



LA OPCIÓN DE ITALIA POR EUROPA Y LOS DESAFÍOS DE LA MODERNIDAD

Francesca Fauri

Después de la Segunda Guerra mundial, Italia optó por reintegrarse plenamente al contexto europeo y persiguió ese objetivo consistentemente a lo largo de toda la década de '50. Con este propósito, inició un proceso de modernización de su tejido económico que significó, por ejemplo: abandonar la estructura autárquica de protección implementada en los años '30; aceptar los mecanismos de competencia no ya como una amenaza, sino como un estímulo para el crecimiento y para alejarse del 'callejón sin salida' que imponían tanto el comercio bilateral, como los acuerdos de pago, las cuotas y la moneda no convertible. Italia aceptó con rapidez las nuevas reglas de la modernidad. Se trató de una elección política firme, que, además, servía el propósito de poner de manifiesto su voluntad para abandonar las antiguas políticas fascistas y reintegrarse completamente al contexto europeo.

Al comienzo, la liberalización del comercio y de los pagos al interior del mercado europeo se produjeron como resultado de la presión de Estados Unidos sobre los (reticentes) gobiernos de Europa occidental. Esta presión se volvió aun más convincente luego del anuncio, en junio de 1947, del lanzamiento de un nuevo programa de ayuda estadounidense para los países europeos, el plan Marshall. Europa tenía que aprender a cooperar luego de la turbulenta experiencia de la guerra. La eliminación gradual de las cuotas y el sistema de convertibilidad monetaria de la Unión Europea de Pagos respondieron, en gran medida, a la visión de Europa unida que mantenía Estados Unidos, la cual se derivaba de la experiencia exitosa que había atravesado este país durante su propio proceso de unificación política y económica. Más allá de haber forzado a los europeos a cooperar en el proceso de la asignación de la

ayuda, el plan Marshall facilitó la modernización de la estructura industrial italiana, particularmente mediante envíos de maquinarias y plantas de origen estadounidense¹.

En el seno de la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE), institución creada para controlar la distribución de esa ayuda, los europeos comenzaron a trabajar de manera conjunta e incluso discutir la posibilidad de formular proyectos de integración en el futuro. Sin embargo, a lo largo de los años '50, el camino hacia la integración europea continuó por fuera de la OECE, como resultado de una nueva dinámica de cooperación interna y un (repentino) cambio en la estrategia política francesa (1950) que representó un viraje en su tradicional posición: Francia pasó de una política de oposición a una política de cooperación con su enemigo secular, Alemania. Finalmente, en 1951 se firmó el acuerdo para la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) entre Francia, Alemania, Italia y los países de Benelux –Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo. Se trató del primer paso hacia el nacimiento de la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1957.

El mercado común europeo, libre de obstáculos para el comercio, era un instrumento moderno si se lo compara con las divisiones del pasado, pero, sobre todo, representó el primer esquema exitoso a largo plazo para lograr una coexistencia pacífica en Europa². El milagro económico en Italia también se inició en los años '50, al ponerse en marcha un círculo virtuoso de expansión de la demanda –tanto interna como externa– y de las inversiones que promovió un crecimiento económico sostenido durante los dos decenios siguientes. Las exportaciones italianas a los miembros de la CEE casi se duplicaron en 15 años (1957-1973). Estos países absorbían en 1973 el 46% de los bienes exportados por Italia. Pero los efectos modernizadores más importantes inducidos por la CEE tuvieron lugar en los años subsiguientes. Tal es el caso, por ejemplo, del nacimiento de una política monetaria independiente, de la liberalización de los mercados de capitales, el inicio del proceso de privatización y la aprobación de leyes de defensa de la competencia.

Los cambios en la estructura productiva de Italia: ¿una modernización a partir de contribuciones estadounidenses (via American inputs)?

La estructura productiva de Italia no se vio demasiado afectada por la Segunda Guerra Mundial. Los daños provocados por la guerra, incluyendo las existencias de productos, edificios, maquinarias y mobiliarios industriales no excedió el 10% del valor de los activos³. Las causas principales de la lenta recuperación de la industria italiana fueron principalmente la falta de combustible y de materias primas. Como se muestra el cuadro 1,

en 1946 la producción industrial se encontraba todavía en un 75% del nivel alcanzado antes de la guerra, mientras que sólo seis países de la OECE habían superado los niveles previos a la guerra.

Cuadro 1 - Producción industrial en algunos países de la OECE

	Producción 1938=100	
	1946	1950
Alemania	n.a.	95
Austria	46	135
Grecia	55	113
Países Bajos	74	139
Italia	75	119
Francia	84	123
BLEU*	91	120
Noruega	100	142
Reino Unido	102	143
Dinamarca	103	157
Irlanda	112	160
Turquía	135	161
Suecia	139	166

Fuente: Recovery Guides, *A Record of Progress in the ERP Countries*, ECA, octubre 1951, pp.134-144.

* Bélgica y Luxemburgo.

