

Libri del Tempo Laterza
188

Prima edizione gennaio 1983
Seconda edizione marzo 1983

Paolo Sylos Labini
IL SOTTOSVILUPPO
E L'ECONOMIA CONTEMPORANEA

Editori Laterza



Proprietà letteraria riservata
Gius. Laterza & Figli Spa, Roma-Bari
CL 20-2131-5

Finito di stampare nel marzo 1983
nello stabilimento d'arti grafiche Gius. Laterza & Figli, Bari

A Marinella

IL SOTTOSVILUPPO
E L'ECONOMIA CONTEMPORANEA

INTRODUZIONE

Studiare il sottosviluppo può essere una maniera di studiare la tragedia dell'uomo. E non alludo soltanto agli aspetti economici in senso proprio, fra cui è preminente il terribile problema della fame. Alludo all'intera evoluzione dell'umanità, che abbraccia tutti, poveri e ricchi, oppressi e oppressori. Giacché non si può comprendere nulla dell'arretratezza economica di cui soffre più della metà del genere umano senza studiare l'evoluzione storica dei paesi oggi arretrati; e da un tale studio, pur se limitato, emerge un quadro quanto mai oscuro. Considerata in prospettiva, quella dell'umanità appare come una storia di guerre, genocidi, massacri, sopraffazioni atroci; la storia della schiavitù, da sola, può generare un senso di angoscia sul destino dell'uomo. Certo, l'uomo bianco ha le più grandi responsabilità nelle sopraffazioni di massa poiché, soprattutto nell'epoca del capitalismo mercantile e poi in quella del capitalismo industriale, grazie alla sua superiorità tecnologica, ha invaso terre altrui e ha deportato milioni e milioni di negri dal continente africano a quello americano. Ma gli schiavisti bianchi di rado, a quanto pare, si spingevano nell'interno dell'Africa: i negri venivano loro consegnati da altri negri. Né la vita in Africa era idillica prima della conquista dei Bianchi: le aggressioni reciproche fra i diversi gruppi tribali erano la norma.

Sopraffazione, sfruttamento, violenza: è dunque Hobbes, alla fine, che ha ragione? Nonostante tutto, una visione totalmente pessimistica è errata. Partendo da un ipotetico punto la semiretta del « male » non ha limiti; ma neanche l'altra semiretta ha limiti. Disprezzare e bollare come in-

genui e ininfluenti sul corso della storia i cosiddetti ideali, individuali e di gruppo, è fuorviante se si riconosce, come si deve riconoscere, che nelle società le spinte dette ideali e culturali e quelle dette materiali si combinano e si condizionano a vicenda. Per coloro che hanno ideali di trasformazione sociale e politica la questione è: come perseguire quegli ideali senza provocare danni anche più gravi di quelli cui si vuol porre rimedio. Questo rischio esiste ed è grande specialmente nel nostro tempo, in cui l'idea di trasformare in modo traumatico e radicale la società, costi quel che costi, l'idea della « rivoluzione », ha un fascino straordinario, soprattutto nei paesi arretrati, nei quali i mali connessi con l'ordine esistente sono enormi.

Il problema del sottosviluppo è uno dei più tremendi problemi della nostra epoca. In questo mio breve saggio mi propongo solo di prospettare alcuni temi di riflessione critica. In particolare, i propositi sono due, il primo di natura concettuale o, se si preferisce, di metodo, il secondo di orientamento culturale.

Il primo proposito è quello di mettere in chiaro l'ampiezza e la complessità del problema che a rigore richiederebbe il lavoro congiunto di studiosi appartenenti a differenti discipline: non solo l'economia, ma anche la storia (specialmente la storia economica), l'antropologia, la demografia, la sociologia, la politologia, il diritto. Un'analisi elaborata da chi coltiva una sola di queste discipline non può che essere molto parziale.

Il secondo proposito è quello di porre in discussione certe convinzioni sulle prospettive dei paesi sottosviluppati, convinzioni che sono molto diffuse, anche fra gli uomini politici e gli economisti, e che, a mio giudizio, o sono unilaterali o sono addirittura erranee.

I principali temi di riflessione che svilupperò in questo saggio sono i seguenti.

1. Di regola, i paesi oggi sottosviluppati sono stati colonie, in un passato prossimo o remoto. Tuttavia, alcuni paesi si sono sviluppati, altri no: si tratta di capire perché.

2. Le radici dell'arretratezza economica sono di tipo culturale e storico: risorse, clima, razza sono tutte pseudo-

spiegazioni. La diversa evoluzione delle colonie di popolamento latine e inglesi, che non di rado viene tacitamente attribuita a caratteristiche innate dei gruppi etnici che le hanno fondate, non solo non contraddice quel punto di vista, ma lo conferma pienamente.

3. Per misurare la distanza economica fra paesi sviluppati e paesi arretrati si usa generalmente il criterio di trasformare in dollari, al cambio ufficiale, il reddito individuale di un dato paese e confrontarlo col reddito individuale degli Stati Uniti. Questo criterio è ingannevole e va abbandonato. Un criterio corretto indica, per i paesi a reddito basso, distanze nettamente minori.

4. Considerando separatamente la disponibilità pro capite delle merci agricole e di quelle industriali appare che il divario, in diversi casi molto ampio, fra paesi arretrati e paesi sviluppati, dipende per la massima parte dall'industria. Ad esempio, il rapporto (corretto) fra il reddito individuale americano e quello indiano è pari a circa 20, ma il rapporto fra le disponibilità individuali di prodotti agricoli è solo di circa 1,3 o 1,4. Questa constatazione non è affatto in contrasto con la tremenda realtà della fame, ma porta alla conclusione che nel settore d'importanza vitale, il settore agricolo, l'obiettivo di ridurre progressivamente il divario ed eliminare la fame, assumendo un ragionevole saggio annuale di sviluppo agricolo (ad esempio il 3%), può essere raggiunto in un periodo non straordinariamente lungo: due, tre, quattro decenni — il periodo è più o meno lungo a seconda del saggio di aumento della popolazione.

5. La velocità dell'espansione demografica non sta crescendo, come molti ritengono, ma è in diminuzione, anche come conseguenza di politiche demografiche restrittive. Ciò dimostra che nel passato l'efficacia di tali politiche è stata sottovalutata e che una visione radicalmente pessimistica su questo problema non è giustificata; eppure, si tratta di una visione assai diffusa.

6. I paesi che sono entrati in uno stadio di sviluppo industriale relativamente rapido non sono pochi, come molti ritengono; il numero è già alto (30-40) ed è in aumento.

