

Indice della libertà di intrapresa in Europa

1. Introduzione

Misurare significa confrontare. Lo sforzo di misurare la “libertà economica” nasconde, dunque, il tentativo di definire tale concetto nel modo più obiettivo possibile. Intuitivamente, l’idea di libertà economica può essere abbastanza chiaramente associata con la possibilità per ciascun individuo o impresa di fare l’uso desiderato delle proprie risorse, col solo limite di non aggredire il prossimo o gli altrui diritti. Quindi, la libertà economica tendenzialmente è maggiore laddove siano minori i vincoli non strettamente necessari al libero dispiegarsi dell’iniziativa individuale. Ciò implica, peraltro, che esistano dei vincoli necessari tanto all’ordinato svolgersi della vita sociale, quanto alla libertà economica: la garanzia che i contratti saranno rispettati, la protezione della proprietà privata, e l’aspettativa che eventuali torti saranno riparati sono elementi essenziali della libertà economica. Al di là di questo, però, la compressione della sfera individuale, e la relativa espansione della sfera pubblica, non importa quanto bene intenzionata o diretta a risolvere problemi reali, finisce per far flettere la stessa libertà economica.

Una riflessione sulla libertà economica è, allora, anzitutto una riflessione sul rapporto tra pubblico e privato e sul confine tra lo spazio delle decisioni individuali e quello delle decisioni, in senso lato, politiche. Queste includono qualunque interferenza pubblica: leggi, regole, obblighi fiscali e parafiscali, eccetera. È interessante osservare che, tanto nella prospettiva della libertà economica quanto nell’analisi economica in generale, è ormai chiaro che esiste un’equivalenza tra sistemi fiscali e sistemi normativi o regolatori: una legge, per esempio un obbligo o un divieto, non è quasi mai un limite invalicabile, piuttosto uno strumento per alzare il costo-opportunità di una certa condotta. L’obbligo di indossare le cinture di sicurezza è la stessa cosa, in pratica, di imporre una tassa pari all’entità della multa a quegli automobilisti che sono gelosi della propria libertà. In questo senso, è corretto e utile – cioè: produce informazione aggiuntiva – guardare trasversalmente a norme/regole e tasse, perché l’effetto distorsivo sui comportamenti individuali ricade, essenzialmente, nello stesso tipo di rapporto tra causa ed effetto (Posner 1971). È possibile che queste modifiche forzose del comportamento individuale abbiano una giustificazione extra-economica – per esempio la ricerca dell’equità nella distribuzione, comunque definita, o la protezione dell’ambiente – ma è indubbio che, dal punto di vista dell’attività economica, risultino in una minore libertà e, generalmente, una minore efficienza.

Misurare la libertà economica è importante per varie ragioni. Anzitutto, un indice di libertà economica – se ben costruito – può fornire una stima del livello di interferenza governativa con l’attività individuale. Anche per chi ritiene che l’interferenza governativa sia necessaria, o perfino desiderabile, è utile sapere in che modo e su quali fronti essa è massima (o minima).

Secondariamente, da quando si è cominciato a misurare la libertà economica, sono state trovate molte evidenze sugli effetti benefici di una maggiore libertà economica. Per citare solo alcuni tra i risultati più importanti, Cole (2003) ha trovato che il contributo della libertà economica alla crescita economica è significativo e robusto sotto diversi modelli di crescita. Allo stesso modo, Doucouliagos e Ulubasoglu (2006) hanno trovato che la correlazione positiva tra libertà economica e crescita resta solida anche sotto diverse specificazioni del modello, e in particolare senza significative differenze derivanti dallo specifico indice utilizzato, i set di paesi esaminati, o il livello di aggregazione impiegato. Risulta-

ti simili sono stati trovati da Barro (1991), Barro (1994), e altri, mentre Carlsson e Lundström (2002), concentrandosi su un particolare indice di libertà economica, hanno trovato che solo alcuni sotto-indicatori sono rilevanti per la crescita. Sebbene questo inviti alla cautela – in quanto il modo in cui la libertà economica viene definita nella pratica è a sua volta rilevante¹ – la libertà economica può consentire una crescita più vigorosa in almeno due modi. Direttamente, un paese più libero tende con più facilità a trovare l’allocazione migliore delle risorse, poiché le decisioni incorporano tutta la conoscenza dispersa tra gli attori del mercato, anziché essere delegate a un “cervello centrale” incapace di raccogliere l’informazione nella sua interezza. Indirettamente, un paese economicamente più libero è anche più attrattivo, e quindi tende a godere di maggiori investimenti stranieri. Un’ampia letteratura ha collegato gli investimenti stranieri con la crescita economica (Romer 1993), e col progresso tecnologico (E. Fan 2002), oltre che con la sostenibilità ambientale (Bernstein et al. 2006). Inoltre, Abdiweli (1997) ha chiarito che il contributo della libertà economica alla crescita è più importante di quello delle libertà politiche e civili (al centro di altri studi, il principale dei quali è il rapporto annuale di Freedom House sulle libertà nel mondo, che però sostanzialmente non considera la libertà economica).

In terzo luogo, libertà e crescita economica, a dispetto di molti fraintendimenti in questo senso, si sono anche dimostrati due potenti strumenti per ridurre le diseguaglianze. Sala-i-Martin (2007) ha mostrato come negli ultimi tre decenni non solo la ricchezza globale è cresciuta a un ritmo senza precedenti, ma anche le diseguaglianze tra i diversi paesi si sono ridotte, sebbene esistano ancora delle realtà estremamente povere.

Mettendo a fattor comune queste evidenze, se ne può dedurre che – tra i fattori istituzionali che stanno a monte dello sviluppo – la libertà economica occupa un ruolo di primo piano. È ragionevole, quindi, cercare una definizione operativa di libertà economica, che consenta di misurarne i progressi (o i passi indietro) e di effettuare confronti *cross-time* e *cross-country*.

2. Misurare la libertà economica

Come spesso accade, il concetto di libertà economica è tanto intuitivamente facile da descrivere, quanto complesso da sintetizzare in un indicatore quantitativo. In parte questo è dovuto al fatto che alcuni aspetti della realtà sono oggettivamente difficili da catturare, se non indirettamente. In parte, vi è una implicita soggettività nel valutare quali elementi vadano considerati e quali no, e con quali pesi, sebbene sia generalmente semplice decidere con quale segno tali fattori vadano trattati. Rabushka (1991a) ha passato in rassegna gli aspetti filosofici della libertà economica, evidenziando come i maggiori autori che ispirano la tradizione di pensiero favorevole alla libertà – da John Locke a Milton Friedman – convergano sul considerare la libertà economica qualcosa che riguardi i diritti individuali, più che le prerogative dei gruppi, e che includa necessariamente la proprietà privata, la libertà di contratto, e la *rule of law*. De Vanssay e Spindler (1994) hanno evidenziato che la tutela costituzionale delle libertà negative ha un effetto positivo sulla crescita, e viceversa per le libertà positive: quindi, la libertà economica va vista soprattutto come libertà negativa, cioè libertà dalla coercizione e, dunque, libertà dallo Stato.

Sulla scorta di queste riflessioni, Rabushka (1991b) ha proposto una serie di variabili che dovrebbero entrare a far parte di un ipotetico indice della libertà economica, tra cui vari indicatori della *rule of law* e dell’effettiva protezione di proprietà e contratti, i livelli e le modalità della tassazione, la spesa pubblica, il volume e l’estensione della regolazione, la stabilità monetaria, la libertà di scambio internazionale.

1 Come si vedrà più avanti, mentre gli indici che danno un’interpretazione “stretta” della libertà economica tendono a essere fortemente correlati, quelli che ne forniscono una lettura più ampia – per esempio includendo in vario modo i diritti civili – possono portare a risultati significativamente diversi.

Pochi anni dopo, ebbero origine i principali tentativi di misurare la libertà economica: l'indice della Heritage Foundation/*Wall Street Journal* (dal 1995), e quello del Fraser Institute / Cato Institute (dal 1997, a cui si aggiunge un'indagine sull'evoluzione della libertà economica nel 1975-1995). I due indici, che hanno subito diversi aggiustamenti metodologici nel corso degli anni, non differiscono significativamente né nel tipo di indicatori utilizzati, né nelle modalità di aggregazione.

L'Indice della Heritage Foundation / *Wall Street Journal* (d'ora in poi: *Indice della libertà economica*; si veda Miller e Holmes 2009) si compone di dieci libertà: *business freedom*; *trade freedom*; *fiscal freedom*; *government size*; *monetary freedom*; *investment freedom*; *financial freedom*; *property rights*; *freedom from corruption*; *labor freedom*. Ciascuna di queste libertà è misurata attraverso una serie di sottoindicatori quantitativi disponibili nelle statistiche internazionali. L'Indice della libertà economica è definito come la media aritmetica dei dieci indicatori.

Il rapporto del Fraser Institute / Cato Institute (d'ora in poi: *Libertà economica nel mondo*; si veda Gwartney e Lawson 2009) si compone di cinque aree: *Size of Government: Expenditures, Taxes, and Enterprises*; *Legal Structure and Security of Property Rights*; *Access to Sound Money*; *Freedom to Trade Internationally*; *Regulation of Credit, Labor, and Business*. Come nell'Indice della libertà economica, gli indicatori vengono stimati sulla base delle statistiche internazionali disponibili, e i valori così trovati vengono mediati.