Italia pudo alcanzar el nivel de producción industrial pre-bélico recién en 1948. En 1950, todos los países, con excepción de Alemania, habían superado el umbral alcanzado en el año 1938⁴. Asimismo, tampoco el papel fundamental de las maquinarias en el tejido económico italiano se vio afectado por el conflicto (al final de la guerra, este sector representaba el 25% de la fuerza laboral y el 19% de las exportaciones). El primer ministro De Gasperi compartía con sus compañeros de partido en el Consejo de Ministros la misma visión acerca de la importancia de promover un crecimiento basado en la exportación de maquinarias. Esto podría contribuir a que Italia ganara una nueva posición en el plano internacional⁵.

Estados Unidos, a través de la asistencia provista por el Plan Marshall, financió un exitoso trasplante de sus maquinarias y plantas en firmas italianas (especialmente en firmas operando en los sectores de energía, la producción de hierro y acero, y en aquellos intensivos en ingeniería). Cabe destacar que esto fue posible gracias a la presencia de ingenieros

Las compañías italianas aprendieron rápidamente y, a pesar de que el conocimiento específico era exógeno y complejo, éste fue velozmente asimilado gracias a las “condiciones de apropiabilidad endógenas” existentes en el país.

La competitividad de los productos italianos en el extranjero se basaba en su calidad, diseño, precios convenientes y el bajo costo de mano de obra.

y técnicos altamente capacitados que alteraron, modificaron y adaptaron la nueva tecnología de acuerdo a las necesidades y condiciones del contexto local. Las compañías italianas aprendieron rápidamente y, a pesar de que el conocimiento específico era exógeno y complejo, éste fue velozmente asimilado gracias a las “condiciones de apropiabilidad endógenas” existentes en el país⁶.

Mientras que el Plan Marshall facilitó el proceso de modernización, fueron las capacidades locales las que posibilitaron el aprovechamiento de los insumos de tecnología extranjera. No obstante, sólo las plantas grandes y medianas recibieron ayuda bajo la forma de insumos de maquinaria estadounidense (en total, 358 firmas italianas tomaron préstamos del *European Recovery Program* para importar nueva maquinaria de Estados Unidos). El 70% eran empresas privadas y el 30% estatales. Fiat obtuvo la mayor parte del crédito estadounidense y el primer ‘bebé del Plan Marshall’ fue el modelo Fiat 1400 que se lanzó al mercado en 1949. El Fiat 1400 fue el primer vehículo monocasco de producción masiva y se convirtió en un gran éxito económico para la compañía⁷. La inclusión de procesos automáticos en las áreas de producción permitió un ahorro neto en la cantidad de horas trabajadas por empleado en todas las divisiones productivas.

En promedio, las horas utilizadas por la fuerza de trabajo directamente en la elaboración de distintas autopartes se redujeron de 100, en 1948, a 47,5, en 1953, y a 27 en 1958⁸. Una historia similar ocurrió con la Vespa. La compañía Piaggio solía construir pequeños aviones, pero después de la guerra decidió reconvertirse para la producción de vehículos de motor. El primer modelo había sido diseñado en 1946 por ingenieros aeronáuticos, pero la demanda era escasa (solo 50 Vespas al mes a finales de 1949). Recién en 1950, estuvo disponible un préstamo del *European Recovery Program* por 402 millones de liras que posibilitó la importación de la maquinaria y plantas necesarias para la producción masiva. La productividad aumentó drásticamente en unos años: la producción mensual creció a 4.000 unidades en el año 1952. En 1955, una vez que la maquinaria y plantas estadounidenses habían sido instaladas y estaban trabajando a ritmo pleno, la cifra ascendió a 8.500 unidades. Estos incrementos en la producción provocaron una progresiva reducción en el precio del modelo básico, tanto en Fiat como en Piaggio, que redundó en beneficios para los consumidores. Vespa se convirtió en símbolo y producto líder de Piaggio y su gran éxito empresarial permitió que se impusiera en el país el primer fenómeno italiano de motorización masiva⁹.

Italia se benefició de la transferencia de tecnología estadounidense (incluyendo el uso de patentes) que ayudó a modernizar su sector industrial. Pero, más importante aún, la tecnología y los logros empresariales estadounidenses fueron un punto de referencia constante en los años subsiguientes en Italia, un modelo inspirador que generó presiones para el cambio.

El desafío de la liberalización y el ‘crecimiento milagroso’

Después de la Segunda Guerra Mundial, Italia optó por liberar el comercio de las restricciones cuantitativas vigentes, cumpliendo así con los requisitos que demandaba la OEEC: las cuotas fueron eliminadas para el 99,7% de las importaciones y la protección arancelaria se redujo en concordancia con los requisitos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y como respuesta a la presión estadounidense. Asimismo, como resultado de distintos recortes arancelarios llevados a cabo de forma unilateral o negociados a nivel internacional, se produjo una reducción en la protección arancelaria promedio de 24,4% a 14,5% (esta última cifra representaba la llamada ‘tarifa efectiva’)¹⁰. El crecimiento mismo de las exportaciones en la década del ‘50 –aproximadamente del 12% anual– estuvo vinculado a la liberalización del comercio.