7. È vero, come spesso si sente ripetere, che negli ultimi decenni il divario fra il reddito individuale dei paesi

industrializzati e quello dei paesi arretrati è andato crescendo; ma questo è vero solo se si considerano questi paesi nel loro complesso. In realtà, se si distinguono i paesi arretrati « a reddito medio » da quelli « a reddito basso », si osserva che negli ultimi due decenni per il primo gruppo di paesi, che rappresentano il 21% dell'umanità (gli altri ne rappresentano il 31%), il divario è diminuito, sia pure in misura limitata. Quell'affermazione non qualificata è censurabile, in primo luogo, perché genera la convinzione che il divario sia cresciuto per tutti o quasi tutti i paesi arretrati, come se fosse un inesorabile destino e, in secondo luogo, perché alimenta un catastrofismo che può avere conseguenze politiche assai gravi. Inoltre, si deve anche mettere in evidenza che il livello assoluto del reddito individuale negli ultimi due decenni è aumentato in misura sensibile (il 70%) anche nei paesi « a reddito basso ».

8. La distribuzione del reddito tende a diventare più diseguale in un primo stadio dello sviluppo; in seguito, la disuguaglianza tende a diminuire. Ma il movimento non si svolge su un binario rigido: dato lo stadio di sviluppo, i mutamenti politici e gli interventi pubblici — mi riferisco, in modo speciale, alla riforma agraria — possono avere effetti di rilievo sulla distribuzione del reddito. È rilevante anche la politica economica e fiscale di breve e medio periodo.

9. Nel promuovere lo sviluppo, la politica economica può dunque ridurre o, al contrario, può esser tale da accrescere la disuguaglianza nella distribuzione del reddito. Se la riduce, l'intera popolazione può trarre beneficio; le condizioni degli strati più poveri, tuttavia, potranno migliorare in tempi brevi e la miseria più atroce potrà essere cancellata se la politica economica pone, come prioritario, l'obiettivo di soddisfare i bisogni essenziali dell'intera popolazione (alimentazione, educazione, salute, alloggio). Una tale politica è stata perseguita con successo sia da paesi del socialismo reale, sia da paesi detti a economia di mercato. Per una tale politica non occorre una rivoluzione: occorre una politica riformistica, molto difficile ma realizzabile. In particolare, per affrontare il problema dei bisogni essenziali è necessario discutere a fondo l'idea di un esercito internazio-

nale del lavoro, costituito congiuntamente dai paesi industrializzati e da quelli del Terzo mondo.

10. Nei paesi del Terzo mondo il prestigio e la capacità di attrazione dell'Unione Sovietica sono stati a lungo molto rilevanti e tuttora sono notevoli. La critica occidentale sul carattere dittatoriale di quel paese — si afferma — fa scarsa presa sulle popolazioni che appartengono al Terzo mondo dove la libertà nel senso occidentale è merce rara. Negli ultimi anni, però, il prestigio dell'Unione Sovietica ha subito duri colpi. Neppure il modello nordamericano sembra dotato di grande capacità di attrazione. Tuttavia, l'Unione Sovietica oggi si dibatte in gravi difficoltà economiche, anche più gravi di quelle in cui si trovano i paesi occidentali; e si deve riconoscere che l'ideale delle libertà civili, come conseguenza della sia pur lenta diffusione dell'istruzione, non è irrilevante neppure nei più poveri fra i paesi del Terzo mondo; anche per queste ragioni, l'immagine degli Stati Uniti va migliorando. Nonostante le recenti assai preoccupanti prese di posizione rispetto ai paesi del Centro America, non è affatto impossibile che il governo nordamericano riconsideri in modo radicale la sua strategia verso il Terzo mondo. Per un tale cambiamento di rotta può essere decisivo il ruolo dell'Europa.

11. Conviene all'Europa opporsi tanto alla politica espansionistica dell'Unione Sovietica nei paesi arretrati quanto alla strategia perseguita dal governo nordamericano. Questa strategia include tre linee: appoggio a governi conservatori, anzi, in certi casi, a governi reazionari nel Terzo mondo; politica antiprotezionistica; politica rigidamente monetaristica, che comporta, al livello internazionale, altissimi tassi d'interesse. (Gli attuali tassi d'interesse hanno contribuito in modo decisivo alla grave crisi finanziaria internazionale.) I paesi europei debbono appoggiare la linea antiprotezionistica, finora perseguita più a parole che a fatti, e contrastare vigorosamente, anche con proprie iniziative, le altre due linee.

12. Nei paesi che chiedono aiuti per combattere la fame vivono strati di persone molto ricche e non di rado si spendono somme cospicue per armamenti, mentre le spese per l'assistenza sociale sono modeste. I paesi e le organizzazioni

internazionali che forniscono aiuti possono porre condizioni per favorire cambiamenti nelle politiche adottate da quei paesi spesso sotto l'influenza di minoranze privilegiate. In ogni modo, sono importanti gli aiuti di emergenza per combattere la fame, ma anche più importanti sono gli aiuti finanziari e tecnici per programmi di sviluppo agricolo (è l'acqua che deve avere la più alta priorità).

13. In tutte le società esistono conflitti di diverso genere: quelli economici sono frequenti, ma non è affatto detto che siano sempre i più importanti. Vi sono relazioni di vario genere fra i conflitti interni e quelli internazionali, se non altro per l'azione delle superpotenze, che tendono sistematicamente a strumentalizzare ai loro fini i conflitti interni. Le relazioni fra i due ordini di conflitti sono rilevanti non solo dal punto di vista politico, ma anche da quello economico.

14. Lo sviluppo dell'industria e le grandi innovazioni tecnologiche sono in vari modi condizionati da esigenze militari: è un'amara riflessione, spesso ignorata, che nel testo sono stato costretto a richiamare più volte.

15. I problemi dell'inquinamento che accompagnano i processi d'industrializzazione e i problemi dell'esaurimento di certe risorse minerarie sono certamente gravi e contribuiscono a frenare lo sviluppo; ma c'è la possibilità di intervenire senza rifarsi a previsioni catastrofiche.

16. Non è neppure giustificato porre in termini catastrofici il problema della fame e, più in generale, quello dello sviluppo economico: si tratta di problemi gravissimi, ma risolvibili. Insistere, come fanno numerosi intellettuali, a porre in quei termini tali problemi può solo incoraggiare conati rivoluzionari, che ben difficilmente possono aver successo, se si considera la struttura sociale dei sottosviluppati; nel tempo stesso e per reazione, quei conati possono creare un clima favorevole a feroci repressioni di tipo fascista. Studiare la situazione dei paesi arretrati con mente aperta ed equilibrio critico, evitando i giudizi predeterminati e rendendosi conto che mai come nella nostra epoca « tutto scorre » e tutto cambia con grande rapidità, è perciò un'esigenza essenziale ed è un dovere cui gli intellettuali non possono sottrarsi.

17. Le riforme essenziali — non meno dei bisogni così definiti — sono quattro: la riforma della pubblica amministrazione, che è strumentale rispetto alle altre e che deve proporsi di ridurre, per quanto è possibile, la corruzione (un problema politico e sociale prima che etico), la riforma agraria, quella fiscale e quella del sistema di istruzione, che deve riguardare le campagne non meno degli aggregati urbani.