3. La libertà economica regionale

Dai due maggiori indici si sono sviluppati una serie di Indici regionali o nazionali, che trasportano la metodologia a un livello di governo più basso. Allargare il livello di zoom può avere effetti sia positivi che negativi, dal punto di vista teorico e concettuale. La maggiore omogeneità del campione rende i risultati più facilmente confrontabili, visto che riduce i fattori confondenti che possono non emergere dagli indicatori prescelti. Per contro, alcuni indicatori possono perdere di significato perché, per esempio, dipendono dalle scelte compiute a un livello di governo superiore. Per esempio, nel momento in cui si guarda non già alla libertà economica degli Stati del mondo, ma alla libertà economica delle regioni di uno Stato una serie di indicatori si appiattiscono: da quelli che riflettono le decisioni di politica monetaria a quelli che dipendono da normative nazionali. Presumibilmente, dunque, la specificazione del modello acquista maggiore importanza.

Debroy e Bhandari (2005) hanno calcolato un indice di libertà economica per i 26 Stati in cui si divide l'India secondo tre aree: *Size of government: expenditures, taxes and enterprises*; *Legal structure and security of property rights*; *Regulation of credit, labor, and business*. Leonardi (2007) ha svolto un simile compito per le 24 province argentine, sulla base di tre aree: *Tamaño del Sector Público* (dimensione del settore pubblico); *Financiamiento del Gasto Público* (finanziamento della spesa pubblica, che include sia tasse che spesa); *Mercado Laboral* (mercato del lavoro). G. Fan et al. (2001) hanno valutato la libertà economica delle 30 province cinesi, secondo cinque aree: *Government and Market*; *The ownership structure*; *Goods market development*; *Factors market development*; *The legal framework*. A differenza della maggior parte degli altri indici, quello sulla "marketization" della Cina è un indice relativo, cioè è pensato per confrontare i risultati delle diverse province tra di loro, piuttosto che con un *benchmark* assoluto. Guggiola (2000) ha svolto un lavoro analogo per gli Stati membri dell'Unione europea, sulla base di sei componenti: *Size of government*; *Structure of the economy*; *Legal framework*; *Structure of taxation*; *Monetary policy and price stability*; *Credit market*.

Una serie di altri indici si discostano, invece, dai due modelli maggiori. Essi riguardano il tentativo di misurare la libertà economica negli Stati componenti gli Usa. Byars, McCormick e Yandle (1999) hanno considerato cinque sottoindicatori: *Fiscal*; *Regulatory*; *Judicial*; *Government size*; *Welfare spending*. Per arrivare alla definizione dell'indice, gli autori hanno sviluppato una serie di indici alternativi, misurandone la correlazione con alcune variabili *target* (in particolare, la crescita) e scegliendo la combinazione più robusta. Rispetto ad altri indici, questo si differenzia per l'attenzione

che presta a una serie di indicatori di natura regolatoria e di stabilità del quadro legale. McQuillan et. Al. (2008) sviluppano l'indice di Byars, McCormick e Yandle, sistematizzandone la struttura e rendendola il più possibile dipendente da misure oggettive, e libera da valutazioni qualitative di carattere più o meno soggettivo.

Ruger e Sorens (2009) si discostano da tutti gli indici menzionati perché, oltre a una serie di variabili economiche, includono delle misure delle libertà personali e civili. In questo si collocano a metà strada tra lo sforzo degli indici qui menzionati e altri, come quello di Freedom House, tesi a valutare gli aspetti della vita associata che prescindono dall'iniziativa economica. Infatti, l'indice di Ruger e Sorens si divide in tre aree: *Fiscal policy*; *Regulatory policy*; *Paternalism*. Quest'ultima categoria, che nella composizione definitiva dell'indice riceve un peso pari alla metà (mentre le altre due pesano un quarto ciascuna) include alcuni sottoindicatori che in qualche modo possono essere ricondotti alla libertà economica in senso stretto (per esempio le leggi sul gioco d'azzardo) ma, in larga misura, incorpora aspetti a essa estranei.

Infine, il Centro studi Sintesi (Sintesi 2009) ha sviluppato un indice di libertà economica per le regioni e le province italiane. L'indice, in realtà, incorpora una serie di indicatori che, per la loro stessa natura, si discostano dall'approccio qui adottato, il quale si focalizza su aspetti di "cornice": infatti, vengono considerate varie variabili relative agli esiti del mercato. L'indice considera sei aree: *Economia*; *Lavoro*; *Contesto sociale*; *Finanza*; *Fisco*; *Finanza pubblica*. Di fatto, quasi tutti i componenti delle prime quattro aree sono estranei all'idea di libertà economica come contesto, e fanno riferimento piuttosto a principi di "equità" o di creazione e distribuzione di ricchezza, che possono o non possono coincidere con la libertà economica secondo la maggior parte delle definizioni correnti, che qui vengono riprese.²

4. La libertà d'intrapresa in Europa

Per studiare la libertà economica in Europa, abbiamo sviluppato un "Indice della libertà di intrapresa in Europa". Limitare il perimetro dell'analisi a un numero ristretto di paesi relativamente omogenei, come anticipato nella sezione precedente, ha pro e contro. Tra i primi, sicuramente l'indice fornisce risultati più direttamente confrontabili, che risentono meno di differenze esogene rispetto alle variabili utilizzate nella costruzione dell'Indice. Dall'altro, a priori un indice del genere è meno variabile e, quindi, anche meno significativo. Proprio allo scopo di ottenere un indice sufficientemente diversificato, si è scelto di includere un numero relativamente alto di variabili (55), le più disparate possibili (ossia con tassi di correlazione mediamente bassi tra di esse).

Tutte le variabili sono state riscalate su una scala da 0 a 1 (facilmente reinterpretabile come percentuale), in modo da renderle omogenee. Tutte le variabili sono state trasformate attraverso la seguente formula:

$$I_i = \frac{V_{\max} - V_i}{V_{\max} - V_{\min}}$$

Dove I_i rappresenta l'indicatore I per il paese i -esimo; V_i il valore della variabile di interesse per lo stesso paese; V_{\min} e V_{\max} rispettivamente il valore minimo e massimo della variabile, per tutti i paesi censiti nell'anno di riferimento. In questa maniera è stato possibile tener conto dei valori realisticamente raggiungibili dalle singole variabili di interesse. Questa formula è stata applicata per tutti quegli indicatori (la maggior parte, in realtà) per i quali un valore più alto corrispondeva a una minore libertà (per esempio, pressione fiscale o spesa pubblica). Nei casi in cui era vero il contrario (per esempio, gli indici su *performance* ed efficienza della pubblica amministrazione) si è impiegato il suo complemento a uno, cioè:

² Limitatamente agli aspetti regolatori, per una definizione di "liberalizzazione" compatibile con la libertà economica qui impiegata, e per un maggiore approfondimento sulle sue ragioni e caratteristiche, si veda Stagnaro (2009).

$$I_i = \frac{V_i - V_{min}}{V_{max} - V_{min}}$$

In questo modo, ciascun indicatore prescelto è stato trasformato linearmente su una scala da zero a uno (interpretabile, ovviamente, come percentuale), dove valori più prossimi a uno (o al cento per cento) indicano una maggiore libertà, e valori tendenti allo zero suggeriscono una minore libertà.

In linea con la logica assunta per l'*Indice delle liberalizzazioni* (IBL 2009), abbiamo rifiutato l'idea di assumere *benchmark* assoluti, prediligendo riferimenti relativi. In virtù di questo meccanismo, per ogni indicatore il paese più libero ottiene un punteggio pari a cento, quello meno libero un punteggio pari a zero.

Come anno di riferimento per ciascuna variabile è stato assunto il dato più recente tra quelli disponibili.

Agli indicatori sono stati attribuiti pesi differenti per rifletterne la maggiore o minore importanza – anche se le macroaree sono state considerate tutte di uguale importanza. L'alto numero di componenti dell'indice, tuttavia, e lo scarso peso che ciascun indicatore ha nella costruzione dell'Indice complessivo, fanno sì che nessuno di essi sia singolarmente in grado di alterare significativamente il risultato.

L'Indice è diviso in cinque macro-aree: *Libertà dal fisco*; *Libertà dallo Stato*; *Libertà del lavoro*; *Libertà d'impresa*; *Libertà dalla regolamentazione*. Ogni area pesa per un quinto nella determinazione del valore complessivo dell'Indice, ma al suo interno ciascuna ha un numero differente di componenti, con pesi differenti. La costruzione di ciascuna area è riportata nell'Appendice. La Figura 1 riassume gli indicatori considerati, e i relativi pesi. L'indagine riguarda 25 paesi europei (tutti i membri dell'Ue27 tranne Cipro e Malta).

