga anche il meccanismo della crescita economica, sono il grande e spesso crescente peso delle diseguaglianze economiche e sociali, la brutale repressione sociale e politica delle libertà e dei diritti civili e la frequente tendenza a incanalare con politiche nazionalistiche le tensioni interne verso l'esterno, con l'innescare di guerre coloniali, mondiali e locali o crisi internazionali, come l'esperienza del fascismo e del nazismo e di diversi regimi autoritari dell'Africa, dell'America Latina e dell'Asia hanno tragicamente mostrato.

2. Gli anni 1970 e 1980: teoria della crescita e dello sviluppo economico

Gli anni 1970 e 1980 hanno visto il progressivo affermarsi della globalizzazione economica insieme all'inizio del graduale declino relativo delle principali economie dell'Europa occidentale, Italia inclusa, rispetto agli anni del rapido sviluppo economico (1950-73).

Il filtro analitico che ho usato per interpretare gli eventi economici di questo periodo deriva dai miei studi di quegli anni su teoria della crescita e dello sviluppo economico, economia comparata, politica economica, economia e politica del lavoro e dell'istruzione. Le mie esperienze didattiche, con il primo corso in Italia di "Sistemi economici comparati" all'Università di Padova, e gli altri corsi di "Politica economica" tenuti alla Bocconi, a Padova e dal 1984 a Torino, hanno grandemente contribuito a rafforzare la mia interpretazione su questa fase storica. I miei soggiorni di studio e ricerca a Berkeley, all'Institute of Economic Research dell'Università di Kyoto, a Cambridge, Roskilde, in diversi paesi dell'Est Europeo e più tardi in Corea del Sud, Cina, India e Francia mi hanno dato modo di comprendere la complessità e le diversità dei modelli e delle esperienze di sviluppo. Le conoscenze, e in diversi casi l'amicizia, sviluppate con un grande storico economico come Carlo Maria Cipolla, con economisti come Irma Adelman, Masahiko Aoki, Andrea Boltho, John Hicks, Harvey Leibenstein, Angus Maddison, Michio Morishima, Woosik Moon, Hisao Onoe, i comparatisti

Gregory Grossman e Domenico Mario Nuti, Paolo Sylos Labini, Francesco Silva, Renata Targetti Lenti, Terenzio Cozzi e diversi colleghi e amici della Bocconi e delle Università di Padova e Torino, nonché i colleghi delle associazioni che ho aiutato a fondare (Associazione Italiana per lo Studio dei Sistemi Economici Comparati, AISSEC; European Association for Comparative Economic Studies, EACES e Associazione Italiana Economisti del Lavoro, AIEL), hanno anch'essi contribuito a plasmare le mie convinzioni sui grandi temi dello sviluppo economico. Negli anni 1970 Carlo Maria Cipolla, con le sue parole e con i suoi scritti, mi aveva fatto meglio comprendere il nesso profondo tra storia ed economia. La storia plasma le istituzioni e anche i policy maker e tutto ciò condiziona l'economia, che a sua volta contribuisce fortemente ai mutamenti della storia e delle istituzioni economiche. Da premesse assai diverse, anche Hicks era giunto ad approfondire i nessi tra economia e storia. In *A Theory of Economic History*, Hicks (1969) si era concentrato su una parte soltanto delle vicende storiche, su quelle che meglio si prestavano a essere interpretate con strumenti di teoria, perché riguardavano estese uniformità statistiche di lungo periodo. Aveva così analizzato grandi fenomeni storici quali l'ascesa del mercato, la rivoluzione industriale, il passaggio dal lavoro schiavistico a quello salariato, e così via. I suoi migliori lavori teorici sulla crescita, come *Capital and Growth* (Hicks, 1965), di cui ho curato la traduzione e l'edizione italiana (Valli, 1970a), sembravano invece più asettici e formali, ma erano anch'essi fondati su una vasta cultura generale, sia nel campo dell'economia che delle altre scienze sociali e della storia. Michio Morishima mi aveva detto che si era appassionato all'economia leggendo i lavori pre-bellici di Hicks nei lunghi viaggi su un sottomarino della marina giapponese durante la seconda guerra mondiale, scoprendo che la bella e asciutta prosa inglese di Hicks poteva essere tutta convertita in formule matematiche, perfettamente consistenti all'interno delle loro premesse di base. Lo stesso Morishima, oltre ai diversi celebrati modelli matematici dinamici elaborati in numerosi scritti, aveva però studiato anche le ragioni per cui fenomeni culturali storicamente determinati, come la religione o l'ethos prevalenti nel paese, potevano contribuire a spiegare il grande sviluppo economico del Giappone dagli anni 1950 agli anni 1980. Avevo conosciuto dagli anni 1970 anche due altri noti economisti giapponesi Masahiko Aoki e Hisao Onoe. Col primo avevo discusso alcuni aspetti dell'economia giapponese e i molti pregi e limiti del suo approccio alla teoria comparativa istituzionalista basata sulla teoria dei giochi, apparsa nel suo volume *Towards a Comparative Institutional Analysis* (Aoki, 2001). Il secondo era un grande conoscitore dell'economia italiana e delle proposte di riforme strutturali fatte dalla sinistra italiana negli anni 1960 e 1970, ma al contempo era un profondo e appassionato studioso dei problemi dell'ambiente e del traumatico impatto, già negli anni 1950 e 1960, della rapida crescita economica giapponese sui fragili equilibri ecologici del paese. I loro lavori, insieme a quelli di Andrea Boltho, Harvey Leibenstein, Angus Maddison e Gianni Fodella e di diversi economisti giapponesi, molto hanno contribuito ad arricchire la mia conoscenza sullo sviluppo e la crisi dell'economia giapponese che ho trattato in alcuni saggi e soprattutto nel capitolo terzo del mio volume *The Economic Rise of Asia: Japan, Indonesia and South Korea* (Valli, 2017a). Con Angus Maddison ebbi numerosi contatti, sia durante il suo soggiorno a Torino al Dipartimento di economia "Cognetti De Martiis", sia in diverse altre occasioni. Non solo avevo tratto profitto dalla sua enorme produzione di preziose serie storiche di indicatori economici, ma anche dalla sua grande conoscenza dei fenomeni storici e dei ricordi della sua ricca esperienza di vita e di lavoro in molti paesi del mondo. Sul suo volume *Contours of the World Economy, 1-2030 A.D.* (Maddison, 2007), scrissi una recensione (Valli, 2008); sul suo grande contributo all'economia e alla storia economica un articolo (Valli, 2010a).

Domenico Mario Nuti, co-fondatore delle Associazioni italiane ed europee di studi economici comparati (AISSEC ed EACES) e autore di tanti importanti scritti sull'economia sovietica e il confronto tra diversi sistemi economici, e Gregory Grossman, che insegnava Sistemi economici comparati all'Università di Berkeley, con i suoi lavori "sull'economia di comando" e "la seconda economia", mi avevano, in modo diverso, aiutato ad approfondire il metodo comparativo e le caratteristiche intrinseche dei sistemi socialisti dell'Unione Sovietica e dell'Europa orientale.

Irma Adelman, insieme a Woosik Moon e altri economisti sud-coreani, mi avevano aiutato a comprendere perché un paese povero e traumatizzato dalla guerra come la Corea del Sud degli anni 1950 abbia potuto in pochi decenni diventare una potenza industriale e tecnologica, con livelli medi di istruzione e di conoscenza tecnologica superiori a quelli di gran parte dei paesi ricchi di più vecchia industrializzazione. Con Francesco Silva e Renata Targetti Lenti vi è un'amicizia di vecchia data dai tempi in cui eravamo studenti alla Bocconi e poi a Berkeley, ma anche una lunga interazione scientifica. Da Francesco ho imparato diverse cose soprattutto sui temi di economia industriale e di sviluppo e studio delle istituzioni; da Renata sui temi di economia delle materie prime e della distribuzione dei redditi. Hollis B. Chenery e Harvey Leibenstein erano stati miei docenti nel 1966-67 a Berkeley. Il primo ha influenzato nettamente i miei lavori successivi su cambiamento strutturale e sviluppo economico, vedi i miei scritti sull'economia e la politica economica in Italia (Valli, 1977 e successive edizioni) e quelli su sviluppo e cambiamento strutturale in Cina e India (Valli e Saccone, 2009; 2015). Con Harvey Leibenstein, che da Berkeley era passato a insegnare a Harvard, mi ero incontrato nuovamente nel 1982 all'Università di Kyoto dove eravamo entrambi *visiting professor* all'Institute of Economic Research. Con lui ho discusso dei rapporti tra economia e demografia, dell'economia e cultura giapponese e del diverso tipo di funzionamento delle grandi imprese americane e giapponesi. Paolo Sylos Labini è stato in un certo senso la mia bussola per il modo di fare ricerca economica. Ammiravo la sua grande capacità di unire teoria economica e conoscenza empirica e la nitidezza della sua prosa. Con lui ho discusso soprattutto di problemi di sviluppo economico e dell'esperienza dell'economia giapponese.

Dal punto di vista analitico per le analisi di medio-lungo periodo è importante considerare sia la teoria della crescita, sia la teoria dello sviluppo economico. La prima considera essenzialmente i fattori puramente economici che influenzano il meccanismo di aumento della produzione. Harrod, Kaldor, Solow, Arrow, Paul Romer e altri celebri autori hanno messo in luce in vario modo e secondo diversi approcci (più neo-classici quelli di Solow e di Romer, più neo-keynesiani quelli di Harrod e Kaldor) come l'aumento di diversi fattori, quali il capitale, il lavoro e il progresso tecnico, possano influenzare l'aumento della produzione. I loro modelli sono aggregati e in genere il progresso tecnico è considerato esogeno, o è assimilato, come nel modello di Solow, alla *produttività globale* intesa come residuo, e cioè pari alla differenza tra la crescita del PIL e ciò che viene attribuito alla crescita del lavoro e a quella del capitale. In altri modelli il progresso tecnico è strettamente associato all'aumento della formazione del capitale, in modo diretto come nei modelli di Kaldor, o in maniera indiretta, come in Arrow, che tiene anche conto dell'importanza dell'apprendimento tramite l'esperienza lavorativa (*learning by doing*). Paul Romer e altri studiosi dello sviluppo endogeno hanno cercato di dare una spiegazione interna al modello anche per il progresso tecnico o la formazione del capitale umano. Teorici dell'economia della conoscenza e autori che si richiamano ai grandi contributi sul progresso tecnico dati da Schumpeter hanno sviluppato modelli neo-schumpeteriani, alcuni

dei quali di sviluppo endogeno, quali quelli di Grossman e Helpman e di Aghion e Howitt e altri di tipo evolucionista.

Quasi tutti questi modelli hanno diversi problemi. Oltre al fatto della difficoltà di stimare in modo corretto il valore del capitale, vi è il problema che essi sono in genere modelli aggregati e quindi non tengono conto che in realtà la crescita economica è stata realizzata nella maggior parte dei paesi attraverso mutamenti strutturali continui, profondi e talvolta dolorosi per uomini e imprese. Tali mutamenti hanno continuamente modificato i prezzi relativi e il mix tra lavoro, capitale e progresso tecnico, tra aree di attività economica come l'agricoltura, l'industria e i servizi e, all'interno di questi, tra diversi settori, tradizionali e moderni, delle tre grandi aree di attività economica. Per questo dai modelli aggregati mi sono indirizzato verso i modelli a due settori (Marx, Feldman, Mahalanobis, Hicks) e a quelli multisettoriali (Von Neumann, Pasinetti, Cozzi, etc.) e delle interdipendenze settoriali (input-output). Questi modelli mi apparivano un po' meno distanti dalla realtà economica rispetto ai più utilizzati modelli aggregati alla Solow. I modelli a due settori e ancor di più i modelli multisettoriali potevano spiegare insieme sia la crescita che una parte dei mutamenti strutturali e i cambiamenti dei prezzi relativi. Nella versione di Pasinetti essi potevano anche far capire qualcosa di più sulla complessa relazione dinamica tra la domanda aggregata, l'offerta aggregata e il progresso tecnico. Nel 1970 ho curato l'edizione italiana di *Capital and Growth*, l'importante volume scritto dal premio Nobel per l'economia John Hicks (1965). Nella mia introduzione al libro di Hicks (Valli, 1970a) ho tra l'altro analizzato le implicazioni del suo modello di crescita a due settori per la dinamica economica e per la controversia sulla teoria del capitale e della distribuzione che allora contrapponeva le due Cambridge (quella inglese e quella americana). Nel volume sulla teoria della crescita economica curato insieme a Giangiacomo Nardozzi (Nardozzi e Valli, 1971a), abbiamo presentato una selezione dei più importanti saggi sulla teoria della crescita pubblicati fino ad allora e nella nostra introduzione (Nardozzi e Valli, 1971b) abbiamo cercato di illustrare l'importanza dei modelli disaggregati nella controversia sul capitale e la distribuzione e nell'interpretazione dei reali processi di sviluppo economico.

Per analizzare quest'ultimi, la teoria della crescita economica non è tuttavia sufficiente. Fino agli anni 1930-1940 non vi era stata una vera e propria distinzione tra teoria della crescita e teoria dello sviluppo, ma gradualmente nei decenni successivi si venne a comprendere che, soprattutto per i paesi poveri (vergognosamente allora definiti "paesi sottosviluppati", e poi "paesi in via di sviluppo"), analizzare i processi di sviluppo economico ricorrendo alle sole variabili economiche era del tutto insufficiente. Profondi mutamenti socio-politici e istituzionali, processi di de-colonizzazione, grandi e progressive riforme, oppure rivoluzioni o altri sconvolgimenti sociali, erano quasi sempre necessari per innescare processi di sviluppo auto-alimentanti. Grandi economisti dello sviluppo, quali Irma Adelman, Hirschman, Leibenstein, Lewis, Maddison, Myrdal, Prebisch, Amartya Sen, Stiglitz, Sweezy, Sylos Labini, o storici-economisti, come Arrighi, Bairoch e Polanyi, hanno contribuito a mostrare quali altri aspetti politico-sociali, ambientali, culturali, istituzionali e demografici era importante considerare, oltre alle variabili strettamente economiche, per comprendere lo sviluppo economico in molti paesi o aree, o la sua desolante mancanza. Colin Clark, Chenery, Syrquin e altri hanno messo l'accento sui cambiamenti strutturali, mentre diversi autori (Sen, Atkinson, Piketty, Saez, Franzini, Pianta, Milanovic e molti altri) hanno indagato sui problemi distributivi che si accompagnano allo sviluppo. Circoli viziosi della povertà, la dipendenza economica dai paesi più forti, ragioni di scambio spesso sfavorevoli ai paesi poveri esportatori di materie prime sono stati analizzati da numerosi studiosi, marxisti e non. Grandi comparatisti, quali

Janos Kornai e Domenico Mario Nuti, hanno messo in luce le differenze sistemiche tra i paesi capitalisti ad economia di mercato e i sistemi socialisti di tipo sovietico o cinese e le loro implicazioni in termini di sviluppo economico. In anni più recenti, economisti istituzionalisti, quali Matthews, Vogel, North, Aoki, Acemoglu, Robinson e Johnson, hanno mostrato come le istituzioni e i loro cambiamenti nel tempo abbiano avuto grande importanza nel facilitare o escludere lo sviluppo economico sia nei paesi poveri che in quelli economicamente più forti. Le diverse esperienze delle economie emergenti nel secondo dopoguerra, quali dapprima Giappone, Taiwan e Sud Corea, poi Cina, India, Indonesia e Brasile, hanno mostrato come una varietà complessa di fattori storici, sociali, culturali e istituzionali possa condurre, accanto a più o meno buone politiche economiche e alla diversa collocazione nell'economia internazionale del periodo, a fasi di robusto sviluppo economico o di declino economico relativo. Il caso del Brasile ha anche palesato come la debolezza delle istituzioni e le alterne vicende politiche possono influenzare profondamente i meccanismi di sviluppo, la distribuzione dei redditi e della ricchezza e anche la politica sanitaria, come nel caso della disastrosa gestione della pandemia Covid-19 da parte della presidenza Bolsonaro.