Con el objeto de destacar la tendencia de las exportaciones de Italia en relación a los principales mercados de consumo, se ha llevado a cabo un análisis de cuotas de mercado constantes durante el período 1951-1957. Los resultados (ver cuadro 2) muestran los cambios experimentados en los principales socios comerciales de las exportaciones de Italia y en su peso relativo a través de los años antes de la unificación de la CEE:

Cuadro 2 - Las exportaciones de Italia por país de destino (en porcentaje)*

Países	1951	1957
Alemania Occidental	10,03	18,25
Estados Unidos	8,77	11,73
Suiza	7,18	9,88
Reino Unido	17,30	8,08
Francia	11,45	8,15
Austria	4,37	4,28
Yugoslavia	2,37	3,94
Argentina	3,29	2,55
Bélgica-Luxemburgo	2,97	3,11
Suiza	3,31	3,59
Turquía	2,55	3,09
Países Bajos	2,59	2,79
Grecia	2,47	2,51
Brasil	3,19	1,86
Menos del 2% del comercio total	18,16	16,19
TOTAL	100	100

Fuente: elaboración de la Autora a partir de Naciones Unidas, *Yearbook of International Trade Statistics, 1950 to 1957*, New York, 1975.

* Excluyendo a los socios comerciales cuyas importaciones desde Italia no alcanzan el 1%. Año base: 1955.

Según este análisis de cuotas de mercado constantes, Alemania Occidental muestra un incremento excepcional del 80% en la participación de las exportaciones, mientras que Francia, por el contrario, compró menos bienes italianos en 1957 que en 1951. Esta baja encuentra su explicación en las medidas de protección que adoptó Francia en los primeros años '50 ante el impactante éxito exportador de Italia –por ejemplo, la reintroducción de cuotas al comercio y el bloqueo comercial a la exportación italiana. Desde 1958 en adelante, la CEE garantizó no solo la progresiva eliminación de los aranceles sino también la eliminación de todas las cuotas.

Asimismo, como se muestra en el cuadro 3, después de haber firmado los Tratados de Roma, la balanza comercial global continuó mejorando y hasta se volvió positiva con los países de la CEE hacia mediados de los años 1960. Cohen y Federico señalan que el problema de balanza de pagos (tradicionalmente resuelto a través de las remesas de emigrantes y el turismo) se resolvió en estos años ya que las exportaciones italianas eran muy competitivas y el mercado de la CEE permitía fácil acceso.

Cuadro 3 - La balanza comercial italiana

	CEE (Exportaciones/Importaciones) x 100	TOTAL (Exportaciones/Importaciones) x 100
1955	67,7	68,5
1958	88,5	80,0
1959	89,1	86,7
1960	82,4	77,2
1961	85,6	80,2
1962	85,9	76,9
1963	72,4	66,9
1964	95,2	82,2
1965	126,2	97,8
1966	117,0	93,6
1967	99,5	89,7
1968	109,6	99,0
1969	106,4	94,2
1970	92,1	88,2

Fuente: Istat, *Anuario del commercio con l'estero, 1955-1971*.

El crecimiento de Italia fue considerado milagroso porque la producción finalmente encontró un mercado en la CEE, así como también en los mercados internacional y nacional. Los empresarios que invirtieron para mejorar la capacidad productiva interna dieron el paso correcto. El sector de exportación que mostró el crecimiento más rápido fue la industria de maquinarias livianas, especialmente los siguientes rubros: máquinas de oficina (calculadoras y máquinas de escribir), máquinas de coser, sector automotor y de motocicletas. El aumento de la producción en estos rubros responde, casi en su totalidad, a una intensificación en el uso de las maquinarias y a la modernización de las plantas de producción y del equipamiento. La competitividad de los productos italianos en el extranjero

se basaba en su calidad, diseño, precios convenientes y el bajo costo de mano de obra.

Relaciones laborales en la época dorada

Una de las explicaciones clásicas del éxito de las exportaciones italianas en la década del '50 se basa en el bajo costo de la mano de obra. El mismo estuvo contenido después de la guerra por diferentes motivos. En primer lugar, no era fácil reconstruir las relaciones laborales después de veinte años de fascismo: durante ese período, las decisiones sobre contratos laborales y salarios recaían únicamente sobre sindicatos corporativos controlados por el estado. En segundo lugar, el alto nivel de la tasa de desempleo hizo que los sindicatos tomaran posiciones moderadas en la negociación con el objeto de alcanzar acuerdos.

Con la firma, en 1944, del llamado "Pacto de Roma" se refundó la Confederación General Italiana del Trabajo (CGIL) como un sindicato unificado que representaba conjuntamente a los trabajadores comunistas, socialistas y católicos. Se tomó una decisión importante: el principal objetivo de la CGIL era el establecimiento de contratos nacionales (en contraposición a los contratos individuales dentro de cada empresa). En 1946 se firmó el primer contrato de trabajo nacional en el que se estableció el nivel de salarios para cada una de las distintas categorías de trabajadores y de las diferentes áreas geográficas¹¹. El segundo, referido a la industria metal-mecánica, se firmó en 1947, luego de largas rondas de negociación y alcanzando un compromiso final según el cual cada firma podía decidir individualmente el nivel salarial.