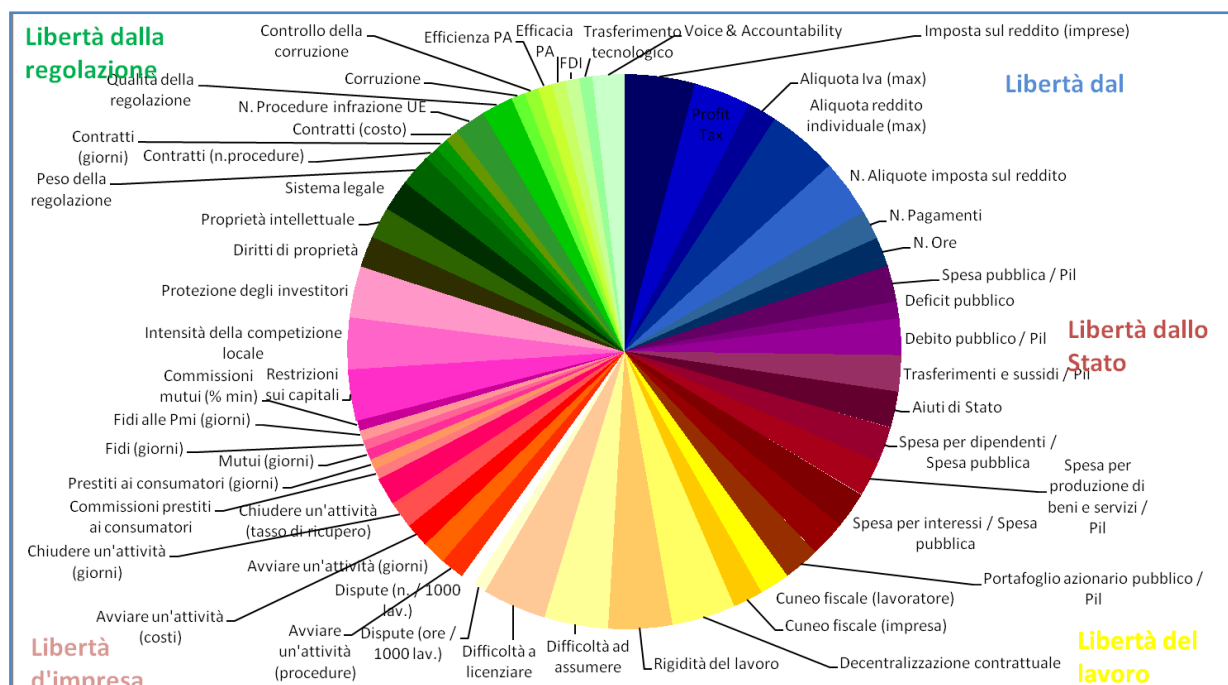


Figura 1. Composizione dell'Indice della libertà di intrapresa e pesi dei singoli indicatori.

5. I dati

La maggior parte dei dati sono tratti da quattro fonti: Eurostat, i World Development Indicators (WDI), i Worldwide Governance Indicators (WGI), e l'indagine Doing Business (gli ultimi tre sono progetti della Banca Mondiale). Il valore dei portafogli di partecipazioni pubbliche è tratto dalla Fondazione Eni Enrico Mattei. L'intensità della competizione locale, l'indice di protezione degli investimenti, e i dati su investimenti diretti esteri e trasferimento tecnologico provengono dal Global Competitiveness Report del World Economic Forum. Gli indici su efficacia ed efficienza del settore pubblico sono desunti da Afonso, Schuknecht e Tanzi (2005), oltre che dai WGI. Le stime sulla corruzione provengono dal rapporto annuale di Transparency International e dai WGI. Alcuni dati sulle aliquote fiscali e contributive sono tratte dai Worldwide Tax Summaries (WTS) di PricewaterhouseCoopers (2010).

6. Europa 2010

Nel 2010, la libertà d'intrapresa in Europa viene valutata – secondo il nostro indice – mediamente al 57 per cento. Ovviamente la media va interpretata per quello che è: essa non può fornire indicazioni diverse dal dire dove sta il “baricentro” della libertà economica nel continente. Tutti gli indicatori sono relativi, quindi essa non va vista come un dato assoluto, ma come un benchmark rispetto ai singoli Stati membri. Il paese più libero è l'Irlanda (74 per cento), quello meno libero l'Italia (35 per cento). La deviazione standard pari a 9, ossia circa un sesto della media, indica una distribuzione piuttosto stretta, con un numero significativo di paesi agglomerati attorno alla media. La Tabella 1 riporta, per ciascun paese, il valore complessivo dell'Indice della libertà di intrapresa e i valori conseguiti nelle macroaree. La Figura 2 riporta la divisione in decili. La Figura 3 riassume i risultati ottenuti.

	Totale	Lib. Dal fisco	Lib. Dallo Stato	Lib. Del lavoro	Lib. D'impresa	Lib. Dalla regolazione
Irlanda	74	67	69	74	83	76
Danimarca	70	36	64	86	83	81
UK	68	50	63	80	81	66
Estonia	68	74	76	57	70	61
Slovacchia	63	75	69	65	60	46
Lettonia	63	80	69	63	52	50
Belgio	62	42	61	62	82	65
Paesi Bassi	62	41	60	62	75	73
Lituania	62	76	74	66	53	41
Lussemburgo	60	54	73	36	51	85
Finlandia	60	48	47	44	80	79
Rep. Ceca	60	73	61	68	53	43
Austria	59	44	50	58	68	75
Svezia	59	41	43	57	81	74
Bulgaria	58	85	62	74	38	29
Germania	57	50	58	40	73	64
Polonia	54	55	61	73	45	37
Ungheria	52	66	34	67	48	47
Romania	51	73	63	36	47	34
Spagna	50	40	73	32	58	45
Slovenia	48	54	57	32	52	47
Francia	48	48	37	33	60	60
Portogallo	45	41	32	40	65	47
Grecia	38	50	37	38	36	28
Italia	35	31	42	48	37	18
UE	57	56	57	56	61	55

Tabella 1. Indice della libertà di intrapresa in Europa e sue componenti.

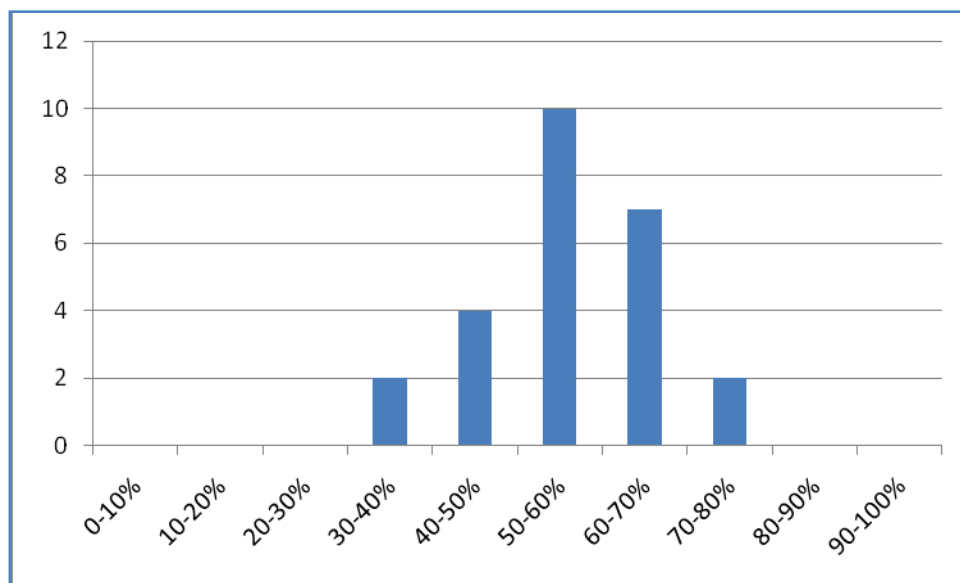


Figura 2. Divisione degli Stati membri dell’Ue per decili di libertà economica.

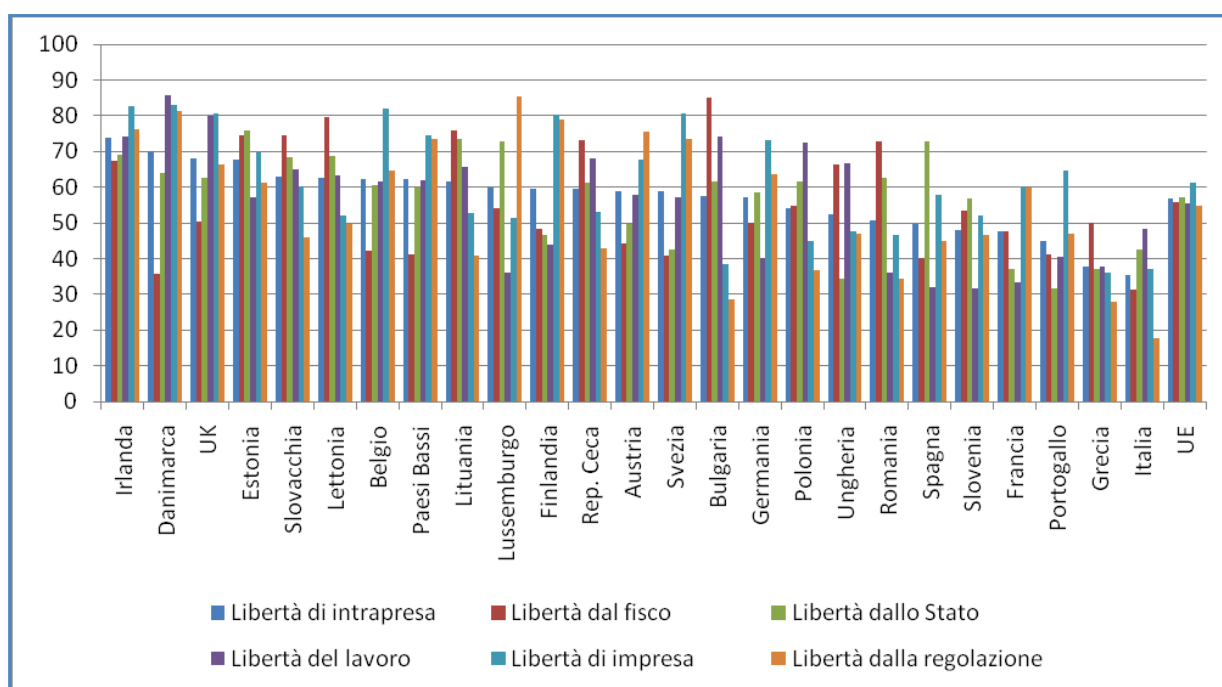


Figura 3. Indice della libertà di intrapresa e valori nelle macroaree.