18. La strategia delle riforme va incontro a difficoltà formidabili; ma una conclusione radicalmente pessimistica non sarebbe giustificata, per ragioni che discuto nel testo. Una tale strategia si pone in termini molto diversi, secondo i continenti e i paesi. A causa degli importanti elementi comuni nella loro storia e a causa della prossimità del gigante nordamericano, la strategia si pone in termini particolari nel caso dei paesi latinoamericani.

19. Tutto considerato, e nonostante i problemi gravissimi posti dalla crisi finanziaria che ora è in atto, le prospettive economiche del Terzo mondo non appaiono così cupe come apparivano fino a pochi anni fa. Il vero incubo, per l'umanità, è ancora rappresentato dall'olocausto nucleare.

Come ho già detto, il sottosviluppo non è un problema puramente economico. Certo, se è un economista che lo tratta, egli non può andare oltre i confini della sua disciplina; ma può almeno essere consapevole di tali confini e compiere uno sforzo per guardare oltre. È con questo spirito che ho cercato di svolgere la mia analisi. Per gli sguardi lanciati, da lontano, in altri campi, ho chiesto l'aiuto di amici che li coltivano, per evitare affermazioni erranee o fuorvianti. Perciò, ho letto o ascoltato i commenti critici di quegli amici, come anche quelli di miei colleghi economisti. Il mio debito verso questi amici e colleghi è grande, poiché hanno evitato che incorressi in errori e mi hanno chiarito non pochi punti oscuri. Avverto però che ho lasciato le osservazioni che, dopo le critiche, mi sono sembrate suscettibili di discussione, ma non evidentemente erranee. Pertanto, i doverosi ringraziamenti non comportano alcuna chiamata di correo nel caso che nel testo si dovessero

riscontrare quei reati intellettuali che sono appunto gli errori e le contraddizioni.

In primo luogo, debbo ringraziare Ignacy Sachs, che insegna a Parigi, è associato alla Maison des Sciences de l'Homme ed è uno studioso di fama internazionale nel campo dello sviluppo. Ringrazio poi Mario Cimoli, Carlo Maria Cipolla, Gianni Corbi, Umberto di Giorgi, Nora Federici Valpe K. Fitzgerald, Antonio Gambino, Salvo Mastellone, Fabio Parenti, Gian Carlo Pireddu, Rosario Romeo e Carlos Yakubovich. Ho ricavato giovamento sia da un colloquio che ebbi con Pier Luigi Donini, docente di geografia economica nell'università di Venezia, colloquio dal quale il mio interlocutore volle ricavare un'intervista che pubblicò nell'« Astrolabio » (fascicolo 13 del 1981), sia da un dibattito che ebbi con Giampaolo Calchi Novati, il cui testo fu poi pubblicato da « Mondoperaio » (fascicolo di dicembre 1981). Ho ricavato vantaggio anche dalle discussioni che si sono svolte nel corso di tre convegni internazionali: il primo organizzato dall'Associazione mediterranea latinoamericana (Firenze, 1-3 ottobre 1982), il secondo e il terzo dal Centro Gino Germani sul tema « Il progetto neoliberista in America latina: il caso cileno » (Roma, 11-13 novembre 1982) e sul tema « Ordine internazionale, società e politica in America latina » (Bologna, 2-4 dicembre 1982).

Debbo infine avvertire che questo saggio trae origine dalla rielaborazione e dall'ampliamento di una voce scritta per l'*Enciclopedia del '900* della Treccani.

Paolo Sylos Labini

Roma, 12 dicembre 1982

PARTE PRIMA
PROBLEMI DI STORIA E DI ECONOMIA

I

COLONIE DI SFRUTTAMENTO E COLONIE DI POPOLAMENTO

I processi di sviluppo sono molteplici e hanno carattere storico. Pertanto, le possibilità di teorizzare, ossia di generalizzare, alcuni aspetti essenziali di siffatti processi sono inevitabilmente limitate. Ciononostante, conviene compiere tentativi in questa direzione, poiché le alternative appaiono assai meno efficaci e più costose dal punto di vista interpretativo.

In via preliminare, conviene distinguere diversi « stadi » nell'evoluzione economica delle società. Accogliendo i suggerimenti di Adam Smith, possiamo distinguere tre stadi primitivi, durante i quali non c'è ancora la proprietà privata della terra: caccia e pesca, pastorizia, agricoltura di sussistenza; a questi tre stadi occorre aggiungere, almeno nel caso dell'Europa (Grecia e Roma), lo stadio dell'economia fondata sul lavoro degli schiavi. Seguendo i suggerimenti dello stesso Smith e sulla scorta dell'analisi di Karl Marx, nell'epoca moderna distinguiamo tre stadi ulteriori: agricoltura di tipo feudale, capitalismo mercantile e capitalismo industriale. Naturalmente, fra i diversi stadi non vi sono mai confini netti e non di rado coesistono attività economiche e strutture sociali proprie di stadi diversi, anche se in una data epoca e in un dato paese tendono a prevalere un certo tipo di attività economica e un certo tipo di struttura sociale. Sebbene periodi di espansione produttiva abbiano avuto luogo presumibilmente in tutte le società anche negli stadi non recenti, sulla base di sporadiche innovazioni, è solo durante lo stadio del capitalismo industriale, là dove si afferma, che lo sviluppo diventa, pur tra fluttuazioni, un processo sistematico che ha assunto forme diverse nei diversi paesi capi-

talistici e forme particolarissime nei casi, recenti da un punto di vista storico, dei paesi a economia pianificata.

Ben poco si può comprendere dei paesi oggi « sottosviluppati » o « arretrati » senza una qualche nozione di storia economica, con particolare riguardo alla colonizzazione che ebbe luogo durante gli ultimi due stadi sopra richiamati, e cioè lo stadio del capitalismo mercantile e quello del capitalismo industriale.

Il processo di colonizzazione è molto antico e ha assunto contenuti diversi nelle diverse epoche storiche.

Adam Smith osserva che la colonizzazione greca e quella romana differiscono fra loro e differiscono ancora più profondamente dalla colonizzazione dell'età moderna, che segue le grandi scoperte geografiche compiute da Vasco da Gama e da Cristoforo Colombo. Smith attribuisce un'importanza capitale alle scoperte geografiche e agli effetti che ne sono derivati. A questo proposito conviene riportare un passo dello stesso Smith, ove si trovano osservazioni quasi profetiche che indicano la straordinaria capacità di sintesi storica del padre della teoria economica moderna.