Este acuerdo laboral, que estuvo vigente hasta 1959, garantizó mano de obra a bajo costo y relaciones laborales pacíficas. En 1950, se dejó sin efecto el pacto firmado en 1944 y se separaron los diferentes componentes de la CGIL, dando lugar a la creación nuevos sindicatos: los socialistas formaron la Unión Italiana del Trabajo (UIL) y los demócratas cristianos la Confederación Italiana de Sindicatos de Trabajadores (CISL). Este último mantenía una postura más abierta con respecto a los acuerdos industriales selectivos.

Al momento de renegociar el acuerdo con los trabajadores metalmecánicos, que caducaba a finales de los años '50, el contexto laboral había cambiado. El problema del desempleo, causado especialmente por el proceso de reconversión y el debilitamiento del sector agrícola, se había resuelto mediante dos vías principales: el progresivo crecimiento del sector industrial y de servicios, por un lado, y la emigración, por otro (400.000 migrantes dejaron Italia, siendo 1963 el año pico)¹². La migración interna hacia las grandes ciudades del norte y la migración internacional a través las rutas europeas y americanas contribuyeron a que el mercado laboral se equilibrara. Cuando comenzaron las negociaciones, el mayor obstáculo no radicó en definir la magnitud del aumento salarial sino en decidir si en el futuro sería posible abrir también las negociaciones a nivel local. La Confederación General de la Industria Italiana (Confindustria), organización que representa a empresas manufactureras y de servicios, rechazó toda posibilidad de establecer acuerdos industriales a nivel local.

En 1969, frente a un nuevo vencimiento de la mayoría de los contratos laborales, ya habían explotado las protestas y la agitación de los trabajadores de 1968, que dieron lugar al

famoso ‘otoño caliente’ y que aumentarían la distancia entre las asociaciones industriales y los sindicatos. Finalmente, los nuevos contratos que se firmaron en 1970 otorgaron a los trabajadores más derechos y menos horas de trabajo (la semana de 40 horas).

En fin, los años del milagro económico fueron beneficiosos para ambas partes: por un lado, los empresarios pudieron contar con una mano de obra calificada, experimentada y disciplinada, a un bajo costo en comparación con otros países europeos; por el otro, los trabajadores obtuvieron incrementos en sus salarios que, si bien no estaban al nivel de otros países miembros de la CEE, eran indiscutiblemente mejores que aquellos percibidos por sus antepasados.

Dos estudios de caso sobre contribuciones europeas modernizadoras: el desmantelamiento del sector público y el fin de la anarquía monetaria

Durante el fascismo y, especialmente, con la creación del conglomerado público conformado por el *Istituto per la Ricostruzione Industriale* (IRI) se consolidó un importante sector público industrial. Se habla, en realidad, de un estado ‘empresario’, ya que éste llegó a controlar hasta la cuarta parte de las sociedades anónimas de Italia. En verdad, después de la guerra, la mayoría de los países europeos nacionalizaron los servicios públicos y los ferrocarriles. En Francia, por ejemplo, las minas, los transportes aéreo y marítimo, la producción de tabaco, de fósforos, de dispositivos militares, la imprenta y empresas automotrices como Renault eran propiedad del estado, que también era dueño del 50% de las compañías de producción de electricidad¹³.

Sin embargo, el carácter excepcional de la posición italiana estaba dado por la extensión del conglomerado público, que tenía a cargo muchas compañías de maquinaria y la mayor parte de los astilleros, así como también de la producción de hierro y acero. Contrariamente a las expectativas internacionales y de Estados Unidos, a la mayoría de las compañías del IRI no les iba para nada mal. La excepción era Finmeccanica, que había sido creada en 1947 con una difícil misión: manejar 50 firmas de maquinarias y equipo en muy malas condiciones financieras y volverlas rentables conservando la mayor cantidad de puestos de trabajo posible. Las demandas sociales eran intensas y la restructuración de firmas pobremente organizadas y sin posibilidad de reducir y/o renovar la fuerza laboral redundó en un proceso de recuperación muy lento para las plantas de Finmeccanica, cuyas ganancias se mantenían bajas o inexistentes. Finmeccanica pronto se convirtió en el conglomerado más débil del IRI: las pérdidas totales ascendieron a 75 mil millones de liras en los primeros seis años de operaciones –¡las pérdidas del IRI, por su parte, alcanzaron un total de 76 mil millones durante el mismo período!¹⁴ Es importante señalar que esto sucedía en un contexto histórico políticamente inestable, en el cual el bienestar social era un objetivo prioritario: salvar las plantas de Finmeccanica significaba mantener

miles de puestos de trabajo y contribuir así al sostenimiento de un clima social pacífico. La defensa de la fuente de empleo, en tiempos de agitación política y social, prevaleció por sobre toda consideración de otro tipo¹⁵.

Además del IRI, en 1953 se fundó el *Ente Nazionale Idrocarburi* (ENI) que representaba al sector de energía estatal. Analistas contemporáneos señalan que la mayoría de las firmas públicas en los años ’50 y ’60 estaban muy bien manejadas y eran bastante productivas. La situación comenzó a deteriorarse en los años ’70 con la crisis del petróleo y el creciente interés de los políticos en el manejo de las firmas estatales, las que adjudicaban a los miembros de partidos políticos con pesimos resultados –tal como era de esperar.