Dalla nostra classifica si possono dedurre alcune riflessioni interessanti, che confermano quanto dicono altre statistiche internazionali o che comunque forniscono un ulteriore riscontro a opinioni o impressioni. Anzitutto, tra le nostre macroaree nessuna si distingue dalle altre. A livello di Ue, a fronte di un indice pari al 57 per cento, la macroarea col punteggio più alto è la libertà di impresa (61 per cento), quella col valore più basso la libertà dalla regolazione (55 per cento). Il primo dato riflette principalmente i sistemi estremamente *business-friendly* di diversi paesi dell’Europa settentrionale: ben sei paesi ottengono un punteggio superiore all’80 per cento (Danimarca, Irlanda, Belgio, Svezia, UK, Finlandia). Viceversa, nella libertà dalla regolazione si osserva un addensamento attorno alle media, che indica probabilmente una maggiore dipendenza dalle politiche comunitarie, nel quale peraltro il nostro paese occupa l’ultima posizione (18 per cento: l’unico caso per tutte le macroaree di un valore inferiore al 20 per cento), a notevole distanza dalla penultima (Grecia, 28 per cento). Il

fatto che le macroaree, a livello aggregato, forniscano immagini simili dell'Europa suggerisce che la costruzione degli indicatori sia stata piuttosto bilanciata.

D'altro canto, il grado di correlazione tra le singole macroaree (Tabella 2) è piuttosto basso, e indica che sotto il nostro indice si nascondono realtà anche molto diverse: un paese può essere molto aperto secondo un indicatore, e molto poco aperto secondo un altro indicatore. Di fatto, questo dice anche che, attraverso le varie macroaree, abbiamo "misurato" cose diverse. Significativamente, e ragionevolmente, gli unici due macro-indicatori con un coefficiente di correlazione molto alto (libertà d'impresa e libertà dalla regolazione, 0,83) riguardano aspetti complementari di uno stesso aspetto della libertà di intrapresa, ossia la libertà di condurre un'azienda vista attraverso gli aspetti inerenti i suoi obblighi e le sue libertà (libertà d'impresa) piuttosto che nel rapporto con la pubblica amministrazione e lo Stato (libertà dalla regolazione). Questo indica che i paesi con un ambiente anti-business tendono a essere pesantemente e inefficientemente regolamentati, e viceversa. In alcuni casi la correlazione è addirittura negativa: per esempio, tra la libertà dal fisco e la libertà dalla regolazione. Tale fenomeno può essere interpretato supponendo che i paesi tendenzialmente cercano di essere interventisti, ma lo sono in modo diverso: quelli che premono l'acceleratore del prelievo fiscale tendono ad avere una regolazione meno intrusiva (come nei paesi nordici) e viceversa (come in alcuni paesi dell'Est).

	Lib. Dal fisco	Lib. Dallo Stato	Lib. Del lavoro	Lib. D'impresa	Lib. Dalla regolazione
Lib. Dal fisco	1	0.44	0.28	-0.35	-0.30
Lib. Dal governo		1	0.29	0.13	0.17
Lib. Del lavoro			1	0.27	0.14
Lib. D'impresa				1	0.83
Lib. Dalla regolazione					1

Tabella 2. Coefficienti di correlazione tra le macroaree dell'Indice della libertà di intrapresa.

L'indice della libertà di intrapresa risulta ovviamente correlato significativamente con altri indici di libertà economica (come quello Heritage/*Wall Street Journal* e quello Fraser/Cato), che misurano lo stesso "oggetto", sia pure definito in modo diverso; e con la classifica "Doing Business" della Banca Mondiale, da cui sono stati tratti alcuni indicatori per il calcolo del nostro indice. Inoltre, esistono correlazioni positive e significative con una serie di variabili di interesse, come il Prodotto interno lordo pro capite (Figura 4), l'indice di sviluppo umano delle Nazioni unite (Figura 5), e l'Indice di competitività del World Economic Forum (Figura 6).

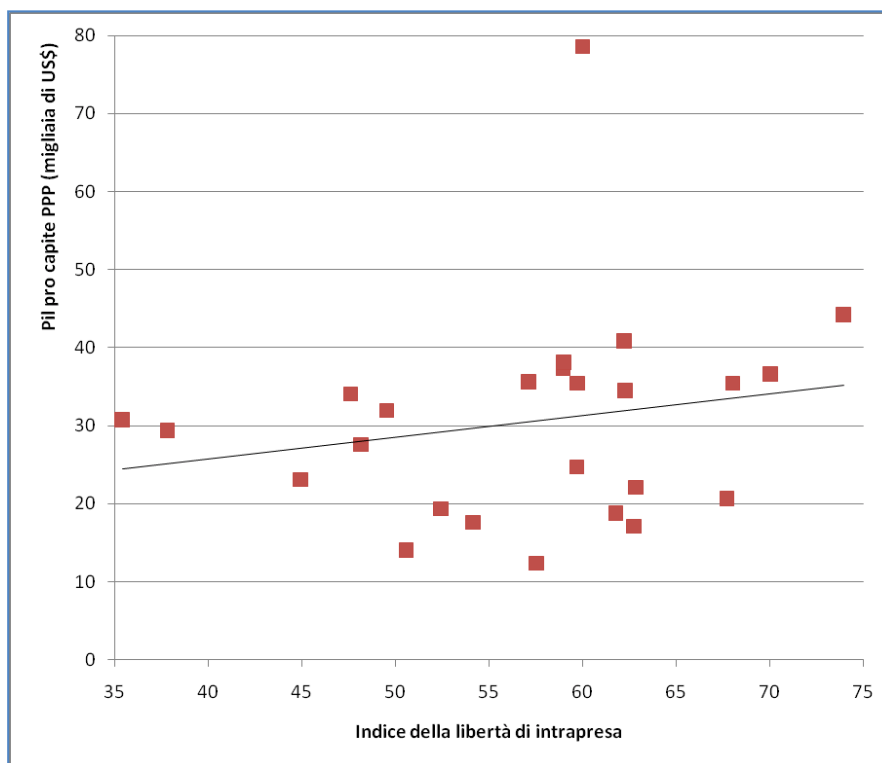


Figura 4.
Indice della libertà di intrapresa e Pil pro capite PPP (2009). Fonte: elaborazione su dati IBL e Banca Mondiale.

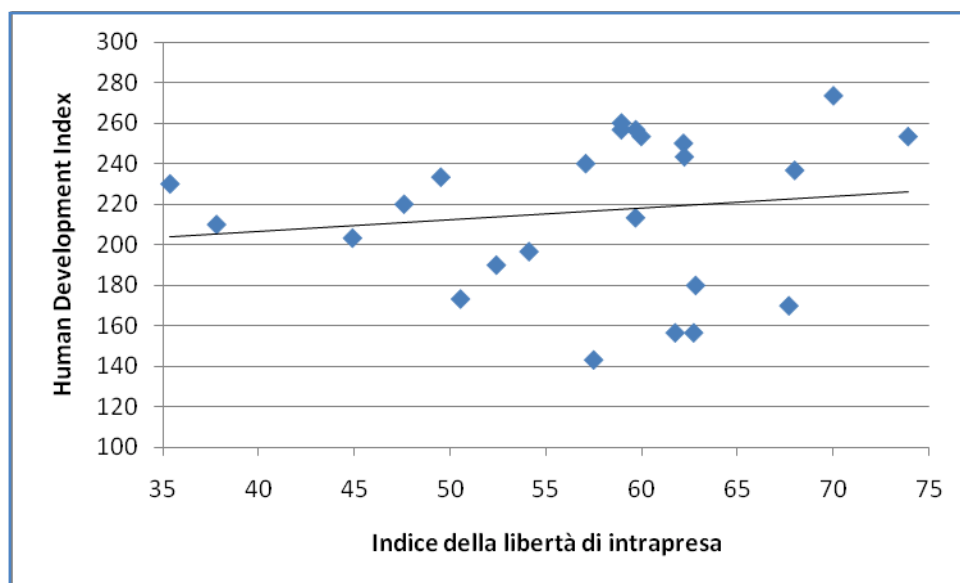


Figura 5.
Indice della libertà di intrapresa e Human Development Index. Fonte: elaborazione su dati IBL e Nazioni Unite.