La scoperta dell'America e quella del passaggio del capo di Buona Speranza per le Indie Orientali sono i due più grandi e importanti avvenimenti ricordati nella storia dell'umanità. Le loro conseguenze sono già state molto grandi; ma, nel breve periodo dei due o tre secoli che sono trascorsi da queste scoperte, è impossibile che si sia potuta vedere tutta l'importanza delle loro conseguenze. Nessuna sapienza umana può prevedere quali benefici, o quali sventure, possano in futuro derivare all'umanità da questi grandi avvenimenti. Unendo in qualche modo le parti più lontane del mondo, permettendo loro di soddisfare reciprocamente i loro bisogni reciproci, di aumentare reciprocamente le loro soddisfazioni e di incoraggiare reciprocamente le loro attività produttive, la loro tendenza generale sembrerebbe essere benefica. Tuttavia, per gli indigeni delle Indie Orientali e Occidentali, tutti i vantaggi commerciali che possono essere derivati da questi avvenimenti sono stati sommersi e perduti per le terribili sventure che essi hanno provocato. Sembra però che queste sventure siano derivate da cause accidentali piuttosto che da qualcosa che fosse nella natura di quegli stessi avvenimenti. Al tempo in cui vennero compiute queste scoperte, la superiorità di forze risultava essere così grande a vantaggio degli

Europei, che essi poterono commettere impunemente ogni tipo di ingiustizia in quei paesi lontani. In futuro, forse, gli indigeni di quei paesi potranno diventare più forti, oppure gli Europei potranno diventare più deboli e gli abitanti di tutte le varie parti del mondo potranno forse pervenire a quell'uguaglianza di coraggio e di forze che, ispirando loro un timore reciproco, può sola trattenerne l'ingiustizia delle nazioni indipendenti inducendole a rispettare in qualche misura i loro diritti reciproci (v. Smith, 1776; trad. it., pp. 618-9).

Da un lato, dunque, Smith mette in rilievo i benefici, dall'altro, le « terribili sventure » provocate da quelle scoperte e le « ingiustizie » che gli Europei hanno potuto compiere nei paesi del nuovo mondo, grazie alla superiorità delle loro forze. Naturalmente, la sua analisi è centrata sulla colonizzazione nello stadio del capitalismo mercantile, dal momento che ai suoi tempi il capitalismo industriale era ancora di là da venire. In termini schematici, si può dire che il primo processo, che si svolge dal Cinquecento al principio dell'Ottocento, è reso possibile da importanti innovazioni nel campo della navigazione ed è determinato da un triplice obiettivo: ricerca di oro e di altri metalli preziosi; costituzione di « empori », per la vendita di merci della madrepatria e per l'acquisto, in condizioni di monopolio assoluto, di merci esotiche da rivendere nel paese colonizzatore; costituzione di piantagioni per produrre (di solito per mezzo di schiavi) merci da vendere poi nella madrepatria: zucchero, caffè, tabacco, cacao. Per mantenere il controllo delle colonie di sfruttamento e delle città-emporio, vengono irrobustite le flotte da guerra e sono costituite colonie e rocheforti con fini essenzialmente strategico-militari.

Le specifiche e diverse motivazioni di questa fase corrispondono alle caratteristiche del sistema sociale delle più forti società organizzate del tempo (in un primo tempo, fra il Cinquecento e il Seicento, Portogallo e Spagna; quindi anche Olanda, Francia e Inghilterra). Si tratta di sistemi con una struttura portante ancora di tipo feudale, ma nei quali si vanno rafforzando i ceti mercantili, che — insieme con i rampolli dell'aristocrazia esclusi, per qualsiasi ragione, dalla proprietà e con i più alti funzionari dei principi o monarchi — trovano proprio fuori della patria d'origine i

modi più rapidi per arricchirsi e, quindi, per salire (o risalire) socialmente. L'arricchimento, in quel periodo, avviene attraverso il commercio, e specialmente attraverso il commercio di prodotti esotici e di pietre preziose. L'esigenza di sostenere lo sviluppo dei traffici con una crescente quantità di moneta — che in quel tempo era costituita prevalentemente da oro e da argento — spiega la grande attrazione esercitata sui mercanti, sugli avventurieri e sui monarchi, dai nuovi giacimenti di metalli preziosi.

In questo primo periodo, gli strumenti che formalizzano giuridicamente la colonizzazione sono gli Atti di navigazione — particolari leggi che attribuiscono il monopolio assoluto dei traffici con determinati paesi dominati (colonie) a determinati paesi dominanti e, a questo fine, stabiliscono regole rigorose ed esclusive sui modi e sui mezzi di comunicazione marittima —. Gli strumenti organizzativi e integrativi di tali norme sono le compagnie commerciali, composte da mercanti e da funzionari, alle quali il monarca attribuisce l'esercizio monopolistico dei traffici con le colonie. Certe nazioni, invece di dare il monopolio a una compagnia, concentrano tutto il commercio delle loro colonie in un determinato porto della madrepatria. Adam Smith, pur riconoscendo, a malincuore, una funzione storica agli Atti di navigazione e ai monopoli delle compagnie commerciali, li considera, per il suo tempo, sorpassati e deleteri; egli è favorevole, nell'interesse stesso dei paesi dominanti, al libero scambio tra le colonie e tutti i paesi.

Nel periodo del capitalismo industriale moderno (dal principio dell'Ottocento in poi) le motivazioni specifiche delle colonizzazioni cambiano e cresce il loro numero: accanto alle motivazioni essenzialmente commerciali (fra cui diventa molto più rilevante la ricerca di sbocchi per i prodotti della madrepatria), compare o si rafforza la ricerca di materie prime per l'industria della madrepatria (minerali, cotone, prodotti alimentari). Con lo sviluppo dei moderni imperi — segnatamente quello inglese e quello francese — si fanno più numerosi e più importanti i casi di colonie o di zone coloniali conquistate e mantenute per ragioni stra-

tegico-militari, e in particolare per rafforzare il controllo della madrepatria sui grandi imperi coloniali.

Le più violente lotte coloniali del nostro tempo si svolgono dal 1870 in poi e culminano con la prima guerra mondiale che ha, fra le sue molteplici motivazioni, anche quella di procedere a una nuova spartizione delle colonie. Appartengono a questo periodo (1876-1918) una prima e poi una seconda spartizione dell'Africa. In questi anni si afferma anche il colonialismo della Germania, poi stroncato dall'esito della prima guerra mondiale. La Russia zarista (ove tuttavia il capitalismo industriale ha uno sviluppo tardivo e limitato) realizza le sue conquiste coloniali verso l'Oriente, e in Estremo Oriente si afferma il colonialismo del Giappone, ove, a partire dall'ultimo quarto del secolo scorso, comincia a delinearsi un rapido sviluppo di tipo industriale. Anche l'Italia tenta di inserirsi — con successi molto modesti — nella spartizione coloniale dell'Africa e nella conquista di punti coloniali in Cina, le cui coste sono però largamente dominate dai maggiori paesi imperialistici (Inghilterra, Francia, Giappone).