A partir de aquel momento, las compañías públicas han dependido fuertemente del financiamiento público, ya que éste era necesario para equilibrar sus balances. Finalmente, el proceso de privatizaciones en Italia fue iniciado por la presión de la Unión Europea. La famosa ley Amato (que lleva el nombre de su propulsor, el entonces primer ministro Giuliano Amato) aprobada en julio de 1992, convirtió todas las compañías públicas en sociedades anónimas, permitiendo al gobierno vender sus acciones al público. El proceso de privatizaciones italiano entre los años 1992 y 1999 permitió al gobierno vender sus acciones a un valor de 101,9 mil millones de dólares, mientras que en los mismos años las privatizaciones en el Reino Unido resultaron en 47,8 mil millones de dólares, las de Francia en 59,8 mil millones y la de Alemania en 61,1 mil millones de dólares. No todas las empresas públicas fueron privatizadas y, en algunos casos, el gobierno ha mantenido una ‘acción de oro’. Sin embargo, el estado ya no tiene que hacerse cargo del costo de equilibrar el balance y, en las compañías que todavía se encuentran en poder del estado, se han incorporado nuevos directores y mejores prácticas de gestión y conducción.

Otro aporte modernizador importante de la Comunidad Europea tuvo lugar durante los años de la crisis del petróleo. Italia, siendo altamente dependiente del petróleo como fuente de energía primaria, se vio fuertemente afectada por el así llamado ‘impuesto’ de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) –esto es, por el súbito aumento en el precio del petróleo de 1 a 11 dólares el barril. La solución concebida por el gobierno fue muy simple: Italia pagaría las importaciones de petróleo mediante la creación de dinero. Como resultado, la tasa de inflación subió rápidamente de un promedio del 4% en la década del ’60 a 13,5% en la década del ’70. Con el propósito de defender el salario de los trabajadores de un aumento en el costo de vida, los sindicatos ataron automáticamente los aumentos salariales a las subas inflacionarias; el sistema elegido, es decir el mismo monto para todos los trabajadores de distintos niveles, generó una progresiva reducción en las diferencias salariales¹⁶.

Se inició así un círculo vicioso: como la industria aumentó los precios, el acuerdo de 1975 elevó automáticamente los salarios y el gobierno rápidamente devaluó la lira con el fin de ayudar a los exportadores. Se renunció así a la estabilidad

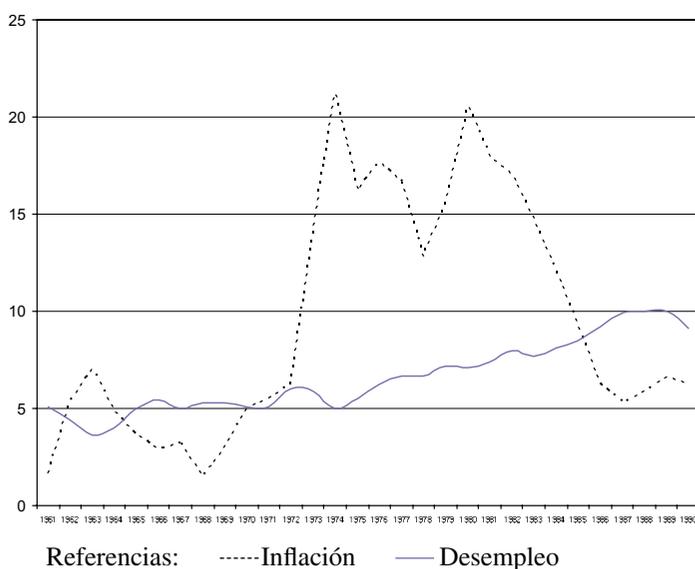
[...] después de la guerra, la mayoría de los países europeos nacionalizaron los servicios públicos y los ferrocarriles.

En cierto modo, Italia ha desarrollado una *path dependence* positiva en el sentido que, desde su adhesión, ha consolidado su pertenencia al proceso y las reglas europeas persisten debido al legado que han generado: éstas han impuesto una disciplina (comunitaria) que las coaliciones políticas de gobierno débiles y enfermizas nunca hubieran podido lograr solas.

monetaria con el propósito de salvaguardar las ganancias del sector industrial y la posición competitiva de los bienes italianos¹⁷. El gobierno consideró que las devaluaciones sistemáticas ayudarían a la industria a ganar más y a aumentar el empleo, enfrentándose de este modo la situación de desempleo. Sin embargo, esto no ocurrió. El hecho de que la inflación y las devaluaciones crecieran al mismo ritmo mantenía inalterable la competitividad de los productos italianos y la industria empezó a desprenderse de su excedente de trabajadores, aumentando así el desempleo¹⁸.