Naturalmente queste correlazioni – e altre che è possibile trovare – non vanno prese come la dimostrazione di nulla. Non solo è sempre bene ricordare che una correlazione non è una causa (e che, anche se lo fosse, andrebbe appurato in quale direzione il nesso causale sia orientato), ma anche e soprattutto il campione a nostra disposizione è troppo ristretto per inferire alcun risultato di portata generale. Ciò detto, il fatto che queste correlazioni siano significative, e che il segno sia quello atteso – cioè, che a una maggiore libertà corrispondano valori più desiderabili delle variabili osservate – ci conforta e ci conferma nell’approccio teorico che abbiamo adottato.

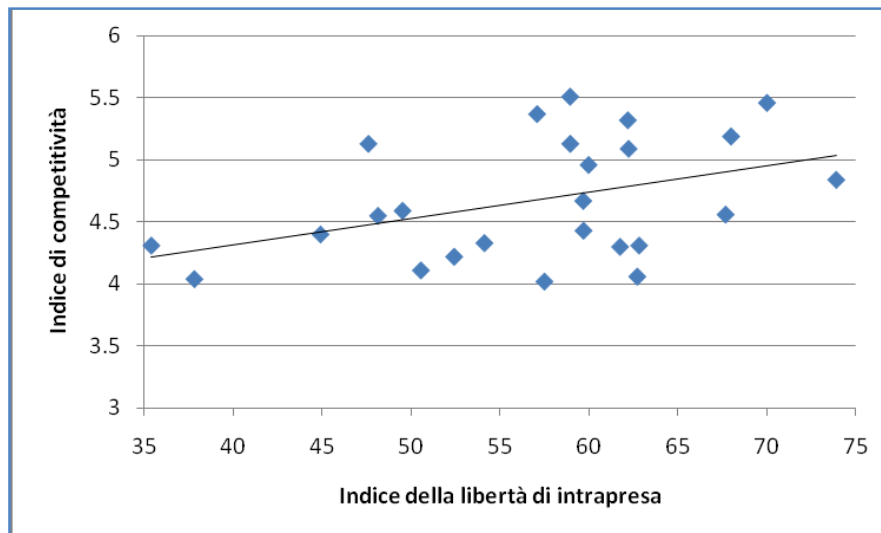


Figura 6.

Indice della libertà di intrapresa e indice di competitività. Fonte: elaborazione su dati IBL e World Economic Forum.

7. L'Italia: malato d'Europa?

L'Italia è, nel nostro Indice della libertà di impresa, il paese meno libero d'Europa. Il nostro 35 per cento non dipende da una performance particolarmente negativa in poche aree: l'Italia è negli ultimi posti per ciascuna delle macroaree individuate. In particolare, il 35 per cento di libertà d'intrapresa rispecchia la media tra il 31 per cento di libertà dal fisco, 42 per cento di libertà dallo Stato, 48 per cento di libertà del lavoro, 37 per cento di libertà d'impresa, e addirittura 18 per cento di libertà dalla regolazione.

Entrando nel merito delle macroaree, sulla libertà dal fisco l'Italia è ultima. Sulla libertà dallo Stato sono quattro paesi fanno peggio di noi (Francia, Grecia, Ungheria e Portogallo). Sulla libertà d'impresa penultima, prima della Grecia. Sulla libertà dalla regolazione, ultima. Unica area di relativo successo italiano è la libertà del lavoro, dove il nostro paese si colloca al sedicesimo posto, davanti ad altri otto paesi e molto vicina al valore medio per l'intera Ue (54 per cento).

La Figura seguente riporta, per ogni macroarea, il dato italiano e quello medio europeo.

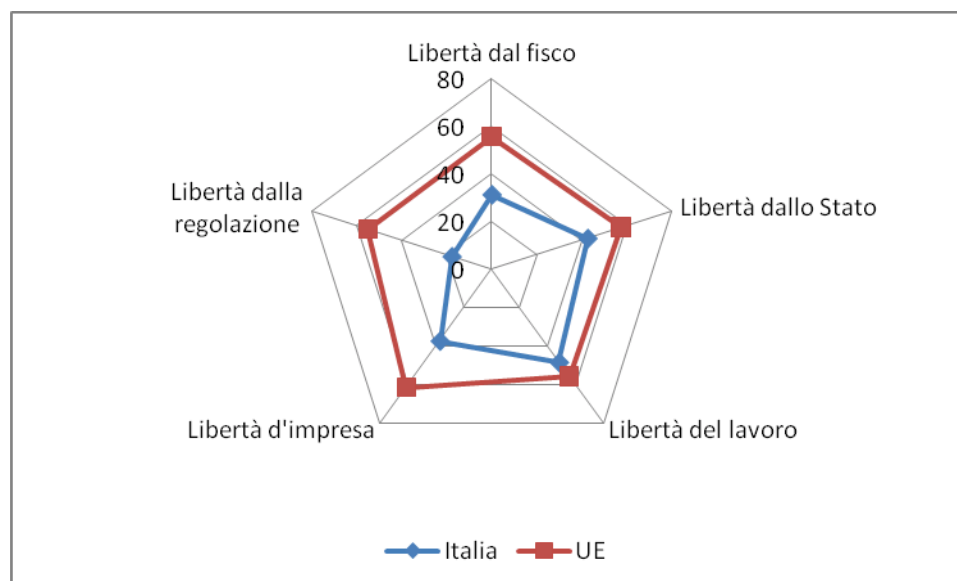


Figura 7. Macroaree dell'Indice della libertà di intrapresa: Italia vs. Unione europea.

Questi risultati, in realtà, non fanno che confermare le evidenze raccolte da una serie di altri indici. Per quel che riguarda i due maggiori Indici della libertà economica, il nostro paese viene valutato al 62,7 per cento (equivalente al settantaquattresimo posto) da Heritage Foundation/*Wall Street Journal* (edizione 2010), mentre riceve un punteggio di 6,8 (sessantottesimo posto) da Fraser Institute/Cato Institute (edizione 2009). Nell'indagine "Doing Business" della Banca mondiale, l'Italia arriva settantottesima (edizione 2010).

L'aspetto più critico, nel nostro paese, riguarda la libertà dalla regolazione – cioè la macroarea che raccoglie indicatori della qualità di norme e regole e sull'efficienza e performance del settore pubblico. Questo dato (18 per cento) è singolarmente coerente col valore riscontrato per la pubblica amministrazione nell'Indice delle liberalizzazioni dell'Istituto Bruno Leoni (Arrigo 2009): il risultato del 40 per cento (rispetto al *benchmark* del Regno Unito) si basa su una serie di indicatori relativi non solo al risultato dei servizi della Pa, ma anche alla sua organizzazione interna e la struttura dei costi. Tuttavia, il punto di caduta è sostanzialmente lo stesso: l'Italia arriva penultima in classifica, superata solo dalla Grecia.

Il fatto che il nostro paese performi male su quasi tutto – con la parziale eccezione della libertà del lavoro – indica l'esistenza di un problema strutturale peculiare dell'Italia, e spiega, almeno in parte, il gap di crescita che ci divide non solo dalle aree più dinamiche d'Europa, ma anche dalla media comunitaria. Dal 2000 al 2009 il tasso di crescita italiano è stato sistematicamente inferiore a quello medio dell'Ue27 di circa l'1 per cento: al nostro 0,6 per cento ha corrisposto un tasso di crescita medio dell'1,6 per cento in Europa. Questo significa che, fatto 100 il Pil all'inizio del 2000, l'Italia ha chiuso il 2009 a 106 (lo stesso livello del 2003), l'Europa a 117 (come nel 2006). In nessun anno, l'Italia ha fatto meglio dell'Europa.

Sarebbe ingenuo attribuire unicamente all'aspetto istituzionale "fotografato" dal nostro Indice della libertà di intrapresa (e da altri indici analoghi) il deficit di crescita. Ma sarebbe ingenuo anche ignorare le indicazioni parallele che provengono da diversi studi, sia quelli che si concentrano su un approccio "di contesto" (come i diversi indici della libertà economia) sia "di risultato" (le classifiche internazionali di competitività, sulla pubblica amministrazione, eccetera).

8. Conclusioni

L'Indice della libertà di intrapresa si inserisce nel solco di altri tentativi di misurare la libertà economica. Al pari di essi, l'obiettivo è individuare – attraverso i dati disponibili da fonti internazionali – una chiave di lettura "istituzionale" per interpretare la realtà di un paese. Si tratta, in qualche misura inevitabilmente, di uno sforzo che implica un certo grado di arbitrarietà: la scelta degli indicatori e dei relativi pesi è lasciata all'immaginazione e alla sensibilità degli autori, per quanto possa essere giustificata anche dalle evidenze disponibili in letteratura.

L'Indice da noi sviluppato si articola in cinque macroaree, che intendono misurare cinque diversi aspetti della libertà economica: la libertà dal fisco, la libertà dallo Stato, la libertà del lavoro, la libertà d'impresa e la libertà dalla regolazione. Per ciascuna di queste aree, è stato costruito – sulla base di statistiche internazionali facilmente accessibili – un indicatore su una scala da zero a cento, dove zero corrisponde all'assenza di libertà e cento alla piena libertà. Le variabili considerate e i pesi applicati sono graficamente disponibili in Figura 1. Infine, mediando le cinque macroaree, si è arrivati a definire un Indice della libertà di intrapresa, anch'esso graduato su una scala da zero a cento.