Fra le molteplici motivazioni della seconda guerra mondiale non mancano quelle connesse alla politica imperialistica e coloniale, ma il loro peso non è determinante nello scoppio del conflitto. Dalla fine di questa guerra si mette in moto un generale processo di decolonizzazione: molti paesi acquistano così, almeno formalmente, la loro indipendenza politica. Per essere precisi, questa è la seconda ondata del processo di decolonizzazione, che ha avuto luogo per massima parte in Asia e in Africa; la prima ondata, che aveva avuto luogo specialmente nell'America latina, si svolse nel secolo scorso. La tremenda eredità del passato in qualche misura pesa tuttora nei paesi che hanno conquistato l'indipendenza politica tanto tempo fa; naturalmente, pesa molto di più sui paesi che questa indipendenza hanno conquistato solo di recente.

Quelli che oggi vengono definiti paesi sottosviluppati o arretrati sono di regola paesi che in un tempo più o meno recente sono stati, in una forma o nell'altra, paesi coloniali: le eccezioni a questa regola, come la Turchia e l'Iran, sono

più apparenti che reali. Alcuni paesi, un tempo coloniali, come gli Stati Uniti, il Canada, l'Australia e la Nuova Zelanda, hanno conquistato in epoca lontana la loro autonomia totale o parziale, e oggi sono anzi fra i paesi economicamente più progrediti. Si tratta però, come si è già accennato, di paesi che erano già in origine colonie di tipo speciale: colonie di popolamento, e inoltre con particolari caratteristiche e particolari istituti « importati » dai coloni.

Le colonie di sfruttamento si affermarono specialmente nelle zone equatoriali e tropicali: il clima rendeva difficile l'insediamento dei Bianchi, i quali, dopo aver conquistato quelle terre, si limitavano a promuovere il commercio e la produzione agricola o mineraria con l'impiego di schiavi o di salariati.

Nelle colonie africane gli indigeni stessi furono trasformati in schiavi o costretti a lavorare come salariati; nelle colonie spagnole e portoghesi e, in seguito, nelle colonie inglesi delle zone tropicali del continente americano, furono invece portati come schiavi milioni di uomini catturati in Africa, poiché gli indigeni di quelle zone si erano dimostrati inadatti al lavoro nelle piantagioni e nelle miniere. Per disporre delle terre possedute dagli indigeni e trasformarle in piantagioni o in miniere o anche (in certe regioni) in aziende agricole condotte dai coloni bianchi, sono stati perpetrati veri e propri genocidi, particolarmente in Brasile, in certe colonie spagnole e in due paesi che originariamente sono stati colonie di popolamento, Stati Uniti e Canada. Quanto al commercio degli schiavi, occorre osservare che, analogamente alla colonizzazione, anche la schiavitù dell'epoca moderna differisce in modo sostanziale da quella dell'epoca antica. Il commercio degli schiavi è stato attuato soprattutto da Musulmani, Portoghesi (nel Cinquecento Lisbona fu il maggior centro europeo di questo commercio), Spagnoli, Inglesi (Liverpool divenne un centro importante nel Settecento) e Olandesi.

Durante il periodo del capitalismo industriale nelle colonie di sfruttamento la situazione generale subisce profondi mutamenti: la schiavitù viene abolita e cambia il peso relativo delle diverse merci; tuttavia permangono, rispetto

allo stadio precedente, alcune caratteristiche fondamentali. È bene tener presente che nel capitalismo mercantile la regola generale è « comprare a basso prezzo e vender caro »; in siffatte condizioni i mezzi di trasporto, per mare e per terra, e l'organizzazione di porti e di depositi hanno svolto una funzione essenziale. Nel capitalismo mercantile i profitti, nel medio e nel lungo periodo e nell'aggregato, sono relativamente stabili nel tempo, in quanto fondati su monopoli, garantiti dal potere politico, di determinati traffici, ovvero sul possesso di determinate terre e sul controllo pieno e diretto dei lavoratori che in esse lavorano. Il protagonista di questo sistema economico-sociale non entra nella produzione: al massimo la attua, con tecniche sostanzialmente invariate, attraverso lavoro coatto. Viceversa, nel capitalismo industriale i profitti non sono fondati su monopoli o su privilegi, ma debbono essere ottenuti in mercati aperti: tali sono, nel nuovo stadio, sia i mercati dei prodotti sia il mercato del lavoro; i profitti tendono a diminuire e possono essere via via ricostituiti, a condizione che il capitalista industriale rinnovi pressoché incessantemente i metodi produttivi per ridurre i costi, se i prezzi diminuiscono, o per neutralizzare i crescenti costi del lavoro se, a parità di prezzi, aumentano i salari.

Per quanto si è detto, nel capitalismo mercantile la produzione è, per sua natura, stazionaria: cresce solo se crescono, per fatti esterni, la domanda e i traffici. Forse perciò il capitalismo mercantile si afferma, in quanto sistema sociale, in simbiosi col feudalesimo, un sistema che per sua natura è stazionario dal punto di vista economico, dato che i signori feudali rifuggono dalle intraprese produttive. Spagna e Portogallo hanno appunto « esportato » nelle loro colonie un tale sistema misto. Nel capitalismo industriale, invece, la produzione tende a crescere per motivi interni allo stesso sistema. Pertanto, come aveva esattamente osservato Adam Smith, i privilegi commerciali, da un lato, e il lavoro coatto, dall'altro, mentre sono vantaggiosi per i privati che ne godono, non lo sono per la società nel suo complesso, poiché non promuovono l'espansione della ricchezza delle nazioni: profitti alti e relativamente sicuri non stimolano i cambiamenti creativi. Questo è un punto concettual-

mente di grande importanza per comprendere la logica dello sviluppo o del mancato sviluppo.

Alcune caratteristiche del capitalismo mercantile sopravvivono anche nell'epoca del capitalismo industriale, nelle piantagioni e nelle miniere dei paesi di tipo coloniale. Questo è vero anche nel Sud degli Stati Uniti, dove la schiavitù viene abolita molto tardi, dopo la guerra civile.

Nelle colonie di popolamento le persone che lasciano la patria di origine, l'Europa, portano con sé la loro cultura: la conoscenza delle tecnologie agricole e artigianali (quelle propriamente industriali sono ancora di là da venire), la cultura istituzionale, legislativa e amministrativa. La cultura — un concetto che tende a coincidere con quello di civiltà — in ultima analisi è la causa profonda dello sviluppo economico e civile di una data collettività; uno sviluppo, tuttavia, che può essere portato avanti con mezzi aggressivi e non solo con mezzi pacifici. Infatti, intesa in senso ampio, la cultura include la conoscenza — e la capacità di far progredire la conoscenza — non solo delle arti e delle tecnologie per la produzione e per i trasporti, ma anche delle tecnologie militari. Il ruolo che lo sviluppo delle tecnologie militari ha avuto non solo nei conflitti rivolti a conquistare l'egemonia in certe aree geografiche ma anche nel vero e proprio sviluppo economico è stato gravemente sottovalutato: nel nostro tempo non sono poche le industrie che direttamente o indirettamente hanno ricevuto un impulso determinante dalle esigenze militari.