Como se muestra en el siguiente gráfico, muy pronto quedó demostrado que la curva de Phillips era errónea: no existía relación inversa entre inflación y desempleo. Finalmente, la inflación comenzó a ser correctamente considerada “una característica patológica en el funcionamiento del sistema monetario”¹⁹. Pero se tendría que esperar hasta 1989 para que el Banco de Italia escribiera en su informe anual: “la devaluación de la lira ha generado incertidumbre y desconfianza causando la disolución de las relaciones económicas y del tejido social”²⁰.

Gráfico 1 – Inflación y desempleo en Italia (1961-1990)



Referencias: -----Inflación — Desempleo

Fuente: Eurostat²¹

Además, la recesión de la década del '70 causó un aumento extraordinario del gasto público y de la deuda gubernamental. A fin de sostener los niveles de vida de la población, que se habían visto profundamente afectados por la recesión, el estado de bienestar extendió su nivel de cobertura para satisfacer las necesidades de una mayor cantidad de ciudadanos:

en 1978, el sistema de salud fue reformado y ampliado, proveyendo cobertura a toda la ciudadanía; asimismo, se introdujo un nuevo (y costoso) esquema público de pensiones. A los ciudadanos pobres e inválidos mayores de 65 años se les concedió una ‘pensión social’, mientras que las mujeres que tenían un niño podían jubilarse después de haber trabajado solamente durante dieciocho años²².

Las compañías industriales situadas en el sur recibieron ayuda a través del Fondo para el Sur (*Cassa per il Mezzogiorno*) mientras que, por su parte, todas las empresas podían solicitar la intervención de dos instituciones: la Sociedad para la Gestión y Participación Industrial (GEPI, por sus siglas en italiano), que ayudaba a empresas que necesitaban intervención urgente, y la *Cassa Integrazione Guadagni* (CIG), que ayudó quienes se encontraban desempleados temporariamente, pagándoles el 80% de su anterior salario, ofreciéndoles, a la vez, la posibilidad de anticipar su jubilación. Como consecuencia, el gasto público ya no podía ser cubierto por los impuestos y el déficit presupuestario comenzó a alimentar una creciente deuda pública.

Afortunadamente, Italia era miembro del CEE y dos compromisos muy importantes habían sido asumidos tras su adhesión al Sistema Monetario Europeo (SME), el 1 de enero de 1979: 1) promover la estabilidad en el tipo de cambio; y 2) bajar la tasa de inflación y otorgar al Banco de Italia independencia en lo referente a su política monetaria.

Italia no podía desviarse de estos compromisos que debían ser debidamente cumplidos. El esfuerzo principal se orientó hacia la reducción de la tasa de inflación, que disminuyó de un 20% a 6,5% en diez años (1980-1990). La batalla contra la inflación se volvió la prioridad número uno en los años '80, cuando tanto economistas como políticos empezaron a compartir una visión común en relación a su ineffectividad para la promoción del empleo y de la producción interna²³. Un paso importante en la batalla contra la inflación fue la firma de un acuerdo el 22 de enero de 1983 entre los representantes de los sindicatos, el gobierno y la Confindustria con el fin de rebajar el ‘punto de contingencia’ (*punto di contingenza*) en un 15% —esto es, poner fin a la adecuación salarial automática con respecto al aumento de la inflación.

La fragilidad financiera de las grandes empresas y una tasa de desempleo en aumento fueron los elementos que provocaron un debilitamiento en la frontal postura opositora de los dirigentes sindicales. Los salarios comenzaron a ajustarse en función de una tasa inflacionaria esperada y decreciente (las expectativas reales entraron en el juego). El nuevo acuerdo contribuyó eficazmente en la lucha contra la inflación,

que se redujo a la mitad en tan sólo cuatro años (del 21% al 11% entre 1980 y 1984)²⁴.

Sin embargo, el gobierno perdió la oportunidad de reducir el gasto público y, como resultado, la deuda pública se elevó. De 1980 a 1990 la relación deuda pública/PBI casi se duplicó, creciendo del 59% a 100% (mientras que las tasas de interés se fijaron en un 7% para ajustarse a la tendencia internacional creciente establecida por la Reserva Federal de los Estados Unidos)²⁵. La única diferencia con el pasado fue que el gobierno, desde 1980, tuvo prohibido imprimir nuevo dinero. A partir de ese año la política monetaria de Italia quedó bajo el control exclusivo del Banco de Italia (en conformidad con los requisitos de la CEE) y, por lo tanto, en lugar de crear dinero, el gobierno comenzó a emitir bonos a gran escala²⁶. Italia carecía de la voluntad política necesaria para restablecer el presupuesto sobre bases sólidas, sólo el Banco de Italia y el Fondo Monetario Internacional señalaban a veces la necesidad de reducirlo²⁷. El gobierno fue incapaz de dar respuesta a las demandas sociales con los recursos disponibles y la expansión del gasto público por encima del crecimiento de los ingresos dio lugar a un endeudamiento cada vez mayor, en detrimento de las generaciones futuras y de la estabilidad financiera de Italia²⁸.