Il risultato ottenuto non è dei più incoraggianti. Perfino in un indice costruito su riferimenti relativi, cioè in assenza di un sistema di coordinate assoluto, nel momento in cui gli indicatori rappresentativi delle *best practices* vengono aggregati il livello medio di libertà è del 57 per cento. La buona notizia è che la maggior parte dei paesi (16 sui 25 censiti) si collocano sopra la media europea. La cattiva notizia è che la distanza tra il punteggio tra la media e gli altri nove paesi è significativamen-

te alta – pari mediamente a 10 punti percentuali. La notizia ancora più cattiva è che l'Italia chiude questa classifica col punteggio di 35 per cento – il risultato di una scarsa *performance* in ciascuna macroarea, tranne la libertà del lavoro.

L'Indice della libertà di intrapresa è costruito per mezzo di dati oggettivi, ma poggia su un approccio teorico chiaro: quello per cui la società libera è in grado di creare più ricchezza e di allocarla in modo più efficiente. È in questa prospettiva che si è deciso di valutare in un senso o nell'altro – e, ancor più, di interpretarli – dati di per sé muti. È in questa prospettiva che una pressione fiscale bassa è stata considerata più desiderabile di una pressione fiscale alta, o uno Stato spendaccione meno desiderabile di uno Stato coi conti pubblici in ordine. L'utilità di un approccio di questo genere è confermata, oltre che dalla letteratura sul tema, dalle correlazioni significative e positive che sono state trovate, per esempio, col Pil pro capite, l'Indice di sviluppo umano, o la competitività.

In astratto, la libertà economica può piacere o non piacere, apparire più o meno importante. Ma se ci si interroga sulle ragioni del gap italiano – di crescita, di competitività, di benessere – allora non si può ignorare quello che tutte le classifiche dicono. Questo contributo conferma ciò che il paese avrebbe già dovuto sapere, ma che – finora – ha finto di non conoscere.

APPENDICE A. LE COMPONENTI DELL'INDICE DELLA LIBERTÀ DI INTRAPRESA IN EUROPA

L'Indice della libertà di intrapresa si compone di cinque macroaree, ciascuna delle quali pesa un quinto rispetto all'indice complessivo. Questa Appendice ricostruisce e spiega tutte le variabili che sono state impiegate per costruire le macroaree, e ne specifica il peso. Tutte le variabili sono state ricalcolate secondo le formule riportate al §4, ossia:

$$I_i = \frac{V_{max} - V_i}{V_{max} - V_{min}}$$

$$J_i = \frac{V_i - V_{min}}{V_{max} - V_{min}} = 1 - I_i$$

A seconda che un maggior grado di libertà corrispondesse a valori più alti o più bassi, rispettivamente, della variabile in questione. Nei casi in cui le variabili di interesse non erano disponibili, sono state espunte e i pesi ricalcolati. Tutte le variabili si riferiscono all'anno più recente per cui erano disponibili (nella maggior parte dei casi, 2008).

A.1. Libertà dal fisco

La libertà dal fisco intende misurare essenzialmente due fenomeni: quanto il prelievo fiscale incida sullo svolgimento delle attività economiche, e in che modo. In astratto, aliquote più basse equivalgono a una maggiore libertà, e una maggiore semplicità equivale a una maggiore libertà. La Tabella 3 riporta tutti gli indicatori utilizzati, il peso, la fonte, e una breve spiegazione.

Variabile	Peso	Spiegazione	Fonte
Imposta sul reddito (imprese)	20,66	Aliquota massima dell'imposta sul reddito d'impresa	WTS
Profit Tax	16,66	Ammontare medio delle imposte sui profitti commerciali per le imprese	Doing Business
Iva	8,5	Aliquota massima dell'imposta sul valore aggiunto	WTS
Imposta sul reddito (persone fisiche)	20,66	Aliquota massima dell'imposta sul reddito personale	WTS
Numero aliquote	16,5	Numero aliquote dell'imposta sul reddito personale	WTS
Pagamenti (numero)	8,5	Numero dei pagamenti che le imprese devono versare all'erario	Doing Business
Pagamenti (ore)	8,5	Tempo impiegato dalle imprese per pagare le imposte	Doing Business

Tabella 3. Componenti della libertà dal fisco.

A.2. Libertà dallo Stato

La libertà dallo Stato somma alcuni indicatori di finanza pubblica al modo in cui la spesa pubblica è strutturata, fino a stimare la quota di "interventismo diretto" delle amministrazioni pubbliche nell'economia attraverso la capitalizzazione di borsa delle partecipazioni rilevanti degli enti pubblici in società quotate. La Tabella 4 riporta tutti gli indicatori utilizzati, il peso, la fonte, e una breve spiegazione.

Variabile	Peso	Spiegazione	Fonte
Spesa pubblica	10,55	Rapporto tra la spesa pubblica e il Pil	Eurostat
Deficit pubblico	5	Rapporto tra il deficit pubblico e il Pil	Eurostat
Debito pubblico	10,55	Rapporto tra il debito pubblico e il Pil	Eurostat
Trasferimenti e sussidi	10,55	Sussidi e altri trasferimenti a imprese, organizzazioni non governative e organizzazioni internazionali o altri governi in rapporto alla spesa pubblica	WDI
Aiuti di Stato	10,55		
Spesa per dipendenti	10,55	Quota della spesa pubblica utilizzata per il pagamento dei dipendenti	WDI
Spesa per beni e servizi	10,55	Spesa per la produzione dei beni e servizi delle amministrazioni pubbliche in rapporto al Pil	WDI
Spesa per interessi	10,55	Quota della spesa pubblica per il pagamento degli interessi sul debito	Eurostat
Contributi sociali	10,55	Contributi sociali in rapporto al gettito fiscale	WDI
Portafoglio pubblico	10,55	Valore dei pacchetti azionari di imprese quotate in panca a enti pubblici	FEEM

Tabella 4. Componenti della libertà dallo Stato.

A.3. Libertà del lavoro

La libertà del lavoro valuta quanto e come siano intrusive le norme lavoristiche. La Tabella 5 riporta tutti gli indicatori utilizzati, il peso, la fonte, e una breve spiegazione.

Variabile	Peso	Spiegazione	Fonte
Cuneo fiscale (lavoratore)	8,8	Contributi sociali a carico del lavoratore rispetto al costo del lavoro	WTS
Cuneo fiscale (impresa)	8,8	Contributi sociali a carico dell'impresa rispetto al costo del lavoro	WTS
Decentralizzazione contrattuale	18,6	Grado di decentralizzazione nella negoziazione dei contratti	GCR
Rigidità del lavoro	18,6	Indice delle rigidità nell'impiego delle risorse umane	GCR
Difficoltà ad assumere	18,6	Difficoltà nell'avviare un rapporto di lavoro	Doing Business
Difficoltà a licenziare	18,6	Difficoltà nel chiudere un rapporto di lavoro	Doing Business
Dispute (ore)	4,0	Dispute lavoristiche (ore / 1.000 lavoratori)	Eurostat
Dispute (numero)	4,0	Dispute lavoristiche (numero / 1.000 lavoratori)	Eurostat

Tabella 5. Componenti della libertà dal fisco.

A.4. Libertà d'impresa

La libertà d'impresa si concentra sul grado di autonomia possibile nella conduzione di un'azienda. La Tabella 6 riporta tutti gli indicatori utilizzati, il peso, la fonte, e una breve spiegazione.

Variabile	Peso	Spiegazione	Fonte
Avviare un'attività (procedure)	7,0	Numero di procedure necessarie ad avviare un'attività	Doing Business
Avviare un'attività (giorni)	7,0	Numero di giorni necessari per avviare un'attività	Doing Business
Avviare un'attività (costi)	7,0	Costi per avviare un'attività (rispetto al reddito pro capite)	Doing Business
Chiudere un'attività (giorni)	8,0	Numero di giorni necessari per chiudere un'attività	Doing Business
Chiudere un'attività (ricupero)	8,0	Tasso di ricupero nella chiusura di un'attività (centesimi per dollaro)	Doing Business
Prestiti personali (costi)	3,0	Commissioni sui prestiti agli individui (% del prestito minimo)	Banca Mondiale
Prestiti personali (giorni)	3,0	Giorni per la concessione di un prestito agli individui	Banca Mondiale
Mutui	3,0	Giorni per la concessione di un mutuo	Banca Mondiale
Prestiti alle imprese (giorni)	3,0	Giorni per la concessione di un prestito a un'impresa	Banca Mondiale
Prestiti alle Pmi (giorni)	3,0	Giorni per la concessione di un prestito a una piccola o media impresa	Banca Mondiale
Mutui alle Pmi (giorni)	3,0	Giorni per la concessione di un mutuo a una piccola o media impresa	Banca Mondiale

Restrizioni sui capitali	15,0	Indice sul grado di libertà nel movimento dei capitali	GCR
Intensità della competizione locale	15,0	Grado di competitività dei mercati a livello locale	GCR
Protezione degli investitori	15,0	Grado di protezione degli investitori	GCR

Tabella 6. Componenti della libertà dal fisco.