Per evitare equivoci, frequenti in questo campo, debbo mettere in rilievo che nelle osservazioni riguardanti i rapporti fra cultura e sviluppo economico e civile intendo riferirmi agli aspetti tecnologici e organizzativi della cultura, non a quelli strettamente spirituali e speculativi. Per i primi aspetti — che rientrano tra i *fenomeni* — è possibile parlare di superiorità e d'inferiorità; per i secondi — che sono, per così dire, dei *noùmeni* — ciò non è possibile. Questo chiarimento ne richiede immediatamente un altro: nella mia analisi dei paesi economicamente sottosviluppati mi sono sforzato di tener presente la relatività dei bisogni economici e delle esigenze non economiche (culturali in senso lato)

dei diversi popoli; ho cercato, cioè, di evitare un punto di vista « eurocentrico ». Se questo sforzo ha avuto successo, non sta a me giudicare.

Le precedenti osservazioni sono da tener presenti anche quando si voglia spiegare l'evoluzione molto differenziata di zone un tempo colonie di uno stesso paese dominante: all'origine non troviamo solo diverse condizioni di clima e di risorse; troviamo anche — ciò che più conta — flussi migratori di persone fornite di culture più o meno evolute. Se da tali osservazioni si volessero ricavare illazioni di tipo razzista, si darebbe prova di grave superficialità. La diversità nei gradi di sviluppo culturale, oltre che economico e civile, delle diverse popolazioni, è innegabile: alcune culture sono incomparabilmente più complesse di altre. Ma un'interpretazione razzista di un tale stato di cose riferisce questi diversi gradi di sviluppo a differenze biologiche, innate e permanenti, mai dimostrate, mentre un'interpretazione non razzista li attribuisce a motivi storici: e ciò che la storia porta con sé, la storia stessa, nel tempo, tende a dissolvere o a cambiare.

Il problema storico per eccellenza diviene allora: perché alcune popolazioni si sono sviluppate prima di altre? E qual è la ragione ultima della superiorità tecnologica della cultura europea sulle altre per un lungo periodo storico? La caratteristica peculiare della cultura europea sembra consistere nel fatto che, insieme col pensiero speculativo e morale, essa abbraccia i sistemi generali dell'organizzazione sociale, fra cui, in primo luogo, il sistema giuridico; tali sistemi si sviluppano soprattutto nell'epoca romana, si rinnovano poi e si articolano nel periodo feudale e si rivelano talmente vitali da risultare utilizzabili nei tempi, nei sistemi sociali e nei paesi più diversi. Dallo sviluppo dei sistemi giuridici dell'organizzazione sociale si passa poi, attraverso un'evoluzione che vede il declino di certe classi e lo sviluppo di altre, allo sviluppo delle forme moderne dell'organizzazione economica e all'applicazione sistematica delle scoperte scientifiche alla produzione di merci e di armi e ai mezzi di trasporto.

Ho ricordato il clima fra le condizioni che possono spiegare la diversa evoluzione di zone che un tempo erano

colonie; ma l'osservazione ha valore più generale. Il clima condiziona l'evoluzione delle diverse società in modi in buona parte, se pure non completamente, evidenti. Nel lontano passato — in tempi che chiamiamo preistorici — il clima condizionava la vita dell'uomo molto più di quanto non accada oggi, a motivo delle innovazioni tecnologiche che hanno permesso di modificare quasi tutte le condizioni di vita naturali e ambientali. Nel passato il clima ha reso facile — o al contrario difficile — il soddisfacimento dei due bisogni primordiali dell'uomo, il bisogno di alimentarsi e quello di ripararsi dal freddo e dalle intemperie.

Il clima equatoriale o tropicale ha reso relativamente facile il soddisfacimento di questi due bisogni; il clima temperato, nel quale i frutti spontanei della terra sono meno copiosi, ha reso meno facile il soddisfacimento del primo almeno di quei due bisogni; inoltre, quel clima poneva un problema di vestiario. Il clima freddo rendeva più acuto questo problema e più difficile il soddisfacimento di entrambi i bisogni primordiali. Quanto più facilmente il clima consentiva il soddisfacimento di tali bisogni, tanto minori erano la necessità e lo stimolo, per l'uomo, di sforzarsi per trovare i modi capaci di soddisfarli: la necessità, come si suol dire, aguzza l'ingegno e quindi anche lo spirito d'intrapresa. Pertanto, paradossalmente, quel che era un iniziale vantaggio relativo diviene poi un ostacolo allo sviluppo dell'economia e della vita associata. All'estremo opposto, tuttavia, un clima gelido ha reso così difficile il soddisfacimento di quei due bisogni da assorbire tutte le energie senza lasciare margini: l'eccesso di difficoltà dà risultati simili all'eccesso di facilità; anche qui, come in tanti e tanti aspetti della vita umana, c'è un problema di *optimum*.

Tutto questo è vero; ma non si deve dare un peso troppo grande al clima, soprattutto nel tempo moderno. Il primato spetta alla storia, che è condizionata ma non determinata dal clima.

Ciò posto, possiamo circoscrivere i quesiti proposti poco fa domandandoci: perché certi paesi si sono sviluppati più rapidamente di altri sebbene all'origine fossero, gli uni e gli altri, colonie europee di popolamento?

II COLONIE LATINE E COLONIE INGLESÌ

Il quesito appena sollevato si traduce immediatamente nel problema della diversa evoluzione subita dalle grandi colonie di popolamento fondate, da un lato, dalla Spagna e dal Portogallo e, dall'altro, dall'Inghilterra. L'origine è la stessa: colonie di popolamento; ma i paesi sorti in seguito appartengono, nel primo caso, al Terzo mondo, mentre nel secondo caso appartengono al gruppo dei paesi altamente industrializzati. Perché?

La tentazione di rispondere con considerazioni di tipo razzista si ripresenta, questa volta con riferimenti più specifici e quindi apparentemente più convincenti; in effetti, non sono pochi gli intellettuali che hanno in mente una spiegazione di questo tipo, anche se raramente hanno il coraggio di proporla in termini espliciti.

Ora, una tale spiegazione va respinta non perché disdicevole, in quanto apparentata con le teorie di Rosenberg, ma perché è falsa. La spiegazione valida è storica, e la interpretazione storica può essere raggiunta solo percorrendo una via lunga e faticosa; quella che mette in causa la razza appare come una scorciatoia, comoda perché risparmia le fatiche, ma del tutto ingannevole.