Sin embargo, sin lugar a dudas, la batalla contra la inflación y por la recuperación de la estabilidad monetaria fue ganada sólo gracias al hecho de que Italia optó por permanecer dentro de Europa y ajustarse a los requisitos que esto implicaba. En cierto modo, Italia ha desarrollado una *path dependence* positiva en el sentido que, desde su adhesión, ha consolidado su pertenencia al proceso y las reglas europeas persisten debido al legado que han generado: éstas han impuesto una disciplina (comunitaria) que las coaliciones políticas de gobierno débiles y enfermizas nunca hubieran podido lograr solas.

Conclusiones

Después de la Segunda Guerra Mundial, muchos elementos modernizadores fueron introducidos con entusiasmo en la economía italiana, sentando las bases para una recuperación rápida. En la década del '50, Italia creció a una velocidad sorprendente, su PBI y la tasa de crecimiento anual de las exportaciones alcanzaron el 6,2% y el 13,9%, respectivamente, entre 1950 y 1962²⁹. Muchos factores parecen haber intervenido en este proceso de expansión y modernización: la base sólida del núcleo industrial italiano, construida a lo largo de muchas décadas, los aportes de la tecnología estadounidense (y el consiguiente aumento de la productividad de los trabajadores), la pronta adopción de las políticas de liberalización del comercio (demostrando la voluntad de Italia de ser readmitida como socio europeo), el crecimiento de las demandas interna y externa, gracias a mercados externos cada vez más accesibles, el éxito de productos competitivos en términos de calidad y precios (esto se vio favorecido por la contención salarial). Los beneficios obtenidos por el incremento en el comercio fueron considerables ya que el acceso a un mercado más amplio facilitó la especialización de las firmas italianas, y, por lo tanto, el aprovechamiento de los beneficios de economías de escala y de ventajas comparativas dinámicas. Los productos competitivos industriales fueron a la base del milagro económico, gra-

cias a las oportunidades ofrecidas por un mercado mundial y, en particular europeo, más abierto. En las palabras de Balassa, Italia supo vender los bienes adecuados a los países adecuados a un precio adecuado³⁰.

Sin embargo, no todos los elementos de la modernización económica vigente fueron incluidos en la agenda política italiana. Algunos estaban demasiado lejos de la mentalidad italiana de la época, y, por lo tanto, el desmantelamiento de las industrias estatales, la liberalización de los mercados de capitales, la actualización de la gestión empresarial, la política monetaria independiente y la aprobación de las leyes de defensa de la competencia fueron aplazados por muchos años. Como resultado, el sustrato mismo de la cultura económica de Italia que más modernización necesitaba no cambió desde los años fascistas. En consecuencia, la economía italiana experimentó lo que se podría definir como una 'modernización superficial', que abarcó los métodos de producción y las técnicas de gestión de muchas empresas, pero dejó muchos viejos problemas sin respuesta, incluyendo, por ejemplo, una profunda desconfianza en el mercado que llevó constantemente a las empresas a depender del crédito bancario y a una tendencia creciente a mantener empresas pequeñas.

El equipamiento y las plantas provenientes de Estados Unidos han, sin duda, acercado a la industria italiana a la frontera tecnológica. No obstante, fue la adhesión a la CEE el factor determinante que contribuyó a la modernización de Italia. Como su participación nunca fue puesta en duda, Italia, a lo largo de los años, se vio obligada, entre otras cosas, a: poner fin al espiral inflacionario; conferir al Banco de Italia la responsabilidad exclusiva de la política monetaria; reducir el déficit presupuestario y tratar de reducir la relación entre deuda pública y PBI; liberalizar los mercados de capitales; adoptar la privatización de su vasto sector público y crear instituciones de defensa de la competencia. Por lo tanto, en el caso italiano, podemos decir que la dependencia de las normas comunitarias ha demostrado ser vital para guiar a un país que contaba con una estructura política débil e ineficiente, y que se ha beneficiado de los compromisos rigurosos que fueron impuestos por Europa. Aun así, algunos de los viejos legados económicos han permanecido sin cambios (una deuda pública exorbitante, la necesidad de llevar a cabo reformas sociales y la liberalización efectiva de las profesiones, sólo para mencionar algunos) y, en la actualidad, están poniendo freno al crecimiento de Italia y amenazando su estabilidad financiera.

Notas

¹ Francesca Fauri y Paolo Tedeschi (eds.), *Novel outlooks on the Marshall Plan*, Bruxelles, Peter Lang, 2011.

² Algo en verdad muy importante ya que se ha establecido como un ejemplo positivo y funcional para el resto del mundo. Europa solía ser "la cuna del nacionalismo y del estado-nación", pero hoy "es una inspiración para los proyectos de cooperación económica regional en todo el mundo". Ver Göran Therborn, *Europe Modernity and Beyond. The Trajectory of European Societies, 1945-2000*, London, Sage, 1995, pp. 363-364.

³ Stefano Zamagni, *Come perdere la guerra e vincere la pace*, Il Mulino, Bologna, 2001.