Teorici dell'economia della felicità e dell'ambiente ed economisti quali Nordhaus, Amartya Sen, Stiglitz e Fitoussi hanno mostrato come lo stesso concetto di aumento continuo della produzione e l'uso di un debole e incompleto indicatore sintetico quale il prodotto interno lordo (PIL), possano avere gravi limiti. In particolare Sen, con la sua teoria delle *capacità* e delle *attribuzioni* e con il suo contributo alla costruzione dell'*indice di sviluppo umano* dell'ONU, ha messo in evidenza come, oltre al PIL pro capite, altre dimensioni, quali le aspettative di vita, la salute, l'istruzione, la distribuzione del reddito, le condizioni di genere e le possibilità di avere spazi personali di azione, siano fondamentali per il benessere e la qualità della vita delle persone.

Infine gli economisti, i sociologi e politologi che si sono interessati ai problemi delle classi sociali e della distribuzione dei redditi e della ricchezza e gli esperti dell'ambiente hanno mostrato che, senza uno sviluppo equo, o inclusivo, e un ambiente meglio conservato, o meno rovinato, per noi e per le generazioni future, alla lunga lo sviluppo economico inaridisce e infine sfiorisce o implode.

Nello studiare tutti questi problemi mi sono via via convinto che per una buona comprensione della realtà economica è opportuno miscelare insieme teoria della crescita, teoria dello sviluppo ed economia dell'ambiente e operare il più possibile in un'ottica comparata e multidisciplinare poiché è dalla comparazione con altri paesi o sistemi che si colgono meglio le specificità del proprio paese o sistema, e le conoscenze storiche, sociologiche e della politica sono essenziali per mettere a fuoco l'evoluzione delle istituzioni.

3. Gli studi di sviluppo economico comparato negli anni 1970 e 1980

Negli anni 1970, e in particolare con la prima grande crisi energetica del 1973-74, si concluse *l'età dell'oro* della crescita economica dell'Occidente (gli Stati Uniti, il Canada e gran parte dell'Europa occidentale) e del Giappone. Il tasso di crescita del PIL reale si ridusse nettamente, più che dimezzandosi in molti paesi; il prezzo del petrolio e di altre importanti materie prime si innalzò grandemente; il sistema di cambi fissi di Bretton Woods andò in frantumi; vi fu un periodo di alta inflazione e di più elevata disoccupazione; in diversi paesi infuriò a lungo il terrorismo e aumentarono le tensioni sociali. Tuttavia la fine della guerra del

Vietnam e il graduale consolidamento della Comunità economica europea contribuirono in parte a ridurre le maggiori tensioni internazionali. Nell'Unione Sovietica e nei paesi dell'Est europeo le conseguenze delle due grandi crisi energetiche (1973-74 e 1979-80) furono ritardate e diluite nel tempo, ma, insieme a importanti mutamenti politici e sociali, contribuirono a determinare le crisi economiche e politiche degli anni 1980 che condussero a tensioni sociali in Polonia e Romania, alla caduta del muro di Berlino nel 1989, alla dissoluzione dell'Unione Sovietica nel 1991, alla transizione verso l'economia di mercato, la democrazia e l'ingresso nella Unione Europea di diversi paesi dell'Europa orientale.

Nel campo della teoria e della politica economica prevalenti in Occidente la stagflazione successiva alla crisi energetica del 1973-74 aprì la strada in molti paesi alla crisi delle politiche economiche di ispirazione keynesiana e all'affermazione del monetarismo di Milton Friedman e Robert Lucas e delle politiche neo-liberiste. L'ascesa al potere di Margaret Thatcher nel Regno Unito nel 1979 e di Ronald Reagan negli USA nel 1981 consolidarono la diffusione del neo-liberismo nell'Occidente favorendo in molti paesi la crescita delle diseguaglianze economiche. Negli anni 1980 e 1990 prevalse in diversi paesi il cosiddetto *Consenso di Washington*, portato avanti dal Fondo Monetario Internazionale, dalla Banca Mondiale e dal Tesoro USA, tutti localizzati a Washington. Tale dottrina, in sostanza, proponeva ai paesi in difficoltà finanziaria drastiche politiche di austerità, privatizzazioni, apertura alla globalizzazione e rafforzamento delle istituzioni di mercato, con esiti spesso disastrosi come accadde nella grande crisi finanziaria del Sud-Est asiatico degli anni 1997-98. Tali politiche furono poi severamente criticate anche da autori come il premio Nobel Joseph Stiglitz, che era stato capo-economista della Banca Mondiale, ma lasciarono strascichi negativi anche negli anni 2000 ispirando parzialmente le politiche di austerità sostenute nell'Unione Europea dalla Germania e da altre nazioni dell'Europa del Nord durante la Grande Recessione suscitata dalla grave crisi finanziaria iniziata negli USA nel 2007-08. Gli effetti della grave e lacerante crisi economica associata alla pandemia Covid-19 nel 2020-21 hanno indotto l'Unione Europea, gli Stati Uniti e diversi altri paesi a rivedere criticamente gli approcci neo-liberisti e le politiche di austerità e di cercare di realizzare politiche economiche maggiormente espansive.

Ritornando ai tre cruciali decenni che vanno dagli anni 1970 alla fine degli anni 1990 va ricordato che vi furono due altre fondamentali trasformazioni nell'economia mondiale: la crescente globalizzazione economica e finanziaria e, come vedremo meglio in seguito, la grande ascesa economica della Cina e successivamente dell'India.

In quel periodo misi in cantiere una serie di lavori su problemi di economia comparata e di economia e politica dello sviluppo economico.

Sui temi di economia comparata scrissi un volume, *Sistemi economici capitalisti e socialisti* (1974), in cui cercai di spiegare non solo le principali differenze fra i due tipi di sistema, ma anche alcuni aspetti del dibattito teorico sottostante e delle varietà di capitalismo e di socialismo allora esistenti.

Sui temi dello sviluppo economico, iniziai dall'economia italiana con un volume su *Programmazione e sindacati in Italia* (1970b) e un altro su *L'Economia e la politica economica in Italia* (1977 e successive edizioni, tradotto anche in giapponese e in cinese).

Nel primo volume ho tentato di analizzare le relazioni complesse esistenti tra i tentativi di programmazione economica tentati, con poco successo, in Italia tra la fine degli anni 1950 e i primi anni 1970, e i comportamenti diversi e oscillanti dei sindacati operai e della Confindustria tra fasi di aspro conflitto e altre di moderazione. Tali fenomeni sono stati esaminati nell'ambito del funzionamento dell'economia italiana in un periodo di rapida

crescita, ma anche di turbolenti mutamenti strutturali e sociali e di crescente internazionalizzazione.

Il volume sull'economia e politica economica italiana ha usufruito per la parte empirica di una ricerca sull'economia italiana avviata all'Università Bocconi da Giorgio Lunghini e portata innanzi con un gruppo di lavoro di colleghi e amici quali Giangiacomo Nardozzi, Fabrizio Onida, Francesco Silva, Ferdinando Targetti, Renata Targetti Lenti. Si trattava di un'analisi teorica ed empirica disaggregata sulle tendenze delle principali variabili reali dello sviluppo economico italiano e sulle loro relazioni con le diseguaglianze economiche e sociali. Il mio volume analizzò soprattutto l'andamento macro-economico di lungo periodo dell'economia italiana nel confronto con le altre maggiori economie; le tendenze dei principali settori produttivi; le diseguaglianze tra le famiglie e le regioni e tra i profitti, gli stipendi e i salari; il debole impatto sull'occupazione e sui problemi strutturali della nostra economia delle politiche economiche di medio e lungo periodo e dei fragili tentativi di programmazione economica portati avanti negli anni 1960 e all'inizio degli anni 1970. La forte stagflazione susseguente alla crisi energetica del 1973-74, che aveva visto aumentare bruscamente i prezzi dell'energia e delle altre materie prime, aveva interrotto gli anni del rapido sviluppo dell'Occidente e del Giappone e fatto malamente cadere in molti paesi la fiducia nelle politiche economiche keynesiane.

Negli anni 1970 avevo più volte fatto dei soggiorni di studio a Berkeley che mi avevano permesso di far ricerca su diversi aspetti dell'economia americana. Il frutto di tale lavoro è stato il volume *Il sistema economico americano* (1978). Nel libro avevo cercato di delineare le caratteristiche sistemiche e le istituzioni dell'economia americana; le origini della sua forte ascesa economica tra la fine del XIX secolo e gli anni 1920; l'impetuosa crescita di settori fordisti, quali quelli dell'automobile e dell'acciaio, sostenuti dalle vaste economie di scala del grande mercato americano; le cause principali della Grande Depressione degli anni 1930; le trasformazioni economiche nel periodo della seconda guerra mondiale e soprattutto le vicende economiche del periodo post-bellico fino al 1976, con l'egemonia economica nel mondo occidentale, ma l'emergere delle prime debolezze strutturali del gigante americano.

Più tardi curai il volume *L'economia tedesca: la Germania federale verso l'egemonia economica in Europa* (1981a), con saggi di Pierluigi Ciocca e Orietta Vito Colonna, Lucio Izzo e Luigi Spaventa, Carlo Frateschi e altri autori. Nell'introduzione (1981b) cercavo di spiegare le ragioni dell'ascesa economica relativa della Germania Federale. Il colosso economico tedesco aveva puntato su una politica neo-mercantilista centrata sull'espansione di un vasto "corpus" manifatturiero che insieme ai grandi flussi d'immigrazione, ai crescenti investimenti diretti all'estero e alla forte attenzione alla ricerca e sviluppo (R&S) e alle innovazioni tecnologiche, permettevano di ottenere robuste esportazioni nette, rafforzando la bilancia dei pagamenti e il marco e quindi ponendo le condizioni per diventare l'economia egemone all'interno della Comunità economica europea.

Gli studi di sviluppo comparato portati avanti sull'URSS e altri paesi dell'Est europeo, gli Stati Uniti, la Germania e l'Italia avevano messo in evidenza come i rapporti economici internazionali e le stesse tendenze di sviluppo dei singoli paesi fossero fortemente influenzati dai rapporti gerarchici di potere (economico, politico e militare) all'interno delle diverse aree di influenza (Occidente o Est-Europa) o regionali (CEE, etc.).

Di conseguenza le analisi troppo centrate sui singoli paesi, e che non tengono conto in modo adeguato delle interdipendenze tra le economie e dei rapporti gerarchici di potere, non permettono di comprendere appieno che cosa abbia favorito od ostacolato lo sviluppo

economico di un paese, soprattutto in un periodo, come gli anni che vanno dall'inizio degli anni 1970 al 2007, di crescente globalizzazione economica e finanziaria.

4. Il Giappone, la Cina e altre grandi economie dell'Asia

Una tendenza economica nuova nell'economia mondiale nel secolo XX, fino agli anni 1950 dominata dai paesi occidentali (Stati Uniti in testa) e dall'Urss, si stava profilando soprattutto nell'Asia dell'Est. Dopo la ricostruzione e fino al 1990, il Giappone aveva iniziato un impetuoso periodo di rapidissima espansione economica, con ritmi di crescita economica all'incirca doppi rispetto a quelli degli altri maggiori paesi industrializzati. Con alcuni anni di ritardo rispetto al Giappone, anche Corea del sud, Taiwan, Hong Kong e Singapore avevano intrapreso un periodo di eccezionale sviluppo economico. Un paio di decenni dopo anche la Cina (dal 1978) e l'India (soprattutto dal 1992) entrarono in una fase prolungata di assai rapido sviluppo economico. Tale straordinaria accelerazione della crescita economica in questi paesi era in parte dovuto a buone, sebbene assai diverse, politiche economiche di lungo periodo, e in parte ad un processo di recupero economico (*catching up*) associato ai "vantaggi dell'arretratezza economica" teorizzati da Gerschenkron (1962) e alle opportunità derivanti dall'apertura economica verso l'estero.

I vantaggi dell'arretratezza economica relativa comprendevano la possibilità di acquisire tecnologie più avanzate dai paesi tecnologicamente più forti, tramite acquisti di beni capitali e di licenze e brevetti, o l'imitazione di tecnologie altrui, o l'invio temporaneo di studenti nelle migliori università estere, o l'accoglimento di filiali di multinazionali operanti in settori dinamici che consentissero l'acquisizione di *know-how* da parte della forza lavoro locale. Essi comprendevano anche la possibilità di ottenere grandi aumenti di produttività media dell'economia legati ai mutamenti strutturali tra l'agricoltura, che tendeva a perdere occupati aventi produttività del lavoro relativamente bassa, e l'industria e i servizi (a maggiore produttività) in cui l'occupazione tendeva ad aumentare. Tuttavia, oltre ad un certo livello di sviluppo economico, questi paesi emergenti non potevano affidarsi solo ai vantaggi legati all'arretratezza economica relativa, che via via si riducevano nel tempo, ma dovevano investire fortemente nella conoscenza (scuola, università, R&S sia nel settore pubblico che in quello privato, *learning by doing* in settori innovativi) per accrescere la propria competitività anche quando la crescita salariale non avrebbe più consentito margini molto elevati di differenza nei costi del lavoro rispetto ai paesi più ricchi. Prima il Giappone, poi Taiwan, la Corea del Sud, infine la Cina, etc. divennero così gradualmente non più semplici paesi imitatori, ma anche paesi innovatori in diversi settori a media e alta tecnologia.

Alla fine degli anni 1960 e negli anni 1970 avevo contribuito alle iniziative di due importanti istituti per gli studi internazionali, l'Istituto Affari Internazionali (IAI) e l'Istituto per gli Studi di Politica Internazionale (ISPI), e al lancio in Bocconi dell'Istituto di Studi Economico-sociali per l'Asia Orientale (ISESAO), presieduto dal rettore della Bocconi Innocenzo Gasparini e allora sostenuto dal lavoro appassionato di Gianni Fodella, Gianni Salvini e Maria Weber. Avevamo percepito che una migliore conoscenza di un gigante economico quale il Giappone, di uno allora potenziale, come la Cina, e di altre importanti realtà come la Corea del Sud e Taiwan, fosse essenziale. L'Asia orientale era destinata a cambiare in profondità gli equilibri economici e politici mondiali, e in quegli anni l'Italia e altri paesi

occidentali ignoravano o sottovalutavano grandemente ciò che accadeva in quell'area del mondo e le sempre più importanti ricadute sulle nostre economie.