Nella prima fase della colonizzazione moderna, quella del capitalismo mercantile, i paesi dominanti — Spagna, Portogallo, Francia, Inghilterra e Olanda — hanno un sistema sociale che potremmo chiamare misto: feudale e mercantile nello stesso tempo; ma nei paesi iberici prevalgono le caratteristiche feudali, negli altri paesi quelle capitalistico-mercantili. Il Portogallo, quindi, e la Spagna « esportano »

nelle colonie istituti tipicamente feudali, specialmente in quelle che diventano colonie di popolamento; così per assegnare le terre, la corona di quei due paesi usa istituti di vario tipo, ma tutti con caratteristiche feudali, come l'*encomienda* — forma di concessione, che conferisce al capo militare (*conquistador*), al funzionario civile o al mercante che ne beneficia una giurisdizione completa, su uomini e cose a lui assegnati —. Queste concessioni di regola riguardano aree molto estese: ed è perciò che la proprietà della terra sorge fin dal principio fortemente concentrata. E poiché le caratteristiche feudali di quelle concessioni (fra l'altro i proprietari avevano il diritto di asservire gli indigeni che vivevano nelle loro terre) e i poco flessibili assetti organizzativi e produttivi che si affermano in seguito rendono bassa la trasferibilità delle terre, il risultato è che la concentrazione della proprietà rimane per secoli molto elevata: quello che può essere considerato il peccato originale dei paesi dell'America latina fa sentire i suoi effetti fin nel nostro tempo. (Ciò mostra l'errore di coloro che attribuiscono al « capitalismo » contemporaneo quella tremenda spaccatura fra ricchi e poveri che si osserva in diversi di quei paesi; se mai, si deve dire che il « capitalismo » ha sfruttato, modificandoli, assetti preesistenti.)

È importante osservare che in un'ampia parte dell'America centrale e meridionale gli Spagnoli trovarono delle civiltà che erano relativamente evolute anche sotto l'aspetto dell'organizzazione produttiva: compirono perciò il tentativo, che entro certi limiti riuscì, di assoggettare i popoli conquistati e di trasformare in servi gli uomini validi (servi, piuttosto che schiavi). Anche i Portoghesi tentarono, con un successo assai più modesto, di trasformare in servi gli indigeni di diverse zone del Brasile, che tuttavia erano assai meno evoluti di quegli altri popoli.

Diversa era la situazione del Nord America: gli indigeni di quelle grandi regioni — i cosiddetti pellerossa — risultarono refrattari a qualsiasi tentativo di asservimento. Ciò fu meno vantaggioso per i colonizzatori, ma, a lungo andare, da un punto di vista economico fu un fatto positivo, se si considera che i sistemi economici fondati sugli

schiavi o sui servi hanno una capacità di crescita pressoché nulla.

Nell'America latina si esportarono istituti di tipo feudale non solo per i dominatori, ma anche per i dominati, ossia per organizzare e per controllare meglio gli indigeni che non facevano parte delle proprietà signorili. Mi riferisco, per esempio, all'*ejido*, un istituto fondato sull'uso comune della terra (gli antichi usi civici italiani; ma ogni paese europeo nel medioevo aveva istituti simili); l'*ejido*, proprio in quanto costituiva un istituto comunitario, è stato utilizzato nel Messico come uno dei principali strumenti della riforma agraria, attuata negli ultimi decenni attraverso varie ondate: anche sotto questo aspetto il passato è presente. Non basta. La stessa organizzazione amministrativa fortemente centralizzata del periodo coloniale ha lasciato tracce profonde nonostante tutte le trasformazioni intervenute nei secoli: le articolazioni amministrative si fondavano su deleghe a latifondisti o a funzionari direttamente responsabili verso i latifondisti. Un'ultima osservazione: in Spagna l'emigrazione europea verso l'America spagnola non fu libera, ma selezionata da un organismo centrale di controllo, che escludeva in modo programmatico i non conformisti.

Tutto ciò ha pesato e pesa in misura ancora rilevante nei paesi dell'America latina: lo zaino della storia che ci portiamo sulle spalle è più pesante di quanto siamo disposti a riconoscere.

Ben diversa è la storia dei paesi colonizzati dall'Inghilterra e dalla Francia nel continente americano. In particolare, a buona parte del Nord America è stata evitata la jattura di una distribuzione semifeudale e fortemente concentrata delle terre. Si afferma fin dal principio un sistema in cui la proprietà latifondistica è l'eccezione e quella caratterizzata da numerosi piccoli produttori è la regola: è un sistema a sé, che non è propriamente né feudale né capitalistico. In un secondo tempo si afferma un capitalismo di tipo industriale, che anzi si sviluppa con un ritmo particolarmente rapido per ragioni connesse al mercato del lavoro, come si vedrà oltre, e per ragioni che si possono definire

culturali in senso lato. In effetti nel Nord America i coloni sviluppano direttamente l'attività economica. Tanto gli Inglesi quanto i Francesi che emigravano nel nuovo mondo portavano con sé conoscenze tecnologiche e organizzative superiori a quelle dei coloni spagnoli e portoghesi, poiché le società da cui provenivano erano economicamente più evolute: nel Seicento e nel Settecento le manifatture (nel senso letterale della parola: la manifattura in senso moderno dovrebbe più propriamente essere chiamata « macchinofattura ») erano ben più sviluppate in Inghilterra e in Francia che nella penisola iberica.

Nelle ampie regioni temperate o fredde — pienamente adatte agli Europei — fu proprio questa colonizzazione di popolamento che prevalse; in quelle regioni non erano neppure possibili quelle coltivazioni a piantagione che si erano andate diffondendo nelle zone tropicali o subtropicali; né era possibile far lavorare schiavi negri, come non era risultato possibile trasformare in servi gli indigeni. È vero che nel Nord America, particolarmente durante il Seicento, ebbe luogo un'emigrazione di persone che — pur di sfuggire alla miseria di certe zone rurali dell'Inghilterra — accettavano contratti con cui s'impegnavano a lavorare per altri per un periodo non inferiore a cinque anni in cambio del viaggio e di un compenso assai modesto, anche per quell'epoca: in effetti, si trattava più che di salariati, di servi temporanei. Tuttavia, questa emigrazione non ha poi lasciato tracce di rilievo e non ha impedito che nelle regioni di cui si parla si sviluppasse un sistema di piccoli produttori, che lavoravano, con i loro familiari, nelle loro piccole aziende, che spesso producevano — come avveniva nelle campagne inglesi — tanto beni agricoli quanto semplici manufatti. Quando avevano bisogno di lavoratori esterni, essi potevano ricorrere ai locali mercati del lavoro: il fenomeno dei « servi temporanei » è stato storicamente circoscritto e socialmente poco significativo. Per di più, non pochi di quei piccoli coltivatori avevano lasciato l'Inghilterra non tanto per motivi economici quanto per motivi ideali: le persecuzioni politiche e religiose del Seicento indussero molte persone a emigrare nel nuovo mondo. Erano persone desiderose di preservare la loro libertà di scelta politica e religiosa: per-

sone tipicamente non conformiste. Non sempre essendo costrette dai bisogni biologici della sopravvivenza, spesso avevano anche una certa cultura; questa, unita allo spirito d'indipendenza, creava le premesse dell'intraprendenza, anche economica: non pochi di quei piccoli produttori divennero, così, piccoli imprenditori.