⁴ En 1950 la producción industrial superó considerablemente el nivel alcanzado antes de la guerra. Aquel año el índice pro-

- medio era 119 (1938=100), contra 105 en 1949 y 99 en 1948. Ver Banco d'Italia (BI), *Adunanza Generale dei partecipanti ordinaria de 1950*, Roma, 1951, p. 86.
- ⁵ Pier Paolo D'Attorre, "Il Piano Marshall. Politica, economia, relazioni internazionali nella ricostruzione italiana", in *Passato e Presente*, a. 7, enero-avril 1985, p. 50.
- ⁶ F. Fauri, "Big business and Italian industrial policies after World War II", en Andrea Colli y Michelangelo Vasta (eds.), *Forms of Enterprise in 20th Century Italy. Boundaries, Structures and Strategies*, Cheltenham, Edward Elgar, 2010, pp. 112-131.
- ⁷ National Archives and Records Administration (NARA), Washington D.C., serie Italy, 541734.
- ⁸ F. Fauri, "Surviving in the Global Market: 'Americanisation' and the Relaunch of Italy's Car Industry after the Second World War", en *Contemporary European History*, vol. 21, n. 1, 2011, pp. 41-59.
- ⁹ F. Fauri, *Il Piano Marshall e Italia*, Il Mulino, Bologna, 2010.
- ¹⁰ Para más detalles ver F. Fauri, "La fine dell'autarchia: le prime tappe del processo di liberalizzazione del commercio estero italiano nel secondo dopoguerra", en *Rivista di Storia Economica*, n. 3, oct. 1995, pp. 331-366.
- ¹¹ Ruggero Spesso, "Il sistema della scala mobile in Italia", en *Moneta e credito*, 3-4 trimestre, 1952 y Sergio Turone, *Storia del sindacalismo in Italia. Dal 1943 al crollo del comunismo*, Bari, Laterza, 1992.
- ¹² Michele Salvati, *Occasioni mancate. Economia e politica in Italia dagli anni sessanta ad oggi*, Bari-Roma, Laterza, 2000.
- ¹³ Michel Margairaz, *L'Etat, les finances et l'économie. Histoire d'une conversion 1932- 1952*, Paris, CHEFF, 1991.
- ¹⁴ Ministero dell'industria e del Commercio, *L'Istituto per la ricostruzione industriale (IRI). Origini, ordinamenti e attività svolta*, Torino, UTET, 1956. pp. 70-71 y 152.
- ¹⁵ F. Fauri, "From financial aid to nationalization: the history of the Fondo Industria Meccanica (FIM)", en *Journal of Business History*, vol. 2, 2010, pp.161-179.
- ¹⁶ Fabrizio Galimberti y Luca Paolazzi, *Il volo del calabrone: breve storia dell'economia italiana nel novecento*, Firenze, Le Monnier, 1998, p.188.
- ¹⁷ Augusto Graziani y Franca Meloni, "Inflazione e fluttuazione della lira", en Giangiacomo Nardozzi (ed.), *I difficili anni '70. I problemi della politica economica italiana 1973/1979*, Milano, Etas, 1980, pp. 77-78.
- ¹⁸ A. Graziani, *L'economia italiana dal 1945 ad oggi*, Bologna, Il Mulino, 1979, p.113.
- ¹⁹ Terenzio Cozzi y S. Zamagni, *Manuale di economia politica*, Bologna, Il Mulino, 1999, p. 496. Ver también Vittorio Valli, "La politica economica: una cronaca ragionata del periodo 1973-79", en G. Nardozzi (ed.), *I difficili anni '70...*, cit., p.93.
- ²⁰ Michele Frattiani y Franco Spinelli, *Storia monetaria d'Italia. L'evoluzione del sistema monetario e cambiario*, Milano, Mondadori, 1991, pp. 496-497.
- ²¹ Sito oficial <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>.
- ²² Patrizia Battilani y F. Fauri, *Mezzo secolo di economia italiana: 1945-2008*, Bologna, Il Mulino, 2008.
- ²³ Antonio Marzano, "La politica monetaria e la finanza pubblica negli anni Ottanta", en *Economia Italiana*, n. 3, sept.-dic., 1990, p.343.
- ²⁴ El destacado economista progresista Ezio Tarantelli, gran estudioso de esta temática, fue asesinado por las Brigadas Rojas debido a su implicancia en el acuerdo.
- ²⁵ Rainer Masera, *La politica monetaria negli anni del sistema monetario europeo*, en Gennaro Acquaviva (ed.), *La politica economica italiana negli anni ottanta*, Venezia, Marsilio, 2005, p.67.
- ²⁶ Ignazio Musu, *Il debito pubblico*, Bologna, Il Mulino, 1998, pp. 98-107.
- ²⁷ Nicola Sartor, "La finanza pubblica", en G. Acquaviva (ed.), *La politica economica italiana...*, cit., p. 84.
- ²⁸ M. Salvati, *Occasioni mancate...*, cit., p. 54.
- ²⁹ Cálculos del autor tomados de la Organisation for conomic Co-operation and Development, *National Accounts OECD Countries*, París, OECD, varios números. Disponible en: http://www.oecd.org/topicstatsportal/0,3398,en_2825_495684_1_1_1_1_1,00.html.
- ³⁰ Bela Balassa, "Export Composition and Export Performance in the Industrial Countries", en *Review of Economics and Statistics*, vol. 61, n. 4, noviembre 1979, pp. 604-607.