Per tutto questo e anche per esplorare modelli di sviluppo capaci di generare assieme, per lunghi periodi, elevata crescita economica e alti livelli di occupazione, risultati che l'Italia e alcuni altri paesi europei non riuscivano più a ottenere, ho iniziato un programma pluriennale di studio e approfondimento del Giappone, e poi di altre grandi economie asiatiche, come la Corea del Sud, la Cina, l'India e l'Indonesia.

Iniziai col visitare diverse volte il Giappone per convegni e brevi soggiorni fino a quando nel 1982 fui invitato per un semestre come *visiting professor* all'Institute of Economic Research dell'Università di Kyoto. È stata un'esperienza importante, per l'immersione in una cultura e in una società assai diverse dalle nostre. A Kyoto e Tokyo potei incontrare diversi importanti economisti giapponesi, tra cui Hisao Onoe e Shigeto Tsuru, e, come ho già ricordato, anche l'economista americano Harvey Leibenstein, pure lui *visiting professor* a Kyoto in quel periodo. Scrisi negli anni successivi alcuni saggi sull'economia giapponese, ma continuai a seguirne l'evoluzione anche per il periodo della lunga crisi strutturale iniziata in Giappone nel 1990-91 e trascinatasi fino ad oggi, discutendone in diverse occasioni con due grandi economisti giapponesi quali Michio Morishima e Masahiko Aoki, e con noti studiosi dello sviluppo come Angus Maddison e Andrea Boltho. Un'interpretazione congiunta del periodo della grande ascesa dell'economia giapponese dagli anni 1950 alla fine degli anni 1980 e della successiva lunga crisi strutturale è data nel capitolo 3 del mio volume *The Economic Rise of Asia: Japan, Indonesia and South Korea* (2017a). La tesi di fondo è che negli anni dello sviluppo straordinariamente rapido (1950-73) e in quelli di sviluppo più contenuto, ma pur sempre superiore a quello degli altri maggiori paesi industrializzati (1973-90), il Giappone aveva potuto usufruire non solo dei vantaggi dell'arretratezza economica relativa e del modello di sviluppo fordista, ma anche di un abnorme e duraturo processo di creazione di *capital gains* (guadagni in conto capitale) sia per la grande crescita dei prezzi delle attività reali, come gli immobili, sia per la rapida ascesa dei prezzi delle azioni. Il poderoso meccanismo di accumulazione del Giappone di quegli anni era basato principalmente sul fatto che le grandi e medie imprese giapponesi potevano disporre agevolmente di grandi risorse finanziarie erogate a tassi d'interesse assai bassi dalle loro *main banks* anche perché i collaterali dati in garanzia (azioni e immobili) continuavano ad accrescersi di valore. Le imprese giapponesi potevano così aumentare gli investimenti assai più rapidamente dei paesi concorrenti, anche perché l'elevato tasso di risparmio delle famiglie giapponesi, i rigidi controlli sui movimenti di capitali con l'estero e la politica monetaria accomodante consentivano alle banche di offrire finanziamenti assai abbondanti a tassi d'interesse particolarmente bassi. Tutto ciò, con l'ausilio di una forza di lavoro sempre più istruita e di un progresso tecnico assai rapido, alimentato da una forte accelerazione delle spese in R&S, consentiva di crescere a ritmi assai rapidi e di mantenere al contempo un'elevata occupazione. Negli anni 1980 vi fu la prima crepa in questo oliato meccanismo, con la progressiva riduzione dei vincoli ai movimenti di capitali di portafoglio. Quando nel 1990-91 vi fu la sovrapposizione di una crisi finanziaria e valutaria ciclica con la crisi strutturale maturata per decenni, che aveva condotto a prezzi degli immobili e delle azioni irrealisticamente alti, molti capitali giapponesi iniziarono a lasciare il paese verso gli Stati Uniti e l'Europa che offrivano maggiore sicurezza e tassi d'interesse più elevati. Tutto il sistema bancario e finanziario giapponese entrò in una tremenda crisi e diverse banche fallirono. Il mondo si era capovolto e le imprese si trovarono con pochi, faticati e più costosi finanziamenti bancari. I meccanismi che avevano trainato il paese verso il successo economico,

ora funzionavano al contrario e generavano stagnazione. I guadagni in conto capitale su immobili e azioni erano diventate perdite in conto capitale e il valore dei collaterali si era perciò fortemente ridotto. La storia dei decenni successivi è segnata dai ripetuti, mal riusciti, sforzi dei governi giapponesi per riattizzare il fuoco della crescita, risultanti in diverse politiche di *stop and go* e in una crescita abnorme del debito pubblico, mentre in diversi anni i capitali giapponesi in fuga contribuivano a finanziare la ripresa ed espansione della *new economy* americana. Nel contempo, mentre la sfida giapponese all'egemonia americana andava via via impallidendo, iniziava ad annunciarsi la sfida cinese.

All'economia cinese ho dedicato, in modo intermittente, lunghi periodi di studio. Nel 1982 sono stato invitato con una delegazione di studiosi italiani a visitare la Cina. Avemmo una serie di incontri con importanti politici ed economisti cinesi e potemmo visitare alcune tra le principali città cinesi, oltre a diverse fabbriche e comuni agricole nelle zone rurali. Le riforme economiche di Deng Xiaoping erano iniziate nel 1978 e stavano espandendosi nei primi anni 1980. Tre aspetti mi colpirono in modo particolare. Il primo è il fatto che in quel periodo i politici e gli esperti cinesi volessero essenzialmente conoscere meglio, e in parte imitare, il modello ungherese. L'Ungheria aveva in quegli anni in parte modificato e attenuato il rigido modello sovietico di pianificazione e sviluppo e aperto qualche limitato spazio al mercato per piccole attività e nella produzione agricola. Come è noto la Cina ha superato poi di molto il modello ungherese cercando progressivamente una complessa commistione tra piano e mercato e tra proprietà pubblica e privata dei mezzi di produzione. Il secondo aspetto che mi colpì profondamente, rispetto a ciò che si leggeva allora nella letteratura specializzata sull'economia cinese, fu l'evidenza del grande contrasto tra le condizioni medie di vita e di lavoro di chi risiedeva nelle grandi città costiere, chi vi abitava illegalmente (soprattutto migranti interni dalle zone rurali a quelle urbane sulla costa senza una sorta di passaporto interno), chi viveva nelle zone rurali più vicine ai grandi centri abitati, e chi viveva nelle zone rurali più interne del paese. Il terzo aspetto fu un'esperienza avuta nei pressi di una comune agricola nelle zone rurali interne, dove la povertà era ancora molto elevata. Si stava costruendo una strada ai bordi di un fiume. Vi era una piccola scarpata che dava sul greto del corso d'acqua. Un gruppo di lavoratori stava costruendo la massicciata della strada prelevando ciottoli e sabbia sul greto del fiume, risalendo a piedi la scarpata e depositando il pietrisco più in alto dove si stava costruendo la strada. Ora, la cosa che più mi colpì fu la mancanza pressoché assoluta di attrezzi e aiuti meccanici tranne che per qualche pala e un certo numero di ceste da riempire. Niente macchine per il movimento di terra, ma neppure semplici carriole. Il lavoro era lavoro nudo, fatto con l'incessante fatica di uomini e donne sotto il torrido sole del Sud della Cina: era in sostanza accumulazione originaria di capitale. Un lavoro che con i mezzi moderni dell'epoca avrebbe potuto essere fatto da pochi uomini in pochi giorni richiedeva invece l'enorme fatica di centinaia di uomini per diverse settimane. Ciò mi ha fatto riflettere sui complessi rapporti tra lavoro diretto e capitale fisico e sui riflessi di questi su produttività e produzione totale. Data l'enorme popolazione della Cina era perciò necessario, per dotare di beni di investimento adeguati tutti i lavoratori, sostenere un ritmo di crescita degli investimenti straordinariamente elevato per lunghi periodi, ed è ciò che è avvenuto dalla fine degli anni 1970 a oggi. Il tasso d'investimento, cioè il rapporto tra investimenti lordi e il PIL, è stato in questo lungo periodo enorme, oltre il doppio rispetto ai tassi degli Stati Uniti e delle maggiori economie europee. Ciò ha tuttavia comportato una drastica compressione, anno per anno, della propensione media al consumo, cioè del rapporto tra consumi e PIL, ma l'alto tasso di crescita degli investimenti ha portato ad un *elevato tasso di crescita* del PIL e degli stessi

consumi, aiutando a mantenere il consenso della maggioranza della popolazione sulla politica economica del governo. Nei successivi quattro decenni ho continuato a studiare la rapida ascesa dell'economia cinese. In alcuni lavori (Valli, 2013b; Valli e Saccone, 2009; 2015) e nel mio libro *The Economic Rise of China and India* (2015), tentai di dare una interpretazione parzialmente nuova dello sviluppo economico cinese dopo le riforme economiche di Deng. Definii la Cina attuale come *l'economia del triplo mix*, un mix di piano e di mercato, di proprietà pubblica e privata dei mezzi di produzione, di decisioni economiche centralizzate e decentralizzate. Dopo il 1978 l'economia è progressivamente scivolata verso più mercato, più proprietà privata, più decentralizzazione – da Pechino alle province e alle imprese –, ma è stato un processo tutt'altro che continuo e unilineare. Inoltre i leader del Partito Comunista Cinese (PCC) hanno continuato a mantenere un saldo controllo diretto e indiretto sull'economia, utilizzando una complessa varietà di strumenti. Essi hanno conservato forme di pianificazione e lo stretto controllo della banca centrale, di molte banche pubbliche, delle imprese statali operanti nei settori strategici dell'economia, delle borse valori, della moneta nazionale e dei movimenti di capitale. Essi hanno poi limitato le possibilità di auto-finanziarsi, attraverso imposte locali, da parte delle province e delle città, del resto già sottoposte alla supervisione dai dirigenti locali del PCC. Essi hanno infine esercitato svariate forme di controlli e di censura sui mass-media, su internet, sui big data, oltre che diverse limitazioni sui diritti civili e una severa lotta contro la corruzione e le iniziative di importanti imprenditori privati che cercassero di muoversi in aperto contrasto con le direttive dello stato-partito.

Un elemento centrale della mia interpretazione dell'economia cinese dopo il 1978 è uno strumento analitico da me introdotto per lo studio dell'economia americana, di altri paesi industrializzati dell'Occidente e in parte del Giappone, e cioè il concetto del *modello fordista di sviluppo*. Esso sostanzialmente deriva dalla parte macroeconomica del concetto di "Fordismo" introdotto negli anni 1930 da Antonio Gramsci per analizzare la società e l'economia americana, caratterizzata da grandi imprese industriali, quali il gruppo automobilistico Ford. Quest'ultimo operava soprattutto dal 1908 in poi con grandi linee di produzione, una forte divisione del lavoro, tecniche tayloristiche e una elevata produttività del lavoro favorita dalle enormi economie di scala e da incessanti innovazioni tecnologiche. Il rovescio della medaglia era una forte alienazione, parcellizzazione, monotonia e intensità del lavoro, compensata dal 1914 con un forte aumento dei salari e una riduzione degli orari di lavoro, organizzato tuttavia su tre turni, invece che su due turni come in precedenza. Il grande aumento della produttività consentiva di accrescere i salari mantenendo profitti e investimenti assai elevati. Il mio approccio aveva anche qualche punto di contatto col modello Verdoorn-Kaldor, che dà una grande importanza alle economie di scala e all'associazione positiva tra produzione e produttività del lavoro. Un'economia grande e rapidamente crescente, quali gli USA negli anni 1910 e 1920, e negli anni 1950 e 1960 diverse economie europee, il Giappone, ancora in parte gli USA, nonché la Cina dal 1978 in poi, hanno avuto grandi economie di scala, di rete e di scopo e perciò alti tassi di crescita della produttività del lavoro. Tutto ciò poté essere utilizzato per aumentare rapidamente gli investimenti, l'occupazione e i salari unitari e quindi il monte-salari, e al contempo ridurre i prezzi dei beni prodotti dai settori fordisti. Ne derivò una rapida crescita dei consumi, delle esportazioni e dei nuovi investimenti e, di conseguenza della domanda aggregata, del PIL reale, della produttività, e così via. Mentre però negli Stati Uniti degli anni 1910 e 1920 il settore fordista centrale era quello dell'industria automobilistica, che aveva trascinato con sé la crescita di acciaio, petrolio, costruzione di strade, e così via, in Cina negli anni 1980 i settori fordisti trainanti furono quelli degli elettrodomestici, della chimica e

dell'acciaio; negli anni 1990 i comparti legati alla informatica e alla comunicazione, ai cantieri navali, etc.; finalmente, negli anni 2000, le automobili, ma anche i telefonini e internet, i treni veloci, le attività aereo-spaziali, le tecnologie verdi, come i pannelli solari, gli impianti eolici o le batterie per i mezzi di trasporto, e tutti i settori associati.

In Cina il modello di sviluppo fordista fu inizialmente favorito dalle riforme agricole radicali del 1978-79 che contribuirono fortemente ad aumentare la produttività agricola. Una parte rilevante del surplus agricolo fu infatti utilizzato per finanziare una rapida e sempre più estesa industrializzazione del paese. Vi furono, già dagli anni 1980, tassi d'investimento e di risparmio molto elevati, con abbondanti capitali conferiti dallo stato centrale e dalle banche pubbliche alle grandi imprese statali e dai governi locali a imprese manifatturiere delle città e dei villaggi (TVE: *township and village enterprises*). Vi furono anche crescenti investimenti dalla finanza-ombra a favore di attività produttive di fatto private, anche se allora non potevano figurare come tali, e un sostanzioso volume di capitali provenienti da multinazionali estere attratte ad investire nelle ZES (zone economiche speciali) allora localizzate soprattutto nelle zone costiere del paese.