A.5. Libertà dalla regolazione

La libertà dalla regolazione misura il grado di intrusività di norme e regole, e si basa su una serie di indicatori sull'affidabilità del quadro normativo, la pervasività della corruzione, la qualità della pubblica amministrazione. La Tabella 7 riporta tutti gli indicatori utilizzati, il peso, la fonte, e una breve spiegazione.

Variabile	Peso	Spiegazione	Fonte
Diritti di proprietà	9,1	Grado di protezione dei diritti di proprietà	GCR
Proprietà intellettuale	9,1	Grado di protezione dei diritti di proprietà intellettuale	GCR
Sistema legale	9,1	Credibilità del sistema legale	GCR
Peso della regolazione	9,1	Pervasività della regolazione	GCR
Contratti (procedure)	4,0	Numero di procedure per ottenere l'esecutività di un contratto	Doing Business
Contratti (giorni)	4,0	Giorni necessari per ottenere l'esecutività di un contratto	Doing Business
Contratti (costo)	4,0	Costo per ottenere l'esecutività di un contratto (rispetto al valore del contratto)	Doing Business
Procedure infrazione	9,1	Procedure di infrazione aperte dalla Commissione europea al 31 dicembre 2008	Commissione europea
Qualità della regolamentazione	9,1	Qualità percepita della regolamentazione	WGI
Corruzione	4,05	Percezione della corruzione	Transparency International
Controllo della corruzione	4,05	Credibilità della lotta alla corruzione	WGI
Efficienza della PA	4,05	Efficienza della Pubblica amministrazione	Afonso, Schuknecht e Tanzi (2005)
Efficacia della PA	4,05	Capacità della Pubblica amministrazione di raggiungere i suoi obiettivi	WGI
FDI	4,05	Investimenti diretti esteri in rapporto al Pil	WDI

Trasferimento tecnologico	4,05	Effetto degli investimenti diretti esteri sul trasferimento tecnologico	GCR
Voice & Accountability	9,1	Garanzia dei diritti basilari alla libertà d'espressione, di associazione, e di partecipazione alla vita pubblica	WGI

Tabella 7. Componenti della libertà dal fisco.

APPENDICE B. TEST

La costruzione di un qualunque indice implica una forte dose di arbitrarietà. In qualche misura, questo è inevitabile. In primo luogo, un indice come quello qui sviluppato è figlio, evidentemente, di una precisa visione “ideologica”: il nostro approccio è per un verso teso a valorizzare il mercato rispetto all'intervento statale, per l'altro assume che gli esiti di mercato possano essere spiegati dalle scelte istituzionali, non viceversa; e che dunque essi non possano essere utilizzati per sé, ma vadano sempre visti come dei *proxy* utili a comprendere gli effetti degli assetti istituzionali (nel senso introdotto da Williamson 1975). Secondariamente, per quanto si tenti di astrarre il giudizio e di affidarsi a valutazioni consolidate in letteratura, e supportate dall'evidenza, inevitabilmente un elemento soggettivo è implicato. Le potenziali fonti di errore, o di *bias*, sono quattro:

- La scelta delle variabili;
- Il trattamento dei *missing values*;
- La scelta dei pesi;
- La formula di conversione delle variabili.

Per valutare l'affidabilità del nostro lavoro, abbiamo dunque effettuato alcuni test. I test riguardano il secondo, terzo e quarto problema. Sul primo non ci siamo soffermati essenzialmente per due ragioni: (1) nella scelta delle variabili abbiamo sostanzialmente seguito, sia pure con alcune significative differenze che hanno portato a risultati parzialmente diversi, le scelte già compiute da altri gruppi di ricerca, in particolare quelli che elaborano l'Index of Economic Freedom e il rapporto Economic Freedom of the World; (2) alcune variabili che erano state incluse in una fase iniziale non offrivano un grado sufficiente di copertura sul campione di paesi studiato, oppure non si discostavano molto nei valori dalle variabili considerate, o ancora davano la sensazione di un eccessivo *overlapping* sull'“oggetto” che, tramite esse e altre variabili, intendevamo introdurre nella nostra valutazione; o, infine, non ci parevano – a differenza delle altre variabili utilizzate – di interpretazione sufficientemente chiara ai nostri scopi.

Per quel che riguarda i *missing values*, come detto, si è deciso – nei casi in cui si è riscontrata l'assenza di una variabile per un determinato paese – di ricalibrare i pesi in modo tale da non tenerne conto. Questa scelta può, naturalmente, avere effetti distortivi: per esempio, un paese per cui non siano disponibili i dati per le variabili in cui la sua *performance* è peggiore (o migliore), secondo la scelta da noi adottata ritorna un Indice della libertà di intrapresa chiaramente sovrastimato (o sotto-stimato). Una possibile alternativa – che non risolve, ma mitiga, questo tipo di distorsione – consiste nell'attribuire, laddove una variabile è mancante, il valore medio per tutti gli altri paesi. In ultima analisi, però, tutto questo si riduce a una differenza nell'impiego dei pesi. Abbiamo quindi deciso di trattare tale problema congiuntamente a quello successivo, relativo appunto alla scelta dei pesi.

A questo scopo, abbiamo prodotto in modo casuale 500 vettori dei pesi, e li abbiamo poi applicati sul *database* originale nel quale, in luogo dei valori mancanti, abbiamo attribuito il valore medio tra quelli disponibili. Questo ha reso possibile il calcolo – a parità di tutti gli altri elementi – di 500 nuovi valori dell'Indice della libertà di intrapresa. Inoltre, assumendo che l'errore sia distribuito normalmente, in questo modo è possibile definire due fasce di confidenza. Per farlo si è preso il valore medio tra i 500 nuovi indici, e si sono calcolati l'estremo inferiore e l'estremo superiore delle fasce

di confidenza prendendo una distanza, verso l'alto e verso il basso, pari al doppio della deviazione standard dei 500 indici. Questo ci garantisce una probabilità del 95 per cento di cogliere il valore "vero" all'interno dell'intervallo – ossia, ci lascia una probabilità residua del 5 per cento di aver "perso" il valore "vero" dell'indice. La Figura 8 raffronta, per ciascun paese, l'Indice della libertà di intrapresa calcolato originariamente coi due estremi così calcolati. Incidentalmente, l'Italia arriva ultima in 498 delle 500 simulazioni.

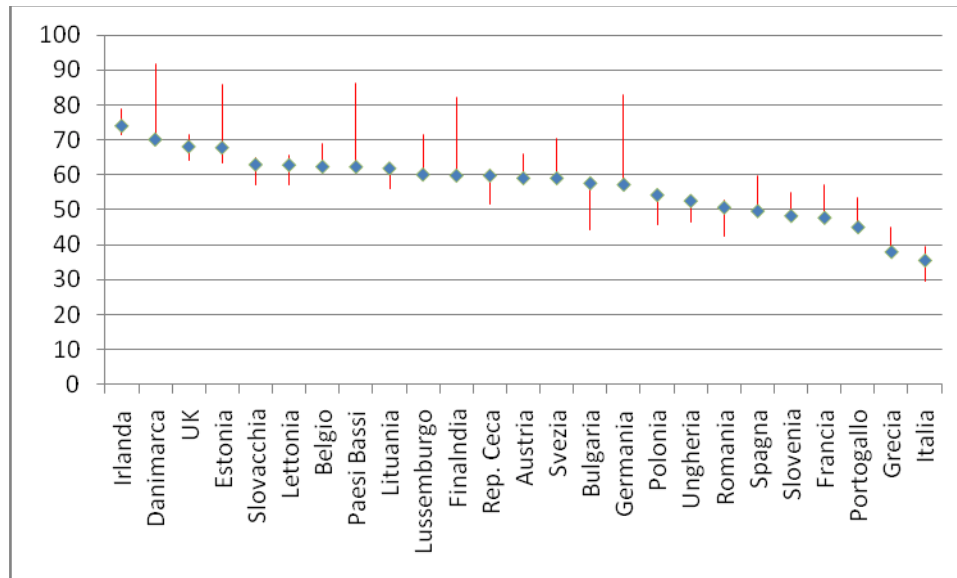


Figura 8. Valori dell'Indice della libertà di intrapresa (rombi azzurri) e fasce di confidenza (aste rosse).

Come si può vedere, il nostro indice tende a collocarsi vicino all'estremo inferiore delle fasce di confidenza, ma nella maggior parte dei casi ricade all'interno di esse. In dieci casi ciò non accade: Bulgaria e Polonia vengono valutate troppo, mentre Paesi Bassi, Lussemburgo, Finlandia, Svezia, Spagna, Francia e Portogallo troppo poco. Tuttavia, il risultato è accettabile perché, anche attraverso una simile operazione, l'ordinamento dei diversi paesi non risulta significativamente alterato. Non stupisce che il coefficiente di correlazione tra i valori medi calcolati e quelli generati casualmente sia molto alto, pari a 0,87. Molto alto (0,80) è pure il coefficiente di correlazione tra le serie costituite dal ranking dei 25 paesi europei nelle due classifiche.