All'inizio, negli anni 1980 e 1990, nei settori moderni la Cina aveva principalmente acquistato, o imitato, o adattato, tecnologie straniere più avanzate. Nel frattempo, tuttavia, la Cina aveva aumentato progressivamente il livello di conoscenza tramite il continuo aumento in quantità e qualità dei livelli di istruzione, la grande espansione delle spese in R&S in % del PIL (passate dallo 0,6% del 1990 al 2,4% del 2020), la crescita del *know-how* acquisito dai lavoratori e esperti cinesi nelle più moderne imprese cinesi o nelle *joint ventures* con multinazionali estere operanti nelle ZES. Negli anni 2000 la Cina ha così fortemente ridotto il suo distacco tecnologico dagli Stati Uniti e dagli altri paesi economicamente avanzati. In alcuni comparti produttivi come quelli delle batterie e vetture elettriche, pannelli solari, cellulari, imprese basate su internet, etc., la Cina ha raggiunto la sezione superiore della frontiera tecnologica, superando per alcuni prodotti o servizi, gli stessi Stati Uniti. Imprese cinesi private, ma spesso legate ai poteri pubblici nazionali o locali, hanno anche acquisito il controllo di compagnie straniere, o loro divisioni, ad alta o media tecnologia, quali la Volvo, la Pirelli, la divisione PC della IBM, la divisione telefoni mobili della Motorola, e così via. Tuttavia, lo sviluppo economico cinese straordinariamente rapido dal 1978 a oggi, solo in parte scalfito dalle conseguenze della Grande Recessione del 2008-09 e dalla pandemia del 2020-21, è stato accompagnato da alcune debolezze o incrinature di fondo. Le principali incrinature sono il forte aumento delle diseguaglianze economiche favorito dall'allargamento degli spazi di mercato e della legalizzazione della proprietà privata per le imprese e gli immobili, solo in parte temperato, negli anni recenti, da politiche di riequilibrio; le tensioni etniche e religiose, emerse soprattutto in Tibet e nello Xinjiang e duramente represses dalle autorità cinesi; il grande aumento dell'inquinamento dell'aria, dell'acqua e del suolo, solo in parte fronteggiato dalle politiche per l'ambiente dell'ultimo quindicennio; i crescenti problemi associati al grande indebitamento delle imprese e alla instabilità finanziaria, per ora controllati, se pure con qualche affanno, dalle autorità finanziarie; i problemi legati al ritardo economico di molte zone interne e agli svantaggi economici e sociali dei "migranti illegali interni" nelle grandi città; e, infine, i ripetuti disordini in Hong Kong e le forti spinte nazionalistiche emergenti nel paese.

Negli anni 1980 e nei decenni successivi si è accresciuto il mio interesse e l'ampiezza dei miei studi relativi alle altre maggiori economie asiatiche: India, Indonesia e Corea del Sud.

L'India, per la sua enorme popolazione, seconda nel mondo solo a quella della Cina, era destinata a diventare un'economia gigante man mano che fosse riuscita ad accrescere il suo PIL

pro capite. Va tuttavia ricordato che mentre alla fine degli anni 1970 l'India aveva un PIL pro capite un poco più alto della Cina, negli anni 1980 la Cina aveva rapidamente sorpassato l'India e da allora e fino al 2016-2017 il divario economico tra le due grandi potenze asiatiche era continuamente aumentato.

Quali erano le ragioni di tassi di crescita così divergenti negli anni 1978-2017? Le cause sono molteplici e complesse, ma probabilmente la ragione principale è stata la persistenza di grandi divisioni tra caste e tra gruppi etnici, linguistici e religiosi nella società indiana, mentre in Cina vi è una maggiore compattezza per circa due terzi della popolazione. Nell'economia indiana le suddette divisioni e una politica economica distorta, o comunque poco attenta alla coesione sociale, hanno contribuito a determinare un grande dualismo tra *l'economia formale* e quella *informale*.

Nell'economia formale le regole sono rigide e pesanti, ma in genere la produttività del lavoro, i salari, la stabilità del lavoro e i contributi sociali sono molto più alti. Nell'economia informale, che interessa in India circa l'85% dell'occupazione totale, la produttività, i salari, o i redditi per i lavoratori autonomi, sono in genere bassi e i lavori e i benefici sociali sono precari. Di conseguenza il dualismo domina anche la società. Le opportunità di raggiungere alti livelli di istruzione, e quindi possibili lavori buoni e meglio pagati, maggiori redditi e maggiori consumi, sono in gran parte riservate a chi appartiene a famiglie con membri operanti nel settore formale dell'economia. La possibilità di profittare dei vantaggi del modello fordista di sviluppo è riservata a meno di un quinto della popolazione, mentre in Cina riguarda più di metà della popolazione. Inoltre, mentre per alcuni settori quali l'acciaio, il software, il farmaceutico, le automobili, l'India ha ottenuto buoni risultati sia dal punto di vista produttivo che da quello tecnologico, il progresso tecnologico complessivo è stato ostacolato dalla bassa spesa in R&S, che in percentuale del PIL ha ristagnato per lungo periodo intorno allo 0,6%, e dal fatto che il sistema formativo rispecchi il dualismo economico.

Esso è bipolare: ha punte di eccellenza, ma anche una larga sezione di analfabeti o di persone con qualità di formazione assai bassa. Tuttavia, a partire dal 2014 in India il tasso di crescita del PIL reale è stato mediamente maggiore di quello cinese, sebbene il tasso di crescita del PIL pro capite sia stato leggermente inferiore, poiché la popolazione cresceva in India più che in Cina. Ma naturalmente il PIL è un indicatore incompleto e spesso fuorviante. Al presente si può comunque affermare che l'India ha attualmente meno reddito pro capite della Cina, meno industria, assai maggiori livelli di povertà, ma meno elevati indicatori di disuguaglianza economica, più democrazia, minore inquinamento e popolazione mediamente meno vecchia di quella cinese.

La Corea del Sud e l'Indonesia sono le altre due maggiori economie dell'Asia che ho studiato con profondo e crescente interesse a partire dagli anni 1980. Il caso della Corea del Sud ha sempre incuriosito e attratto la mia attenzione. Come era stato possibile che un paese molto povero, uscito con tremende conseguenze economiche dalla sanguinosa guerra Coreana del 1950-53, fosse stato capace di produrre più di mezzo secolo di rapida crescita economica, temporaneamente interrotta solo dalla severa crisi finanziaria dell'Est Asia del 1997-98 e solo parzialmente dalla grande recessione del 2008-09 e dalla recente crisi legata alla pandemia? Come era stato possibile che un paese di medie dimensioni, con una popolazione nettamente inferiore a quella italiana, fosse stato in grado di diventare un forte concorrente mondiale in settori a media e alta tecnologia, quali le automobili, le navi, i PC, i telefoni mobili, mentre riusciva a passare da una dittatura spesso brutale a una stabile democrazia?

Dopo molteplici scambi e workshop con noti economisti sud-coreani quali Moon Woosik e Kim Joon-Kyung e discussioni illuminanti avute a Berkeley con Irma Adelman, la principale ispiratrice della strategia economica della Corea del Sud in una parte degli anni 1960 e 1970, ho tentato di rispondere a questi interrogativi nel mio volume *The Economic Rise of Asia: Japan, Indonesia and South Korea* (2017a).

La mia tesi principale è che il grande successo economico della Corea del Sud è principalmente dovuto a cinque elementi: a) la politica attiva favorevole allo sviluppo del governo, che sostenne con forza il rapido processo di industrializzazione, la rapida crescita della conoscenza e l'espansione delle esportazioni, pur mantenendo per lungo tempo una certa protezione dei settori chiave per lo sviluppo; b) gli alti tassi di investimento e di risparmio; c) l'alta propensione dei maggiori gruppi a investire in ricerca, in nuove macchine e nuovi prodotti dapprima con processi di acquisto o imitazione delle tecnologie estere, poi anche con innovazioni autonome; d) il parziale utilizzo di forme di sviluppo fordiste-toyotiste soprattutto a partire dal 1987; e) la quasi feroce determinazione di molte famiglie coreane nel tentare di espandere le opportunità di trovare un buon lavoro per i propri figli per mezzo di lunghi e intensi studi a scuola e nelle università. Non è un caso se la Corea del Sud è diventata uno dei paesi che spende di più nell'istruzione pubblica e privata, che ha raggiunto un livello elevato di laureati sulla popolazione giovane e anche un alto livello nei test OCSE-PISA per la qualità dell'istruzione dei quindicenni. Nel 2019 la Corea del Sud spendeva inoltre in R&S in percentuale del PIL il 4,6%, più di ogni altro paese del mondo eccetto Israele e oltre tre volte il livello dell'Italia. Il paese asiatico ha in tal modo raggiunto livelli tra i più elevati del mondo per quantità e qualità di istruzione della propria forza lavoro e per processi di apprendimento attraverso l'esperienza lavorativa (*learning by doing*) in diverse attività economiche ad alta tecnologia.

Nei recenti decenni anche l'Indonesia ha raggiunto la democrazia e un ritmo di sviluppo economico relativamente buono, ma i suoi investimenti in istruzione, in R&S e in infrastrutture sono stati limitati e in diversi settori minerari o manifatturieri le maggiori compagnie sono controllate da multinazionali estere. Tuttavia, la grande e crescente popolazione (oltre 276 milioni di abitanti con un tasso di crescita annuo intorno all'1,1%) e l'estensione del mercato domestico conducono a elevate e crescenti economie di scala e di rete, sebbene le disuguaglianze economiche e sociali e i tassi di disoccupazione siano maggiori che in Corea del Sud e in Giappone, mentre i livelli di istruzione e il welfare siano assai inferiori agli altri due paesi asiatici.

Come già accennato, nel 1970-71 avevo cominciato a insegnare all'Università di Padova il primo corso di "Sistemi economici comparati" in Italia, dopo decenni dall'apparizione di corsi del genere nel Regno Unito, negli Stati Uniti e in diversi altri paesi. Per diversi anni corsi analoghi iniziarono a essere attivati in varie università italiane e molti economisti iniziarono a occuparsi di tali temi. Nel 1984 a Firenze decidemmo di fondare l'AISSC (l'Associazione italiana per lo studio dei sistemi economici comparati) e nel 1989-90, assieme a molti studiosi stranieri, decidemmo di fondare l'EACES (The European Association for Comparative Economic Studies). Di entrambe le Associazioni fui il primo presidente. Le due Associazioni, insieme a quelle di diversi altri paesi, hanno organizzato due conferenze mondiali in "Comparative Economics", nel 2015 a Roma e nel 2017 a San Pietroburgo, ciascuna delle quali ha raccolto oltre 800 studiosi di tutto il mondo.

Negli anni 1980, in Europa, gli studi economici comparativi erano dominati dal confronto tra sistemi, i sistemi capitalisti e quelli socialisti, ma la caduta del muro di Berlino nel 1989,

l'inizio della transizione nell'Europa dell'Est, la dissoluzione dell'Unione Sovietica, le riforme economiche e l'ascesa della Cina avevano profondamente modificato i termini del problema, aprendo la strada a numerose ricerche sulla "economia della transizione". Insieme ad altri colleghi abbiamo inoltre incoraggiato il passaggio ad un approccio più ampio, da me seguito anche in precedenza, e cioè l'uso del metodo comparativo per esplorare sia a livello macroeconomico, sia a livello settoriale e microeconomico, le maggiori similarità e differenze esistenti tra paesi o aree, e il loro impatto sulle traiettorie di sviluppo economico, tenendo conto delle varietà delle istituzioni economiche, delle politiche adottate e delle condizioni storiche e geo-politiche prevalenti. Negli anni recenti gli studi di "sistemi economici comparati" si sono il più delle volte trasformati in "studi economici comparati", e in particolare in studi di "sviluppo economico comparato", dove esperti del settore ed economisti generali hanno cercato di indagare le ragioni economiche, culturali e istituzionali per cui intere economie, o regioni, o imprese, prosperano, mentre altre declinano.

Negli anni recenti ho in particolare accentuato il mio interesse per lo studio delle economie emergenti (Balcet e Valli, 2012a e 2012b), contribuendo a fondare con Mario Deaglio e Giovanni Balcet, l'Osservatorio sulle Economie Emergenti-Torino (OEET), che opera dal 2014 nell'analisi e nella diffusione dei prodotti della ricerca sulle principali economie emergenti del mondo, Cina e India incluse.

5. La centralità del lavoro

In ogni processo di sviluppo economico è centrale il ruolo del lavoro. A partire dalla fine degli anni 1960 ho studiato vari problemi di economia e politica del lavoro, relazioni industriali e politiche macro-economiche. Nel già citato *Programmazione e sindacati in Italia* (1970b) e nel saggio "Industrial Conflicts and Trade Unions in the 1970s: The Italian Case" (1981c), pubblicato in un volume a cura di Ezio Tarantelli e Gerhard Willke, mi sono occupato del comportamento dei sindacati e delle relazioni industriali in Italia e dei loro riflessi sull'economia.

Un altro tema particolarmente importante è dato dalle relazioni tra investimento e occupazione. L'analisi empirica su molti paesi mostra che, nel lungo periodo, l'occupazione totale ha una buona performance se il tasso di crescita degli investimenti in termini reali è sufficientemente elevato. Vi sono tuttavia due tipi di investimento: gli investimenti *intensivi* e gli investimenti *estensivi*. I primi (ad esempio, l'acquisto di macchine più moderne e robot che hanno bisogno di meno addetti per un dato livello produttivo) mirano ad accrescere la produttività, ma non necessariamente i livelli di produzione e di occupazione. Molti investimenti intensivi sono infatti *labor saving*, cioè risparmiatori di lavoro: nel breve periodo essi contribuiscono a mantenere o accrescere la competitività interna o internazionale della produzione e le esportazioni nette, ma se non accompagnati da importanti investimenti estensivi, essi possono ridurre l'occupazione, i processi di *learning by doing* e i consumi, e quindi creare seri problemi economici e sociali. I secondi, gli investimenti estensivi, sono invece di norma associati ad un aumento della capacità produttiva (nuovi impianti o nuovi stabilimenti) e quindi contribuiscono ad aumentare il prodotto e l'occupazione. Di conseguenza, una saggia politica economica governativa dovrebbe sostenere soprattutto gli investimenti estensivi (quelli intensivi vengono in genere fatti autonomamente dai produttori per poter resistere alla concorrenza), stimolando in particolare la diversificazione produttiva

verso nuovi prodotti o verso prodotti di qualità più elevata dove la domanda tende a crescere maggiormente rispetto a quella dei prodotti tradizionali. Questo è stato fatto estensivamente in Giappone negli anni 1950-89 e nella Corea del Sud dagli anni 1960, molto meno nell'Europa del Sud, Italia inclusa. Ad esempio in Sud Corea negli anni 1970-2000 la Samsung, investendo massicciamente in R&S, ampliò la propria produzione dai semplici elettrodomestici alla microelettronica (PC, chips, telefoni mobili, etc.), mentre le nostre grandi imprese di elettrodomestici si limitavano a continuare le produzioni tradizionali in mercati ormai maturi e pressoché stagnanti. Va sottolineato, tuttavia, che in un paese l'introduzione di nuovi prodotti, o l'innalzamento della loro qualità, richiede anche una forte crescita generale della conoscenza, e quindi dei livelli formativi, della spesa per R&S e delle infrastrutture digitali, e perciò è necessario un grande impegno sia da parte del governo che delle imprese e, per la formazione, anche delle famiglie. L'impegno delle famiglie nella costruzione del capitale umano dei propri figli è tuttavia forzatamente diseguale se esistono grandi diseguaglianze nella distribuzione del reddito e della ricchezza. È compito quindi dello stato ridurre tali diseguaglianze e inoltre contribuire, col tempo pieno nelle scuole e con una massiccia dotazione di borse di studio e assegni di ricerca, alla continuazione degli studi per gli studenti provenienti dalle famiglie povere.

Nei miei studi sui problemi del lavoro (Valli, 1970b; 1981c; 1988; 1989; 1996; 1998a; 1999b) ho contribuito a introdurre l'uso, dall'inizio degli anni 1970, del concetto di *tasso d'occupazione* e successivamente di un nuovo tipo di *sistema modulare di tempi di lavoro*, che ho chiamato le *fasce d'orario*. Il tasso d'occupazione, definito come la percentuale dell'occupazione totale rispetto alla popolazione totale o rispetto alla popolazione in età lavorativa è un indicatore complementare, e per certi aspetti superiore, rispetto al più utilizzato concetto di tasso di disoccupazione. Quest'ultimo non tiene conto in modo adeguato dell'esistenza della "disoccupazione scoraggiata", cioè di persone che vorrebbero lavorare, ma che abbandonano la ricerca attiva di un posto di lavoro dopo alcuni falliti tentativi di trovarlo, e perciò spariscono dalle statistiche della forza di lavoro e della disoccupazione. Quanto alle *fasce d'orario* si tratta di un nuovo concetto, un sistema modulare di tempi di lavoro, che ho presentato in vari articoli e convegni e in un libro da me curato (*Tempo di lavoro ed occupazione: il caso italiano*, 1988). Esso consiste fondamentalmente nel tentativo di modulare il tempo di lavoro, non solo in base alle scelte delle imprese, o di rigidi contratti collettivi, ma anche sulla base delle preferenze dei singoli lavoratori secondo il loro ciclo vitale, le esigenze familiari, le condizioni di salute, le necessità di aggiornamento delle competenze, etc. Ho quindi elaborato una proposta generale che ha anticipato alcuni aspetti delle riforme sul tempo del lavoro introdotte in alcuni paesi del Nord Europa e in Nuova Zelanda. La mia proposta potrebbe ridurre il paradosso, prevalente anche nei paesi ricchi, della coesistenza di persone con un lungo, estenuante peso del lavoro per diversi decenni della vita lavorativa e molte persone senza alcun lavoro o con lavori precari, casuali, normalmente mal pagati e spesso miseri o sporchi. Le prime vivono per il lavoro in luogo di lavorare per vivere; le seconde soffrono per la mancanza di opportunità di lavoro e dei relativi redditi. Gli economisti e gli altri scienziati sociali hanno discusso largamente sulla equità nella distribuzione dei redditi, ma non abbastanza sulla *equità nei tempi di lavoro*, con le sue profonde implicazioni su occupazione, disparità nei redditi, problemi di genere, tempo libero, dignità delle persone e qualità della vita.

Nel 1930 John Maynard Keynes nel suo celebre discorso *Prospettive economiche per i nostri nipoti* affermò che in circa un secolo (nel 2030) l'incessante accumulazione di capitale e il cambiamento tecnologico, la legge dell'interesse composto e la crescita economica avrebbero

potuto moltiplicare per otto lo standard di vita dei paesi in crescita in modo tale che “nel lungo periodo l’umanità risolverà il problema economico [...] e che distribuendo il più largamente possibile il lavoro che ancora occorrerebbe fare [...] sarebbe sufficiente che ciascuno lavori per turni di tre ore al giorno o di quindici ore alla settimana [...]”. Sfortunatamente la sua visione si è dimostrata utopistica e la realtà si è dimostrata peggiore e ben più complessa. Sebbene dal 1930 al 2021 la crescita economica realizzata nei paesi industrializzati ed emergenti sia stata perfino superiore alle previsioni di Keynes, il problema economico è ben lungi dall’essere superato e l’occupazione, il tempo di lavoro, il reddito e la ricchezza sono distribuiti in modo molto diseguale sia all’interno dei paesi che tra i paesi. Keynes aveva fortemente sottovalutato tre fenomeni. Innanzitutto vi è il fatto che il progresso tecnologico, mentre favorisce la crescita dei consumi di beni e servizi, permettendo di soddisfare vecchi bisogni, continua a creare nuovi beni e servizi aumentando drammaticamente il numero dei bisogni, cosicché il problema economico è lungi dall’essere risolto. *Gli sviluppi economici e tecnologici fanno sì che vecchi sogni diventino nuovi bisogni.* Ad esempio, agli inizi del secolo XIX essere in grado di viaggiare su terra più velocemente che su un cavallo, o di volare su un aereo, o di comunicare a voce a grande distanza, o di avere la possibilità di individuare e vincere un cancro, era un sogno; ora tutto questo è diventato possibile, ed è diventato un bisogno, ma un bisogno con un costo. Per questo così tante persone nel mondo sono disposte a lavorare lunghe e stancanti ore in modo da poter pagare per questi nuovi bisogni, oltre che per quelli di base, e se essi non riescono a trovare un buon lavoro o abbastanza denaro per acquistare tali beni o servizi giungono a sentirsi miseri ed emarginati. Ma vi è un secondo fenomeno, forse addirittura peggiore. Mentre Keynes immaginava che intorno al 2030 il problema economico (cioè quello della scarsità di mezzi rispetto ai fini) si sarebbe risolto e di conseguenza si sarebbe pensato “[...] che l’amore dei soldi è detestabile [...] e che si riprenderà a valutare più i fini che i mezzi e preferire il buono all’utile ...]”, la tendenza attuale è invece quella di una crescente dominanza delle grandi ricchezze e del desiderio di ricchezza in gran parte del mondo. Secondo il WID (World Inequality Data Base) del 2021, nel 1980 negli Stati Uniti l’1% più ricco della popolazione controllava il 10,5 % del reddito lordo del paese, mentre nel 2019 la sua percentuale era salita al 18,8%. Al contrario la percentuale del 50% dei redditi più bassi scendeva dal 19,1% al 13,3%. In termini di ricchezza netta la situazione era ancora peggiore: l’1% più ricco saliva dal 22,9% della ricchezza del 1980 al 34,9% del 2019, mentre il 50% inferiore scendeva dal 33,6% al 27,8%. Vi è stata, negli ultimi quattro decenni, una sorta di *legge dell’avidità crescente*, con molti insaziabili miliardari, anche in paesi come Cina e Russia, e top manager che giungono a superare di oltre 500 volte i redditi medi degli occupati delle imprese che dirigono. Un terzo fenomeno, quello della *disoccupazione tecnologica*, già preoccupava Keynes nel suo discorso del 1930, ma egli lo considerava un fenomeno temporaneo, risolto nel lungo periodo da una saggia suddivisione tra i lavoratori dei tempi di lavoro. Lavorando meno si poteva lavorare tutti. La situazione è invece ora, a solo nove anni di distanza dal 2030, molto peggiore di quanto fosse stato previsto per quell’anno da Keynes. I progressi nella ICT, nella intelligenza artificiale, nella robotica, nei big data, etc. non solo stanno penetrando rapidamente nell’industria, ma anche in molti servizi e perfino nelle attività agricole, riducendo in diversi paesi, il numero di occupati con lavori ben remunerati. Tali progressi spingono altresì a utilizzare molti addetti per lavori semplici, ma precari e sottopagati (si pensi, ad esempio ai rider per le consegne a domicilio o agli addetti alla logistica da parte di Amazon o di altre organizzazioni di e-commerce).

Dalla fine degli anni 1970 al 2007 la rapida de-industrializzazione di molti paesi occidentali e la crescente globalizzazione hanno contribuito, insieme alle successive crisi, a peggiorare il problema. Il passaggio da lavori relativamente stabili e ben pagati in settori manifatturieri con forte presenza dei sindacati operai, o in settori terziari strutturati, a forme di lavoro più precarie e mal pagate ha fortemente contribuito ad ampliare le diseguaglianze salariali, dei redditi e della ricchezza. Esso ha inoltre gradualmente peggiorato la posizione economica e sociale dei ceti medi aprendo la strada all'attrazione esercitata da leader e movimenti populistici.

Un sistema modulare degli orari di lavoro, come la mia proposta delle *fasce d'orario*, potrebbe inoltre contribuire a risolvere, o fortemente attenuare, due gravi problemi che si presentano con forza crescente in diverse economie di vecchia industrializzazione sottoposte alla pressione crescente della de-industrializzazione e della concorrenza dei paesi emergenti a più basso costo del lavoro. Tali problemi sono, in non pochi paesi, da una parte l'elevata disoccupazione giovanile e dei cinquantenni o sessantenni e dall'altra la rigidità dell'accesso alla pensione e il peso rapidamente crescente dei sistemi pensionistici pubblici sui conti dello Stato e quindi sulle generazioni future. Un sistema modulare di tempo di lavoro potrebbe riguardare in modo significativo un periodo di ingresso al lavoro, in cui i giovani potrebbero scegliere di far esperienza sul lavoro con orari e stipendi ridotti, ma avrebbero più opportunità di occupazione e più tempo da dedicare a ulteriori studi o interessi o alla cura dei figli piccoli, avendo poi la possibilità di innalzare il proprio orario di lavoro, e correlativamente la propria paga, nell'ambito dei posti a orari via via più elevati disponibili nell'ambito di una programmazione annuale dei tempi di lavoro tra l'azienda e i sindacati d'azienda o di zona. A loro volta gli ultra cinquantenni in età lavorativa potrebbero optare su una graduale riduzione del proprio tempo di lavoro in ragione, ad esempio delle loro condizioni di salute, o degli impegni famigliari di cura verso i loro genitori, o della gravosità del loro lavoro, o per coltivare altri interessi personali. Tutto ciò contribuirebbe a far salire nettamente il numero totale di occupati. Per ridurre lo svantaggio di retribuzioni lorde più basse nei periodi in cui si fossero scelti orari di lavoro ridotti, si potrebbero introdurre imposte sui redditi personali più contenute per i redditi bassi e poi più progressive di quelle attuali per i redditi elevati e oneri sociali progressivi e non proporzionali rispetto all'ammontare delle retribuzioni. In tal modo i lavoratori con orari e retribuzioni lorde più basse avrebbero imposte sui redditi e oneri sociali assai contenuti e quindi salari netti più decenti. I problemi della rigidità nell'età di accesso alla pensione e del forte e crescente peso della spesa pensionistica pubblica potrebbero essere anch'essi fortemente attenuati con l'introduzione di un sistema modulare di tempi di lavoro, accompagnato da quote di oneri sociali a carico dei lavoratori ad aliquote progressive. L'età di accesso alla pensione potrebbe essere lasciata flessibile secondo le esigenze dei singoli a partire da una soglia minima intorno ai 62 anni. L'importo della pensione potrebbe essere calcolato sulla base di un metodo contributivo corretto da due limiti: un limite inferiore, per erogare pensioni minime decenti, e un limite superiore per cui l'eccesso di oneri sociali pagati sugli stipendi più elevati potrebbe essere in parte utilizzato come contributo solidale per sostenere le pensioni di chi avesse pagato oneri sociali inferiori su salari bassi o per periodi inferiori e in parte per ridurre il peso complessivo del sistema pensionistico sul bilancio dello stato.

6. L'importanza dell'ambiente

Negli anni 1950 e 1960 nei paesi industrializzati dell'Ovest e dell'Est lo sviluppo economico e la crescita selvaggia e impetuosa delle fabbriche e delle città procedevano senza alcun riguardo per l'ambiente. L'aria e l'acqua e il suolo erano sempre più corrotti, inquinati e contaminati. La cementificazione imperava. Politici, economisti, ingegneri e agricoltori si curavano ben poco del degrado ambientale. In Italia solo poche persone, tra cui alcuni economisti e giornalisti e gli esperti del Club di Roma, ne scrivevano. I documenti di politica economica e della programmazione ignoravano del tutto il fenomeno o lo accennavano in poche righe. Solo negli anni 1970 col dibattito innescato dai *Limiti dello sviluppo*, il rapporto del MIT commissionato dal Club di Roma (Meadows et al., 1972), si è cominciato a prendere coscienza che quel tipo di sviluppo economico allora imperante, incurante dell'ambiente e dei limiti che la disponibilità delle risorse naturali (petrolio compreso) imponevano alla crescita economica e demografica, era insostenibile. Si diffondevano i movimenti ambientalisti. Il *Rapporto Brundtland* (WCED, 1987) introduceva il concetto di *sviluppo sostenibile* e da allora organizzazioni internazionali e diversi governi nazionali hanno intensificato la lotta all'inquinamento, con risultati gradualmente crescenti, ma del tutto insufficienti rispetto al rapido montare dell'emergenza ambientale a livello globale.

Nei miei scritti degli anni 1970 poco ho scritto dell'ambiente: solo dei rapidi cenni. Nei decenni successivi, me ne sono occupato un po' di più nei miei scritti di politica economica e di sviluppo comparato e nell'insegnamento universitario. In una sezione di un mio saggio (2002a) pubblicato su un volume curato da Fausto, Jossa e Panico ho presentato delle idee, già da me elaborate dagli anni 1980, su di un innovativo *sistema modulare di mobilità urbana* che avrebbe potuto ridurre allo stesso tempo l'inquinamento e la congestione nei grandi centri urbani. Altri aspetti di politica ambientale sono nel saggio "Le vie dello sviluppo" (2014b), pubblicato nel volume *Economia e società nella crisi: il ruolo dell'Europa*, nei miei manuali di Politica economica e nei libri sulle economie degli USA (2010b; 2018), della Cina e dell'India (2015).

7. Stati Uniti, l'Europa disunita e l'Italia

Negli anni 2000 ho ripreso a interessarmi dei problemi dell'economia americana, di quella italiana e della necessaria, ma impervia, costruzione dell'Unione Europea. Sull'economia americana, dopo il già citato volume del 1978 e alcuni saggi, ho pubblicato un volume in lingua italiana, *L'economia americana da Roosevelt a Obama* (2010b), poi ampliato e aggiornato in una nuova edizione inglese *The American Economy from Roosevelt to Trump* (2018).

Il filo conduttore di tale libro è più netto e tagliente di quello del 1978. In estrema sintesi, vengono distinte tre grandi fasi dal 1870 al 2018. La prima è la fase della *frontiera*, che va fino all'inizio del XX secolo. Gli Stati Uniti godettero dei vantaggi della frontiera all'ovest che permisero di aumentare fortemente sia la popolazione che la produttività, per cui alla fine del XIX secolo divennero la più grande economia del mondo, superando il Regno Unito e poi distanziandolo nettamente per PIL complessivo. La seconda fase, iniziata dal 1908, è la fase in cui prevale il *modello fordista di sviluppo*, basato su grandi e crescenti economie di scala in alcuni settori trainanti dell'industria, quali quello delle automobili. L'ultima fase, iniziata negli anni 1970 con la crisi del modello di sviluppo fordista e il rafforzamento della globalizzazione, è quella del tentativo di costruire e consolidare *un'egemonia economica, finanziaria e*

tecnologica a livello globale, cercando in tal modo di far fronte ad alcune gravi e crescenti debolezze strutturali interne.