Per verificare che la formula di conversione dei dati a indici non fosse essa stessa fonte di distorsioni, si è invece proceduto a sostituirla con una altrettanto semplice – cioè ciascun dato è stato rapportato al valore massimo riscontrato nella serie, prendendo come indicatore il valore così ottenuto se si trattava di una variabile per cui valori più alti equivalevano a una maggiore libertà, e il suo complemento a uno nel caso contrario. In questo caso i valori dell'indice sono risultati pressoché identici, con un coefficiente di correlazione pari a 0,99. Lo stesso coefficiente di correlazione lo si ottiene con una trasformazione più complessa: la serie dei valori viene prima normalizzata (cioè la differenza tra ciascun elemento e la media delle serie viene rapportata alla deviazione standard), e poi i risultati così ottenuti vengono interpretati attraverso il corrispondente valore di una distribuzione normale con media nulla e varianza unitaria. Come si può facilmente notare, i valori puntuali cambiano, ma l'ordinamento resta identico. La Figura 9 confronta i risultati.

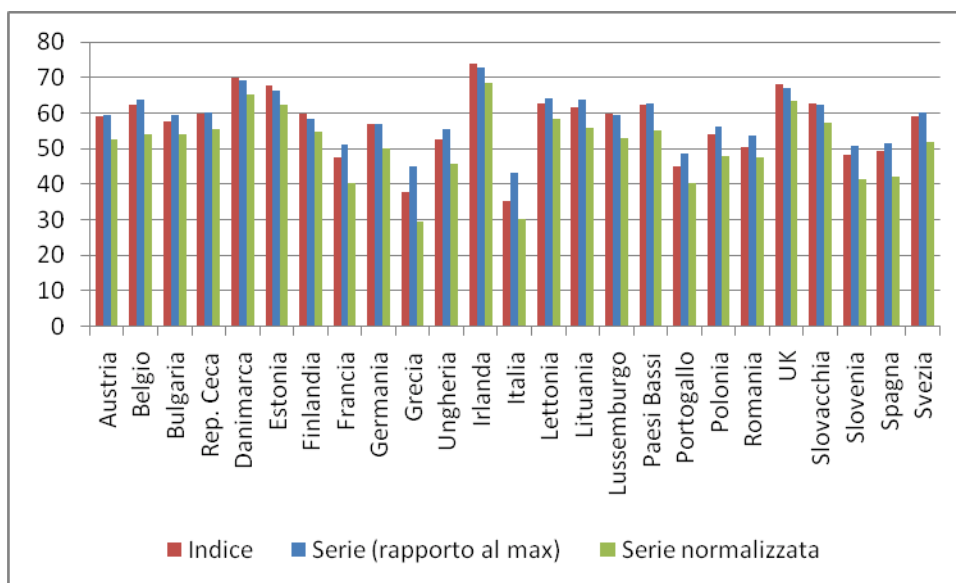


Figura 9. Indice della libertà di intrapresa calcolato con due diverse formule di conversione.

BIBLIOGRAFIA

- ABDIWELI, A.M. (1997). "Economic Freedom, Democracy, and Growth", *Journal of Private Enterprise*, vol.13, no.1, pp.1-20.
- AFONSO, A., SCHUKNECHT, L. e TANZI, V. (2005). "Public sector efficiency: An international comparison", *Public Choice*, vol.123, no.3-4, pp.321-347.
- ARRIGO, U. (2009). "Pubblica amministrazione", in Istituto Bruno Leoni, *Indice delle liberalizzazioni 2009*, Torino, IBL Libri, pp.339-346.
- BARRO, R.J. (1991). "Economic Growth in a Cross Section of Countries", *Quarterly Journal of Economics*, vol.106, no.2, pp.407-443.
- BARRO, R.J. (1994). "Democracy and Growth", *NBER Working Paper*, no.4909.
- BERNSTEIN, P.M., MONTGOMERY, W.D. e TULADHAR, S.D. (2006). "Potential for reducing carbon emissions from non-Annex B countries through changes in technology", *Energy Economics*, vol.28, no.5-6, pp.742-762.
- BYARS, J., MCCORMICK, R. e YANDLE, B. (1999). "Economic Freedom in America's 50 States", Department of Economics, Clemson University.
- CARLSSON, F. e LUNDSTRÖM, S. (2002). "Economic Freedom and Growth: Decomposing the Effects", *Public Choice*, vol.112, no.3-4, pp.335-344.
- COLE, J.H. (2003). "The Contribution of Economic Freedom to World Economic Growth, 1980-1999", *Cato Journal*, vol.23, no.2, pp.189-198.
- DEBROY, B. e BHANDARI, L. (2005). *Economic Freedom for states of India 2005*, New Delhi, Rajiv Gandhi Institute for Contemporary Studies.
- DE VANSSAY, X. e SPLINDER, Z.A. (1994). "Freedom and Growth: Do Constitutions Matter?", *Public Choice*, vol.78, no.3-4, pp.359-372.
- DOUCOULIAGOS, C. e ULUBASOGLU, M.A. (2006). "Economic Freedom and Economic Growth: Does Specification Make a Difference?", *European Journal of Political Economy*, vol.22, no.1, pp.60-81.
- FAN, E.X. (2002). "Technological Spillovers from Foreign Direct Investment", *ERD Working Paper*, no.33, Asia Development Bank.
- FAN, G., WANG, Z. e ZHANG, L. (2001). *Marketization Index for China's Provinces. Annual Report 2000*, Pechino, National Economic Research Institute / China Reform Foundation.
- GUGGIOLA, G. (2000). "The European Economic Freedom Index", Torino, Centro Einaudi.

- GWARTNEY, J. e LAWSON, R. (eds.) (2009). *Economic Freedom of the World. 2009 Annual Report*, Vancouver, BC, Fraser Institute.
- LEONARDI, A. (ed.) (2007). *Indice de Desempeño Provincial 2007*, Buenos Aires, La Red Libertad.
- MCQUILLAN, L.J., MALONEY, M.T., DANIELS, E. e EASTWOOD, B.M. (2008). *US Economic Freedom Index. 2008 Report*, San Francisco, CA, Pacific Research Institute e Forbes.
- MILLER, T. e HOLMES, K.R. (eds.) (2009). *2009 Index of Economic Freedom*, Washington, DC, Heritage Foundation.
- POSNER, R.A. (1971). "Taxation by Regulation", *Bell Journal of Economics*, vol.2, no.1, pp.22-50.
- PRICEWATERHOUSECOOPERS (2010). *Worldwide Tax Summaries*.
- RABUSHKA, A. (1991a). "Philosophical Aspects of Economic Freedom", in BLOCK, W. (ed.), *Economic Freedom: Toward a Theory of Measurement*, Vancouver, BC, Fraser Institute, pp.23-37.
- RABUSHKA, A. (1991b). "Preliminary Definition of Economic Freedom", in BLOCK, W. (ed.), *Economic Freedom: Toward a Theory of Measurement*, Vancouver, BC, Fraser Institute, pp.87-108.
- ROMER, P. (1993). "Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, vol.32, no.3, pp.543-573.
- RUGER, W.P. e SORENS, J. (2009). *Freedom in the 50 States*, Washington, DC, Mercatus Center – George Mason University.
- SALA-I-MARTIN, X. (2007). "Global Inequality Fades as the Global Economy Grows", in KANE, T., HOLMES, K.R. e O'GRADY, M.A. (eds.), *2007 Index of Economic Freedom*, Washington, DC, Heritage Foundation, pp.15-25.
- STAGNARO, C. (2009). "Introduzione" a Istituto Bruno Leoni, *Indice delle liberalizzazioni 2009*, Torino, IBL Libri, pp.55-78.
- UNDP (2009). *Human Development Report 2009*, Houndmills, HS, Palgrave MacMillan.
- WILLIAMSON, O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, Free Press.
- WORLD BANK (2008). *Finance and Private Sector Development 2008*.
- WORLD BANK (2009). *Worldwide Governance Indicators 1996-2008*.
- WORLD BANK (2010a). *World Development Indicators 2010*.
- WORLD BANK (2010b). *Doing Business 2010*.

CHI SIAMO

L'Istituto Bruno Leoni (IBL), intitolato al grande giurista e filosofo torinese, nasce con l'ambizione di stimolare il dibattito pubblico, in Italia, promuovendo in modo puntuale e rigoroso un punto di vista autenticamente liberale. L'IBL intende studiare, promuovere e diffondere gli ideali del mercato, della proprietà privata, e della libertà di scambio. Attraverso la pubblicazione di libri (sia di taglio accademico, sia divulgativi), l'organizzazione di convegni, la diffusione di articoli sulla stampa nazionale e internazionale, l'elaborazione di brevi studi e briefing papers, l'IBL mira ad orientare il processo decisionale, ad informare al meglio la pubblica opinione, a crescere una nuova generazione di intellettuali e studiosi sensibili alle ragioni della libertà.

COSA VOGLIAMO

La nostra filosofia è conosciuta sotto molte etichette: "liberale", "liberista", "individualista", "libertaria". I nomi non contano. Ciò che importa è che a orientare la nostra azione è la fedeltà a quello che Lord Acton ha definito "il fine politico supremo": la libertà individuale. In un'epoca nella quale i nemici della libertà sembrano acquistare nuovo vigore, l'IBL vuole promuovere le ragioni della libertà attraverso studi e ricerche puntuali e rigorosi, ma al contempo scevri da ogni tecnicismo.