A parte il periodo del crollo di Wall Street e della grande depressione degli anni 1930, in cui i meccanismi del modello di sviluppo fordista agirono al contrario, gli Stati Uniti riuscirono a mantenere e poi consolidare la supremazia economica nel mondo, conservando dimensioni economiche più che doppie rispetto a quelle dell'altra grande potenza antagonista del secondo dopoguerra, l'Unione Sovietica, fino all'implosione di quest'ultima tra la fine degli anni 1980 e il 1991. Nel secondo dopoguerra l'egemonia economica americana si consolidò all'interno del blocco occidentale, ma al contempo si manifestarono alcune grandi incrinature nel suo complesso meccanismo economico. Le maggiori incrinature, o debolezze strutturali, erano: la crisi, negli USA e in Europa occidentale, del modello fordista di sviluppo dall'inizio degli anni 1970; il minor tasso di crescita economica rispetto a Giappone e una parte dell'Europa fino al 1973 e rispetto alla Cina e altri paesi emergenti dagli anni 1980; la crescente dipendenza dalle importazioni di materie prime strategiche (anche di petrolio e gas naturale almeno fino al boom delle estrazioni da scisti dal 2005 in poi); il forte aumento tendenziale nelle diseguaglianze nei salari, nei redditi e nella ricchezza dai primi anni 1980; la rapida de-industrializzazione, in parte associata a forme non regolate di globalizzazione, di automazione e di uso dei big data; il deficit strutturale nella bilancia dei pagamenti dai primi anni 1970 che ha condotto, dal 1987 a oggi, all'accumulazione di un enorme stock di debito netto nei confronti del resto del mondo; l'eccessiva finanziarizzazione dell'economia e la conseguente instabilità finanziaria; il grave peggioramento dell'ambiente, etc. Alcuni di questi fenomeni, quali la grande crescita delle diseguaglianze e il netto peggioramento delle condizioni dei ceti medi, hanno contribuito fortemente ad attivare l'ondata populista cavalcata da Trump nelle elezioni presidenziali del 2016 e rintuzzata poi a fatica da Biden in quelle del 2020.

Negli anni 2010 vi è poi stato un fatto nuovo negli equilibri economici mondiali rispetto ai precedenti 120 anni. Per la prima volta, a partire dal 2017, in termini di PIL complessivo, in parità dei poteri d'acquisto, gli Stati Uniti sono stati sorpassati da un altro grande paese: la Cina. Il gigante asiatico non solo ha la più grande popolazione del mondo, ma negli anni recenti ha raggiunto la maggiore dimensione economica nel mondo, il maggior volume di esportazioni di merci e servizi, il maggior numero di addetti alla ricerca e sviluppo, il maggior numero di laureati in materie scientifiche e tecniche, il più grande stock di investimenti reali e il maggior volume di crediti netti verso l'estero. Mentre una parte importante del secolo scorso è stata segnata dal confronto fra Stati Uniti e Unione Sovietica, questo secolo è sempre più segnato dal confronto tra Stati Uniti e Cina. È pur vero che per PIL e consumi pro capite, spesa complessiva per R&S, livello tecnologico complessivo, spesa militare, potere finanziario, gli Stati Uniti hanno ancora una netta superiorità, ma la rincorsa della Cina è impetuosa e sta via via erodendo il margine di vantaggio americano. Anche la Cina ha debolezze strutturali profonde, come le grandi diseguaglianze economiche, sociali e territoriali e tra le famiglie; la scarsa democrazia e la repressione di diversi diritti civili; la forte dipendenza per certi settori dell'industria dalle esportazioni; l'invecchiamento della popolazione, maggiore di quello USA; l'eccessivo inquinamento; il vasto indebitamento di molte imprese, etc.; ma la sua dinamica economica è ancora forte e superiore a quella degli Stati Uniti e dell'Europa, anche negli anni della pandemia.

Alle tribolate vicende dell'Europa, e in particolare dell'Unione Europea, ho dedicato un capitolo nelle diverse edizioni degli anni 1980 e 1990 dei miei manuali di *Politica economica* (1986 e successive edizioni), gran parte del libro *L'Europa e l'economia mondiale* (2002b), un

capitolo di *Politica economica e macroeconomia* (Valli et al., 2010) e diversi saggi (Valli, 2017b; 2017c). Mi limiterò qui a qualche riflessione di fondo.

Che cosa ha contrapposto l'Europa all'emergere della grande potenza americana e adesso a quella della Cina, e nel futuro dell'India?

In Europa vi sono state quasi un secolo di lacerazioni profonde e di guerre sanguinose (i due conflitti mondiali) e poi settant'anni di tentativi di costruire le fondamenta economiche, ma non ancora adeguate basi politiche e sociali, dell'Unione Europea. Vi è stata inoltre la costruzione e poi la decomposizione sia del blocco Sovietico all'Est che della Jugoslavia. L'Europa è rimasta profondamente disunita, nonostante l'importante, ma fragile, costruzione delle Comunità europee e poi dell'Unione Europea, allargatasi negli anni 1990 e 2000 a parte dell'Est Europa e dei Balcani, ma di recente priva del Regno Unito per effetto della Brexit. Dal secondo dopoguerra la costruzione europea ha potute evitare guerre interne, tranne che nei Balcani, ma dal punto di vista demografico l'UE è profondamente invecchiata, nonostante le consistenti immigrazioni; dal punto di vista economico ha recuperato qualcosa negli anni 1950-1973, ma è poi cresciuta meno degli USA e assai meno della Cina e di altre potenze emergenti; dal punto di vista tecnologico è rimasta assai indietro rispetto agli USA ed è stata superata in diversi settori prima dal Giappone, poi dalla Cina, e, per alcuni prodotti e servizi a media e alta tecnologia, perfino da paesi medi o piccoli quali la Corea del sud e Taiwan. È rimasto un divario profondo nei livelli tecnologici, di istruzione superiore e di spesa in R&S, tra i paesi del nord-ovest dell'Europa e quelli del sud e dell'est. Ne deriva che nei settori ICT più dinamici, per le modeste spese in R&S di diversi paesi europei, Italia inclusa, gli scarsi fondi europei e le assai minori economie di scala e di rete rispetto a USA e Cina, i singoli paesi EU, le orgogliose Germania e Francia incluse, sono ora in grande ritardo. Sono ben poche le imprese realmente europee, o in cui co-abitano con pari dignità almeno due dei maggiori paesi dell'Unione Europea, con poche eccezioni quali l'Airbus o la STMicroelectronics NV. La maggior parte delle multinazionali europee sono di fatto controllate dal capitale del paese originario e poco dagli altri paesi europei dove è spesso localizzata una parte crescente della produzione o delle vendite. Nazionalismo e populismo hanno intossicato e indebolito l'Europa e la loro influenza è oggi ancora forte.

E l'Italia? Al nostro paese ho dedicato, oltre alle tre edizioni di *Economia e politica economica italiana* (1977 e successive edizioni) e ai capitoli dedicati all'Italia in *L'Europa e l'economia mondiale* (2002b) e nelle varie edizioni dei miei volumi di *Politica economica* (1986 e successive edizioni), diversi saggi, tra i quali ricordo, ad esempio, *Growth and Crises in the Italian economy* (2014a) e *Le vie dello sviluppo* (2014b), apparsi in due volumi collettanei in inglese e in italiano.

Ricordo qui, in estrema sintesi, alcuni aspetti importanti, il filo rosso, della mia interpretazione su ciò che è accaduto nel nostro paese, che è passato da un periodo di rapida ascesa economica negli anni 1950 e 1960 a periodi sempre più difficili e tormentati nei decenni successivi.

Nel periodo 1950-1973 il nostro paese ha grandemente beneficiato dell'effetto congiunto dei vantaggi dell'arretratezza economica relativa presentati da Gerschenkron (1962), dell'innesco del modello fordista di sviluppo per automobili ed elettrodomestici e tutti i settori collegati (acciaio, plastica, elettricità, derivati del petrolio, costruzione strade, etc.) e della crescente apertura economica in ambito CEE e nel mondo. Soprattutto per questi motivi l'Italia ha avuto un importante, seppur parziale, recupero economico. Il suo tasso di crescita del PIL

reale è stato in quegli anni del 5,6% all'anno, inferiore a quello, straordinario, del Giappone, ma superiore a quello della maggior parte degli altri paesi europei e degli Stati Uniti.

Dal punto di vista tecnologico in quel periodo, l'Italia ha soprattutto comprato, o imitato e adattato, tecnologia più avanzata dagli USA o da Germania, Francia e Regno Unito, investendo molto in attrezzature e macchine, ma continuando a spendere ben poco in R&S e università, pur riducendo lievemente negli anni 1960 il grave ritardo nell'istruzione di base e aumentando dal 1969 il numero, molto esiguo, degli iscritti alle università e, ancor più, dei laureati.

Negli anni 1970 vi era stata in Italia, così come negli USA e in altri paesi europei, la crisi del *modello fordista di sviluppo*. I suoi settori-chiave (automobili, elettrodomestici e settori collegati) erano in quei mercati diventati "maturi". La domanda di quei beni cresceva assai poco poiché vi era poca domanda addizionale e quasi esclusivamente domanda di sostituzione, dato che quasi tutte le famiglie già disponevano di un'unità di quei beni. Inoltre l'Italia non aveva pienamente compreso che crescendo aveva via via perso, oltre ai vantaggi del modello di sviluppo fordista, anche quelli dell'arretratezza economica relativa. Per far fronte alla rapida crescita della concorrenza internazionale innescata dalla globalizzazione, occorreva quindi fare *un grande salto di qualità* allargando la base produttiva nei settori nuovi anche nel centro-sud, investendo molto di più in conoscenza (R&S e formazione) e diversificando il più possibile la produzione verso prodotti e servizi nuovi, dove la domanda poteva crescere di più, come facevano in quegli anni Giappone, Corea del Sud e qualche paese del Nord-Europa. Vi fu invece la pigra e pericolosa scelta di aiutare i nostri produttori ed esportatori drogando la crescita dell'economia dapprima con la svalutazione della lira, che ha contribuito ad alimentare la grande inflazione degli anni 1973-1992, e poi con l'aumento dissennato del deficit e del debito della pubblica amministrazione negli anni 1980 e all'inizio degli anni 1990. Si facevano al contempo morire, o vegetare, per la nomina politica di manager spesso inetti, diverse importanti imprese pubbliche e non si sosteneva adeguatamente con politiche di R&S l'ascesa di imprese private innovative, ma sotto-capitalizzate, quali l'Olivetti, l'Italtel o la Farmitalia-Carlo Erba, quest'ultima travolta dal disastro Montedison. Negli anni 1990, con la grave crisi dei conti con l'estero e della lira del settembre 1992, i nodi sono venuti al pettine e l'Italia ha dovuto per alcuni anni uscire dal sistema monetario europeo (SME). Le svalutazioni della lira e le ripetute severe politiche macroeconomiche restrittive hanno temporaneamente rimediato alla crisi della bilancia dei pagamenti, ma ulteriormente indebolito la crescita economica. Il sistema produttivo italiano, fiaccato per oltre due decenni dagli scarsi investimenti, l'invecchiamento della popolazione, il debole progresso nella conoscenza rispetto ai concorrenti esteri, la scarsa efficienza della burocrazia e in generale delle istituzioni economiche e socio-politiche, continuava a trascinarsi a fatica. Dal 1992 e anche dopo l'ingresso nell'euro nel 1999 e fino al 2008, l'Italia registrava grandi deficit strutturali nella bilancia dei pagamenti, un enorme debito pubblico e ritmi di crescita del PIL e soprattutto della produttività assai esigui. La Grande Recessione degli anni 2008-2011, iniziata con la crisi finanziaria degli Stati Uniti del 2007-08, e la grave crisi economica associata alla pandemia Covid-19 del 2020-21 hanno ancora peggiorato le tendenze di fondo, sebbene il deprezzamento dell'euro e il più debole andamento economico rispetto a molti altri paesi abbiano contribuito a contenere le importazioni consentendo un recupero nei conti con l'estero. La crescita delle diseguaglianze e della povertà rafforzavano le pulsioni populiste cambiando l'assetto politico del paese con l'emergere del Movimento Cinque Stelle e l'ascesa del consenso ai partiti della destra. Come Francesco Silva e Augusto Ninni (2019), Pierluigi Ciocca (2018; 2020), e Andrea Capussela (2019) hanno di recente sottolineato, il lungo declino

economico del nostro paese è dovuto non solo a variabili e a decisioni strettamente economiche, o ad eventi esterni come la crisi finanziaria USA e la pandemia Covid-19, ma anche a istituzioni economiche, politiche e sociali assai deboli e imperfette.

8. Sulla pandemia

Nell'autunno del 2019 il virus Covid-19 ha colpito prima la Cina e poi in rapida successione tutti i paesi che avevano maggiori rapporti commerciali, industriali e turistici con la Cina e i più frequenti contatti tra immigrati cinesi e le zone della Cina più colpite dalla pandemia. Per esempio, in Italia le regioni del Nord del paese, e in particolare la Lombardia e il Veneto, che mantenevano estesi rapporti economici con la Cina, furono quelle inizialmente più colpite dal virus. Gli esami delle acque reflue del Nord-Italia e di campioni di sangue hanno poi mostrato che il virus era già presente in alcune zone del Nord nel dicembre 2019. Nell'inverno del 2019 e nel gennaio 2020 il virus ha quindi iniziato a diffondersi dapprima a Wuhan e in altre zone della Cina e poi in parti dell'Italia, della Germania, della Spagna, della Francia, degli Stati Uniti, della Corea del Sud, in una nave turistica approdata in Giappone, e così via. La sua individuazione fu tuttavia ritardata di due-tre mesi rispetto al probabile ingresso del virus. All'inizio del gennaio 2020, la Cina riuscì a isolare il virus e a trovare uno strumento per individuarlo (il test con tamponi molecolari), ma rese pubblico il pericolo della pandemia e iniziò a contrastarlo con efficacia con ritardo, solo verso la metà di gennaio, quando il Covid-19 era già dilagato a Wuhan e in altre zone. La presenza del virus fu poi individuata a fine gennaio 2020 in Corea del Sud, in Italia e in altri paesi su persone provenienti dalla Cina o sui loro contatti. In Italia il primo morto per Covid-19 si è avuto a Vo' Euganeo il 21 febbraio 2020 e un altro italiano è stato ricoverato a Codogno il 20 febbraio. Sono seguiti tempi drammatici per la salute, per l'economia e la società, in Italia e in molti altri paesi. Per gran parte dei mesi restanti del 2020 e per l'inverno e la primavera del 2021 vi sono state grandi ondate di rapida ascesa dei casi positivi e delle morti, severe chiusure (*lockdown*) e altre misure di contenimento, a cui sono seguiti temporanei cali della pandemia e poi nuove rapide ascese e nuove misure di contenimento. Nel 2020-21 ho dedicato alla pandemia due brevi note e due presentazioni ai convegni annuali della Società Italiana di Economia (SIE) (2020a, 2020b, 2020c e 2021). Le due note erano riflessioni sulle criticità dei principali indicatori usati per misurare la diffusione della pandemia e sulle assai differenti strategie adottate in gran parte dell'Occidente (Europa, Stati Uniti, America Latina) rispetto a paesi dell'Est Asia (Cina, Corea del Sud, Giappone, Taiwan) e dell'Oceania (Nuova Zelanda e Australia). Pur tralasciando la Cina, che ha imposto misure draconiane per stroncare la pandemia, misure poco possibili in regimi democratici, il caso delle democrazie dell'Est Asia (Giappone, Corea del Sud e Taiwan) e dei paesi dell'Oceania mostra l'enorme differenza di efficacia delle strategie adottate in questi paesi rispetto a quelle dell'Italia e degli altri maggiori paesi occidentali. Dal 29 febbraio 2020 al 28 febbraio 2021 nei maggiori paesi dell'Occidente i morti per milione di abitanti attribuiti al Covid-19 erano stati, ad esempio, 1805 nel Regno Unito, 1618 in Italia, 1545 negli USA, 1479 in Spagna, 1427 in Messico, 1281 in Francia, 1191 in Brasile, 836 in Germania (*Our World in data*, <https://ourworldindata.org/explorers/coronavirus-data-explorer>). Solo il Perù, San Marino, il Belgio, la Repubblica Ceca e la Slovenia avevano fatto peggio del Regno Unito e dell'Italia. Nello stesso periodo Taiwan aveva invece avuto 0,34 morti Covid-19 per milione di abitanti, la Cina 1,25, la Nuova Zelanda 5, la Corea del Sud 31, l'Australia 35, il Giappone 63. Le politiche

adottate nei paesi sopra ricordati dell'Est Asia e dell'Oceania consistevano in controlli molto stretti alla frontiera (facilitati dalla natura insulare di molti paesi), rigide quarantene, severe ed efficaci misure di contenimento, tracciamento e isolamento per i casi positivi, pronte e rigorose chiusure locali laddove si fosse manifestato un focolaio di infezioni. Al contrario nel 2020 in Occidente vi erano state blandi e tardivi controlli alle frontiere; deboli e incomplete forme di tracciamento e isolamento; severe, ma tardive, chiusure nazionali o regionali. I ritardi erano spesso dovuti alle pressioni di alcuni partiti politici e delle associazioni delle imprese, del commercio, del turismo e della ristorazione. L'economia dei paesi occidentali era tuttavia stata alla fine danneggiata molto più gravemente che in Asia orientale e Oceania man mano che la pandemia si sviluppava e obbligava a chiusure più severe e prolungate.

Dal dicembre 2020 la lotta contro la pandemia poteva avvalersi di un nuovo potente strumento di contrasto: i vaccini. La campagna di vaccinazione anti Covid-19 iniziò il 13 dicembre 2020 nel Regno Unito, il 15 dicembre in Cina e Russia, il 19 in Israele, il 20 negli USA, il 24 nel Messico ed il 27 nell'Unione Europea. Fra i grandi paesi, l'India, il Brasile e l'Indonesia iniziarono la campagna di vaccinazione nel gennaio 2021; il Giappone, la Nuova Zelanda, l'Australia, Taiwan, e Corea del Sud nel febbraio 2021, cioè circa due mesi dopo l'Europa, la Cina e gli Stati Uniti.

Nel frattempo si erano tuttavia manifestate diverse, più aggressive, varianti del virus. Tra queste la variante *Alpha* aveva via via sostituito il virus originario dapprima nel Regno Unito (tra il novembre 2020 e il marzo 2021) e poi (dal giugno 2021) in gran parte dell'Europa e dell'America del nord, mentre in SudAfrica anche la variante *Beta*, nell'America Latina le varianti *Gamma* e *Lambda*, e in India e Iran la variante *Delta* contribuivano a far rapidamente salire la diffusione della pandemia. Nella seconda metà del 2021 la più infettiva variante *Delta* e la sua successiva versione *Delta Plus* diventarono dominanti in gran parte del mondo, ma a partire dal novembre 2021 la ancora più contagiosa variante *Omicron* ha cominciato a diffondersi rapidamente dapprima in Sud Africa, Ghana, Botswana e Nigeria, e poi in diversi altri paesi del mondo.

Nel 2021 si è profilato quindi un aspro conflitto tra le campagne di vaccinazione via via intraprese nel mondo e le sempre più infettive varianti, che ho trattato nella mia presentazione "Vaccines vs. Variants: the Deadly Game" in una sessione della Conferenza annuale della SIE del 26-29 ottobre 2021.

Il grande problema delle campagne di vaccinazione è che esse si sono svolte con velocità e ampiezza assai diversa tra i paesi ricchi e quelli poveri e, in Europa, tra l'Europa dell'ovest e quella dell'est. Ne discende che all'11 dicembre 2021 gran parte della popolazione mondiale non era ancora pienamente vaccinata (con almeno due dosi dei vari vaccini o una dose del vaccino Johnson and Johnson). La percentuale della popolazione mondiale pienamente vaccinata era in quella data il 46,6%, ma in Africa era in media inferiore all'8% e in generale nei paesi a basso reddito era solo il 3,5% contro il 69% dei paesi ad alto reddito. Inoltre nei paesi più ricchi e dove la vaccinazione era più elevata era già iniziato il passaggio alle terze dosi, che davano una maggiore e più duratura copertura contro i rischi dell'infezione. Ne deriva che, in assenza di una più rapida, seria e realmente globale campagna di vaccinazione, resa accessibile anche ai paesi più poveri, non sarà possibile eradicare la pandemia, data la capacità del virus di produrre continuamente nuove varianti più infettive in grado di attenuare i vantaggi associati agli anticorpi generati dai vaccini e a quelli generati da infezioni pregresse. Sebbene in diversi casi la guarigione dal Covid-19 contribuisca, oltre alla produzione di anticorpi, al rafforzamento delle difese immunitarie di lungo periodo associate ai linfociti di

tipo B e T, anche la protezione immunitaria dovuta ad un possibile “*herd effect*”, cioè all’estensione dell’infezione alla grande maggioranza della popolazione, si può rivelare temporanea, e quindi la vaccinazione risulta attualmente la più grande difesa contro una pandemia che al 13 dicembre 2021 ha prodotto nel mondo oltre 5,3 milioni di morti. Se si osservano i dati sulle morti attribuite al Covid-19 nel mondo si vede innanzitutto come dal marzo-aprile 2021 l’altezza dei picchi legati ai casi positivi, ma soprattutto alle morti, sono scesi nonostante la diffusione di varianti più aggressive come Delta e Omicron. Inoltre, in aree vicine e per diversi aspetti simili, i paesi aventi un maggiore tasso di vaccinazione con almeno due dosi hanno avuto una percentuale di morti Covid-19 sulla popolazione nettamente inferiori ai paesi con più basso tasso di vaccinazione. Ad esempio, dall’inizio di marzo 2021 al 12 dicembre dello stesso anno, paesi dell’Europa occidentale quali Portogallo, Spagna, Belgio, Italia, Danimarca, Regno Unito, Francia, che hanno vaccinato di più, hanno avuto assai meno morti per milione di abitanti di paesi dell’Europa orientale quali Ungheria, Bulgaria, Croazia, Slovacchia, Repubblica Ceca, Ucraina, Lettonia, Russia, Slovenia, Polonia che hanno vaccinato nettamente di meno. Allo stesso modo nel medesimo periodo, paesi dell’America Latina, quali Cile e Uruguay, che molto hanno vaccinato, hanno avuto assai meno morti per milione di abitanti di Perù, Brasile, Argentina, Colombia, Paraguay e Messico che hanno vaccinato nettamente di meno. Naturalmente il tasso di mortalità attribuito al Covid-19 dipende anche da diversi altri fattori, come le restrizioni e le politiche di contenimento adottate, il comportamento dei cittadini rispetto alle direttive governative, la qualità dei servizi sanitari, la struttura demografica della popolazione, la qualità dei dati trasmessi alle autorità sanitarie, e così via.

È tuttavia indubbio che le campagne di vaccinazione hanno in molti paesi fatto argine rispetto agli assalti di varianti sempre più pericolose, riducendo nettamente le perdite umane dovute al Covid-19, ma anche le sofferenze nei reparti ospedalieri e nelle unità di cura intensiva. Si è in tal modo evitato il collasso degli ospedali e delle altre strutture sanitarie, permettendo in tal modo di continuare, in qualche modo, la prevenzione e la cura di altri pazienti in reparti vitali, quali l’oncologia e la cardiologia.

Inoltre, in gran parte del 2021, le campagne di vaccinazione hanno permesso di ridurre, in diversi paesi, le restrizioni e le chiusure permettendo una più o meno netta risalita della produzione e dell’occupazione dopo la gravissima crisi economica del 2020, e attenuando i danni della pandemia. Va sottolineato che tali danni hanno colpito più duramente certi settori economici rispetto ad altri e fortemente inasprito le diseguaglianze economiche e sociali e quelle di genere, e che le politiche di intervento hanno solo parzialmente ridotto tali disparità.

Tuttavia, la rincorsa tra vaccini e varianti sempre più pericolose non permetterà di fermare la pandemia fino a quando non verrà vaccinata la grande maggioranza della popolazione mondiale. Vi è qui il peccato originale della politica anti-covid-19, che, essendo la pandemia globale, doveva essere globale. Per salvaguardare i profitti da monopolio dei principali produttori di vaccini anti-covid-19 del mondo ed esercitare un potere geo-politico dei paesi produttori di vaccini nei confronti dei paesi privi di buoni produttori nazionali, né l’ONU, né l’OMS, né i vari G7 e G20, né l’Unione Europea né altre Unioni regionali, sono stati in grado di imporre la pronta cessione di brevetti e licenze ad un numero adeguato di altre imprese farmaceutiche in grado di concorrere a produrre un numero sufficiente di vaccini per l’intera popolazione mondiale a prezzi contenuti. È mancata infine la volontà politica o la capacità di assistere in modo adeguato i paesi poveri per il finanziamento, l’organizzazione e la logistica delle campagne di vaccinazione.

9. Una digressione sull'insegnamento dell'economia

Prima di giungere alle conclusioni ho pensato di inserire alcune riflessioni sulla ricerca economica e soprattutto sulle modalità dell'insegnamento universitario dell'economia nel nostro paese, maturate nelle mie attività didattiche alle Università Bocconi, di Padova e di Torino, ma anche sulla base delle mie esperienze nel Regno Unito, negli Stati Uniti, in Francia, Danimarca, Giappone e Corea del Sud.

In Italia la formazione dell'economista negli anni 1950 e 1960 era fondata essenzialmente sullo studio di poche discipline economiche a seconda della facoltà prescelta. Nelle facoltà di Economia e commercio, di Scienze politiche e di Giurisprudenza vi erano, in genere, gli insegnamenti di economia politica, politica economica e scienze delle finanze oltre a diverse materie giuridiche e aziendalistiche (molte di quest'ultime a Economia e commercio, in genere una sola a Scienze politiche). Solo in alcune facoltà o corsi di studio vi erano anche storia economica e storia del pensiero economico. Nelle facoltà di Scienze politiche vi erano naturalmente anche molte discipline storiche e sociologiche che completavano la preparazione di fondo nelle scienze sociali, ma era spesso carente la preparazione quantitativa (matematica, statistica e econometrica) che è essenziale per lo studio dell'economia contemporanea. Per contro nelle facoltà di Ingegneria e soprattutto in quelle di Statistica vi erano molte discipline quantitative, ma solo le discipline economiche di base (in genere economia e politica economica, oltre a economia aziendale). Negli anni Settanta, prima all'Università Bocconi e poi via via in diverse altre università italiane vi è stata un'importante riforma nelle facoltà di Economia e commercio, e cioè la spaccatura tra un corso di laurea in Economia aziendale e un corso di laurea in Economia politica. Ciò ha condotto ad aumentare fortemente nel primo corso di laurea le discipline aziendalistiche, riducendo però le discipline economiche di base, oltre a quelle giuridiche e quantitative, e nel secondo ad aumentare le discipline economiche, riducendo quelle aziendalistiche e giuridiche. Dato che la maggioranza degli iscritti si è poi indirizzato verso i corsi di Economia aziendale, la formazione economica di base di molti manager e operatori dell'economia si è in tal modo fortemente impoverita, mentre la conoscenza delle realtà aziendali si è ridotta per chi si fosse invece iscritto al corso di laurea di Economia politica. In alcune facoltà di Scienze politiche erano stati aperti vari indirizzi, di cui uno o due di carattere economico, cosicché le discipline economiche erano diventate più abbondanti e articolate. Vi era però sempre un buco nero, e cioè la mancanza di dottorati di ricerca strutturati come quelli che abbondavano in diversi paesi avanzati, per cui molti giovani economisti erano costretti a proseguire gli studi post-laurea nel Regno Unito, negli Stati Uniti o in altri paesi del Nord-Europa. Ciò ha portato ad una certa sprovincializzazione della nostra cultura economica, ma anche a perdere alcuni dei nostri migliori ingegni, fermatisi poi a vivere e a lavorare all'estero, mentre la forza attrattiva delle nostre facoltà per gli studiosi stranieri rimaneva modesta. Con la legge di riforma dell'università n. 382 del 1980 si è infine introdotto il dottorato di ricerca anche in Italia, ma colpevolmente senza risorse aggiuntive dedicate, tranne che per esigue borse di studio ai dottorandi. I dipartimenti di economia, a cui erano stati affidati i corsi di dottorato in discipline economiche, hanno dovuto perciò arrangiarsi, con pochissimi mezzi e con la docenza già pienamente concentrata nella didattica dei corsi di laurea tradizionali, gestiti dalle facoltà. Anche per questo nel 1990 a Torino, insieme a colleghi quali Terenzio Cozzi e Onorato Castellino, avevo contribuito a creare il CORIPE, un consorzio finanziato da fondazioni e enti vari, che organizzava un master in economia fornendo anche una buona preparazione di base per i nostri studenti di dottorato. In generale, tranne poche,

lodevoli e faticate eccezioni, a causa della scarsità di mezzi, i dottorati di economia in Italia non hanno potuto raggiungere i livelli qualitativi medi dei dottorati di diversi altri paesi, nonostante le varie riforme dell'assetto universitario e la recente abolizione delle facoltà a favore dei dipartimenti. In tal modo è continuata l'uscita di molti nostri giovani economisti verso l'estero, contribuendo all'esodo di giovani che sta dissanguando, in quantità e qualità, il nostro paese. Le opportunità di accesso alla carriera universitaria dei giovani dottorati sono poi scemate per i ripetuti tagli alle università decisi dai nostri governi, preoccupati dall'eccessivo peso del debito pubblico e dalle ripetute crisi economiche e finanziarie, ma anche affetti dalla visione miope e di breve periodo di molti nostri politici, per nulla sensibili ai problemi dei giovani e del futuro del paese, ma concentrati sulle esigenze immediate di cattura del consenso elettorale. Le difficoltà derivanti dalla lunga attesa di un posto di ricercatore, la lunga precarietà di molti dottori di ricerca relegati negli atenei per anni come borsisti o assegnisti in posizioni precarie e sottopagate, e ignorati da gran parte dalle grandi e medie imprese italiane, hanno condotto a ulteriori fughe verso altri paesi, o a molti abbandoni delle attività di ricerca. Si è perso quindi molto capitale umano e molta conoscenza a favore di paesi più ricchi e spesso concorrenti sui mercati internazionali e ciò ha contribuito fortemente al crescente declino economico della nostra economia.

Anche sui contenuti e sulla qualità della ricerca e dell'insegnamento le tendenze di medio e lungo periodo sono state diseguali. Già dalla fine degli anni 1960 nelle maggiori università americane e in parte in quelle inglesi l'economia politica andava verso una crescente specializzazione e frammentazione del sapere. Non vi erano più l'economia politica, vista nella sua interezza, la politica economica e l'economia pubblica, come nel modello italiano allora prevalente, ma la macroeconomia e la microeconomia, l'economia monetaria, quella industriale, quella del lavoro, quella internazionale, e della crescita, dello sviluppo, dei sistemi economici comparati, l'econometrica, l'economia applicata, la storia economica, la storia del pensiero economico, e così via. Inoltre mancava spesso lo studio dei classici, nei loro testi originari. Negli Stati Uniti i corsi di dottorato post-laurea spesso prevedevano una base quantitativa e di nozioni di micro e macroeconomia e poi un paio di specializzazioni settoriali. I corsi di storia economica e di storia del pensiero economiche erano il più delle volte opzionali ed erano relativamente poco frequentati. La preparazione si basava in larga prevalenza sugli articoli più rilevanti degli ultimi cinque anni e sugli approfondimenti fatti per la tesi di dottorato. Ben pochi erano indotti a leggere in originale Smith, o Ricardo, o Marx, o Marshall, o Schumpeter, o altri classici, che invece i maggiori economisti generalisti italiani di allora ritenevano fondamentali. È nata in tal modo una eccessiva frammentazione del sapere che non consente di cogliere le complesse relazioni trasversali tra variabili economiche e tra le diverse politiche. È spesso mancato, tranne che per i migliori autori, uno spessore storico adeguato e una sufficiente conoscenza delle altre scienze sociali.

Negli anni 1970 e nei decenni successivi il modello americano si è imposto in Italia e in diversi altri paesi europei, in parte anche per il ritorno in patria di economisti formati nei dottorati americani. Anche in Italia vi è stata l'attivazione di diverse discipline specialistiche nei corsi di laurea, mantenendo tuttavia attivata in molti casi la politica economica che consente di considerare congiuntamente gli strumenti e gli effetti di politiche macro e microeconomiche monetarie e di bilancio, industriali, internazionali, di sviluppo, etc., invece di frammentarli in tante politiche settoriali disgiunte. In altri due aspetti permangono, inoltre, differenze importanti. Il metodo americano di assegnare le cattedre vacanti è fatto sostanzialmente per cooptazione da parte dei docenti esistenti. Il merito, basato sulle

pubblicazioni e sul curriculum scientifico e didattico dei candidati è importante, ma il più delle volte la scelta finale dipende dall'orientamento scientifico prevalente nel collegio dei docenti di arrivo o dei suoi membri più influenti. Se un ateneo ha, ad esempio, un orientamento prevalentemente neo-classico tenderà, salvo limitate eccezioni, a chiamare un collega vicino all'orientamento neo-classico; se l'orientamento è diversificato o di sinistra ci sarà spazio maggiore per colleghi non neo-classici.

In Italia invece i concorsi di prima e di seconda fascia sono stati fatti con modalità diverse nel tempo. Dagli anni 1980 vi sono stati concorsi con commissioni nazionali per molte cattedre; poi concorsi locali con commissioni più ristrette e commissari in maggioranza esterni; infine abilitazioni su scala nazionale con chiamate locali tra gli abilitati. Tutto questo ha condotto ad un imperfetto, ma diversificato, mix di risultati, che ha permesso una maggiore differenziazione di orientamenti nelle varie sedi, ma anche talvolta a complesse manovre per favorire la chiamata di questo o quel candidato, offuscando i criteri di merito.

La grande tradizione italiana di studi economici è rimasta solo in piccola parte, miscelata con la grande influenza delle scuole anglosassoni e con l'exasperata frammentazione del sapere che spesso preclude una più ampia visione dei mutamenti economici di fondo.

10. Epilogo

Il frutto di oltre sessant'anni di studi mi ha del tutto convinto che non vi è, nel lungo periodo, sviluppo stabile e duraturo senza una maggiore equità sociale e di genere e un migliore ambiente. Purtroppo questi sensati, e apparentemente ovvi, obiettivi trovano dei limiti nelle *piramidi del potere*. Vi è una *piramide di potere tra i paesi*, con i paesi più grandi, più ricchi e più forti militarmente, che influenzano grandemente le decisioni economiche globali e quelle dei paesi più deboli, ovviamente cercando il proprio vantaggio. Vi è la *piramide del potere tra gli individui*, per cui chi ha maggiore ricchezza, o un posto apicale nelle imprese o nella politica, influenza pesantemente la vita, e talvolta il voto o il consenso sociale, degli altri. I vertici delle due piramidi operano talvolta in modo congiunto. La democrazia, le organizzazioni mondiali e regionali, le alleanze, le lotte sociali, politiche e ambientaliste e la partecipazione solidale possono in parte scalfire queste due monolitiche strutture, e in parte le hanno scalfite nel corso dei secoli. Assai duro è però cambiare le cose in profondità.

Riferimenti bibliografici

- Aoki M. (2001), *Towards a Comparative Institutional Analysis*, Cambridge (MA): MIT Press.
- Balcet G. e Valli V. (a cura di) (2012a), *Potenze economiche emergenti. Cina e India a confronto*, Bologna: il Mulino.
- Balcet G. e Valli V. (2012b), "Nuovi protagonisti dell'economia globale: un'introduzione", in Balcet G. e Valli V. (a cura di), *Potenze economiche emergenti, Cina ed India a confronto* (pp. 9-48), Bologna: il Mulino.
- Capussela A. (2019). *Declino. Una storia italiana*, Roma: Luiss University Press.
- Checchi D. e Valli V. (1989), "Investimenti ed occupazione: un approccio strutturale", *Giornale degli economisti e annali di economia*, 48 n.s. (1-2), pp. 3-34.
- Ciocca P. (2018), *Tornare alla crescita. Perché l'economia italiana è in crisi e cosa fare per rifonderla*, Roma: Donzelli.
- Ciocca P. (2020) *Ricchi per sempre. Una storia economica d'Italia (1796-2020)*, Torino: Bollati Boringhieri.
- Gerschenkron A. (1962), *Economic Backwardness in Historical perspective*, Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Hicks J. (1965), *Capital and Growth*, Oxford: Oxford University Press.
- Hicks J. (1969), *A Theory of Economic History*, Oxford: Oxford University Press.

- Keynes J.M. (1930), *Economic Possibilities for our Grandchildren*, in *Collected Writings*, Cambridge, Cambridge University press, vol. 9, pp. 321-32, trad. italiana *Prospettive economiche per i nostri nipoti*, in J. M. Keynes (1991), *La fine del laissez faire ed altri scritti*, Torino: Bollati Boringhieri, pp. 57- 68.
- Maddison A. (2007), *Contours of the World Economy, 1-2030 AD. Essays on Macroeconomic History*, Oxford: Oxford University Press.
- Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J. e Behrens W.W. III (1972), *The Limits to Growth*, New York: Universe Books.
- Nardozzi G. e Valli V. (1971b), "Problemi e tendenze della teoria dello sviluppo economico, introduzione" in Nardozzi G e Valli V., (a cura di), *Teoria dello sviluppo economico* (pp. 1-38), Milano: Etas Kompass.
- Nardozzi G. e Valli V. (a cura di) (1971a), *Teoria dello sviluppo economico*, Milano: Etas Kompass.
- Silva F. e A. Ninni (2019), *Un miracolo non basta. Alle origini della crisi italiana tra economia e politica*, Roma: Donzelli.
- Valli V. (1970a), "Presentazione" in Hicks J., *Capitale e sviluppo* (pp.1-38), Milano: Il Saggiatore; edizione italiana di Hicks J. (1965), *Capital and Growth*, Oxford: Oxford University Press.
- Valli V. (1970b), *Programmazione e sindacati in Italia*, Milano: Franco Angeli.
- Valli V. (1974), *Sistemi economici capitalisti e socialisti*, Milano: CEB; seconda edizione, 1978.
- Valli V. (1977), *L'economia e la politica economica italiana*, Milano: Etas libri, 1977; seconda edizione, 1979; terza edizione, 1982. Tradotto in giapponese e in cinese.
- Valli V. (1978), *Il sistema economico americano*, Milano: Etas libri.
- Valli V. (a cura di) (1981a), *L'economia tedesca*, Milano: Etas libri.
- Valli V. (1981b), "La Germania federale verso l'egemonia economica in Europa", in V. Valli (a cura di), *L'economia tedesca* (pp. 3-14), Milano: Etas libri.
- Valli V. (1981c), "Industrial conflicts and Trade Unions in the 1970s: The Italian case", in Tarantelli E. e Willke G., (eds), *The Management of Industrial Conflict in The Recession of the 1970s: Britain, Germany and Italy*, Alphen aan den Rijn: Sijthoff.
- Valli V. (1986), *Politica economica. I modelli, gli strumenti, l'economia italiana*, Roma: NIS. Poi tre nuove edizioni con Carocci editore, Roma.
- Valli V. (a cura di) (1987), *La programmazione economica all'estero*, Roma: Camera dei deputati, Segreteria generale, Ufficio stampa e pubblicazioni.
- Valli V. (a cura di) (1988), *Tempo di lavoro ed occupazione: il caso italiano*, Roma: Carocci.
- Valli V. (1991), "Sviluppo economico, sistema formativo e progresso tecnico nel Mezzogiorno", in Jossa B. (a cura di), *Il Mezzogiorno alle soglie del 1992* (pp. 223-262), Napoli: Guida editori.
- Valli V. (1996), "Tempi di lavoro e tempi della vita: un sistema modulare di orari di lavoro per rilanciare l'occupazione e la qualità della vita", in AA.VV., *Politiche eretiche per l'occupazione* (pp. 163-193), Torino: Rosenberg & Sellier.
- Valli V. (1998a), "Sviluppo tardivo, evoluzione strutturale e politiche per l'occupazione in Italia", in Amendola G. (a cura di), *Istituzioni e mercato del lavoro*, Napoli: ESI.
- Valli V. (1998b), "Tempo di lavoro ed occupazione nel quadro europeo", in Jossa B. e Vinci S. (a cura di), *Sviluppo, investimenti ed occupazione nel quadro dell'integrazione europea*, Napoli: ESI.
- Valli V. (1999a), "Investimenti intensivi ed estensivi, occupazione e tempo di lavoro nell'Unione Europea", in R. Bellofiore (a cura di), *Il lavoro di domani*, Pisa: Biblioteca F. Serantini, 1999, (English translation, Elgar, 1999).
- Valli V. (1999b), "Le politiche nazionali di fronte ai limiti del mercato: il caso italiano", *Economia e politica industriale*, n. 101-102, pp. 115-134.
- Valli V. (2002a), "Il cervo ha bisogno della foresta: tre proposte per una politica economica della sinistra", in Fausto D., Jossa B. e Panico C. (a cura di), *Teoria economica e riformismo politico*, Milano: Franco Angeli.
- Valli V. (2002b), *L'Europa e l'economia mondiale*, Roma: Carocci.
- Valli V. (2005), *Politica economica. Introduzione all'economia dello sviluppo*, Roma: Carocci.
- Valli V. (2008), "Book Review of *Contours of the World Economy, 1-2030 AD. Essays on Macroeconomic History* by A. Maddison", *The European Journal of Comparative Economics*, 5 (2), pp. 295-298.
- Valli V. (2010a), "Angus Maddison's Mission to understand the world and its history through numbers", *The European Journal of Comparative Economics*, 7 (1), pp. 3-11.
- Valli V. (2010b), *L'economia americana da Roosevelt a Obama*, Roma: Carocci.
- Valli V. (2013a), "New economic policies in a changing world: a stock-flow approach", *Annals of the Foundation Luigi Einaudi*, 47, pp. 37-53.
- Valli V. (2013b), "I paesi che faranno il futuro: Cina ed India", in Nardozzi G. e Silva F. (a cura di), *La globalizzazione dopo la crisi* (pp. 181-196), Milano: Francesco Brioschi editore.
- Valli V. (2014a), "Le vie dello sviluppo", in Fondazione Istituto piemontese Antonio Gramsci, *Economia e società nella crisi. Il ruolo dell'Europa* (pp. 33-60), Torino: Pietro Pintore editore.
- Valli V. (2014b), "Growth and Crises in the Italian economy", in Bellofiore R. e Vertova G. (eds), *The Great Recession and the Contradictions of Contemporary Capitalism* (pp. 165-188), Cheltenham (UK) e Northampton (MA, USA): Edward Elgar.
- Valli V. (2015), *The Economic Rise of China and India*, Torino: Accademia University Press.

- Valli V. (2017a), *The Economic Rise of Asia: Japan, Indonesia and South Korea*, Torino: Accademia University Press.
- Valli V. (2017b), "European economic policies, stock-flow relations and the great double crisis", *The European Journal of Comparative Economics*, 14 (1), pp. 109-121.
- Valli V. (2017c), "Economic Policies during the 'Great Recession' in the United States and in the European Union: A Comparative and Critical View", *Annals of the Foundation Luigi Einaudi*, 51 (2), pp. 159-182.
- Valli V. (2018a), *The American Economy from Roosevelt to Trump*, London: Palgrave Macmillan.
- Valli V. (2018b), "Ascesa e declino dell'economia americana", *Istituto Lombardo - Accademia di Scienze e lettere, Rendiconti di Lettere*, 152, pp. 303-329.
- Valli V. (2020a), "Covid-19. Abbiamo voluto sbattere la testa contro il muro", *Sbilanciamoci*, 13 Aprile, disponibile alla URL: <https://sbilanciamoci.info/coronavirus-abbiamo-voluto-sbattere-la-testa-contro-il-muro/>
- Valli V. (2020b), "Coronavirus and the art of not learning from other countries' experiences", *Emerging Economies*, n. 15, maggio, pp. 12-24, disponibile alla URL: https://www.osservatorio-economie-emergenti-torino.it/images/15_may/15newsletter_Valli2.pdf
- Valli V. (2020c), "Global Pandemics and Some Economic Consequences", 61° Annual Conference SIE, 20-23 ottobre, disponibile alla URL: https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=SIE_RSA_61&paper_id=150&file_type=slides
- Valli V. (2021), "Vaccines Vs. Variants: The Deadly Game", 62° Annual Conference SIE, 26-29 ottobre, disponibile alla URL: https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=SIE_RSA_62&paper_id=65
- Valli V. e Saccone D. (2009), "Structural Change and Economic Development in China and India", *The European Journal of Comparative Economics*, 6 (1), pp. 101-129.
- Valli V. e Saccone D. (2011), "Economic development and population growth: an inverted-U-shaped curve", *Working Paper of the Department of Economics F. Cagnetti De Martiis*, n. 05/2011, Torino: Università di Torino.
- Valli V. e Saccone D. (2015), "Structural Change, Globalization and Economic Growth in China and India", *The European Journal of Comparative Economics*, 12 (2), pp. 133-163.
- Valli V., Geuna A. e Burlando R. (2010), *Politica economica e macroeconomia*, Roma: Carocci.
- WCED - World Commission on Environment and Development (1987), *Our Common Future*, (conosciuto anche come *Rapporto Brundtland*). New York: United Nations.