Ho parlato finora delle colonie inglesi nel Nord America; ho appena nominato la Francia, che ha colonizzato il Canada e una parte di quello che ora è il Sud degli Stati Uniti d'America. Il Canada è stato poi tolto ai Francesi e integrato nel Commonwealth inglese; in una seconda fase la colonizzazione di popolamento fu essenzialmente inglese. Le province inglesi e quelle francesi del Canada sono tutte aree sviluppate: non c'è sviluppo e sottosviluppo economico; ci sono profonde differenze culturali, proprio perché ci sono differenze nelle tradizioni e nella formazione storica. Il Sud degli Stati Uniti è invece tuttora meno sviluppato del Nord; ma la differenza non è imputabile all'influenza dei Francesi, da tempo molto modesta: è invece imputabile alla diversa formazione storica ed evoluzione della struttura economico-sociale complessiva, una struttura nella quale è stata addirittura prevalente anche in termini quantitativi la componente inglese. Questa struttura ha avuto per tanto tempo e tuttavia, sia pure in misura decrescente, ha l'impronta dello schiavismo. Gli schiavi, com'è stato detto tante volte, sono meno produttivi dei lavoratori liberi: lavorano il meno possibile, giacché non hanno incentivo a fare di più. (L'avversione per il lavoro, considerato come una maledizione, era tale che per un tempo non breve, dopo l'abolizione della schiavitù sia nel Sud degli Stati Uniti sia nel Centro-Nord del Brasile, gli schiavi continuavano a lavorare il meno possibile, cosicché, quando potevano guadagnare salari superiori alla sussistenza, smettevano di lavorare dopo aver ottenuto un'entrata pari a quel limite.) Inoltre, nelle zone tropicali a monocoltura, la disponibilità pressoché illimitata di terra poteva indurre i colonizzatori che usavano gli schiavi per la produzione ad abbandonare i suoli man mano che s'impovertivano e a impadronirsi di altri suoli, scacciando, se necessario, gli indigeni che vi si trovavano; a lungo andare,

un tale procedimento, pur profittevole nel breve periodo, portava a un'involuzione dell'intero sistema produttivo.

Ma il punto centrale dell'inferiorità economica, nel lungo periodo, di un'economia fondata sulla schiavitù è un altro. In una tale economia i padroni non hanno alcun incentivo ad accrescere la produttività, poiché essi danno agli schiavi i beni essenziali per la loro sopravvivenza, non di più: gli schiavi non possono pretendere aumenti, tanto meno aumenti sistematici dei loro redditi. Il padrone ottiene un profitto in condizioni stazionarie: perché mai dovrebbe prendersi la briga di cambiare metodi di produzione? Egli introduce dei cambiamenti solo se è costretto da qualche evento esterno, come, per esempio, una variazione nella domanda di certi prodotti.

Questo è un punto massimamente rilevante per lo sviluppo, giacché non si ha sviluppo se la produzione non cresce più della popolazione; e la produzione non può crescere più della popolazione, almeno in un periodo non breve, senza un aumento della produttività media dei lavoratori, aumento che appunto non può aver luogo, almeno in linea di tendenza, in un sistema economico che si basa esclusivamente sugli schiavi.

Le cose vanno diversamente nell'economia fondata sui salariati liberi, ossia nell'economia capitalistica moderna. Qui sono concepibili due situazioni estreme: quella di concorrenza, tanto nel mercato dei prodotti quanto in quello del lavoro; e una situazione in cui le imprese hanno una non trascurabile capacità di controllare i prezzi e i lavoratori, attraverso i sindacati, una non trascurabile capacità d'influire sui salari. In entrambi i casi esiste un incentivo sistematico all'aumento della produttività. Infatti, nel primo caso basta che, in un dato ramo, una sola impresa introduca un nuovo metodo, capace di ridurre il costo, per mettere in moto un processo che porta con sé la flessione del prezzo di quel prodotto: le altre imprese via via sono costrette a seguire l'impresa innovatrice; quelle che non la seguono, non possono ridurre i costi e, data la diminuzione dei prezzi, sono spinte fuori dal mercato.

Nel caso in cui prezzi e salari sono entro certi limiti

controllati dalle imprese e dai lavoratori, il processo è diverso, ma il risultato è analogo. In questo caso di regola i prezzi non diminuiscono, ma aumentano i salari e le imprese sono costrette ad accrescere la produttività per compensare in questo modo quell'aumento; le imprese che non l'accrescono, subiscono un aumento nel costo del lavoro e, se il prezzo resta invariato o se non aumenta in misura adeguata, vengono spinte fuori dal mercato. Possono esserci situazioni intermedie, in cui i prezzi possono flettere e i salari aumentare, non tanto per opera di sindacati, quanto per una spontanea scarsità di lavoratori salariati: è questa appunto la situazione che si delineò in diverse colonie di popolamento.

O la flessione dei prezzi o l'aumento dei salari o una combinazione delle due variazioni incentivano l'aumento di produttività. In tutti e tre i casi, ha luogo un aumento del rapporto fra salari e prezzi, ha luogo cioè un aumento *relativo* dei salari, che è la tendenza dominante nel capitalismo moderno. È vero che l'aumento dei salari relativi rappresenta un forte incentivo all'aumento della produttività, ma non ne costituisce la condizione necessaria: possono essere introdotte innovazioni capaci di ridurre i costi e far crescere i profitti pur senza aumento nei salari relativi. Tuttavia, a lungo andare l'aumento dei salari relativi — purché sia un aumento graduale e distribuito nel tempo — rappresenta un elemento essenziale per lo sviluppo, non solo perché stimola quello della produttività, ma anche perché, come vedremo, nel lungo periodo l'aumento dei salari relativi costituisce un elemento essenziale per l'allargamento del mercato, senza il quale non si ha sviluppo.

Mentre in Inghilterra dalla fine del Settecento e fino alla metà del secolo scorso i salari reali rimasero pressoché stazionari (solo dopo cominciarono sistematicamente a crescere), nelle colonie americane e in altre colonie inglesi di popolamento, come l'Australia, crescevano. Perché tendevano a crescere? E quali conseguenze ha avuto questa tendenza?

III STATI UNITI E AUSTRALIA

Per rispondere ai quesiti proposti alla fine del precedente capitolo dobbiamo riflettere sulla questione delle terre libere. In effetti, nelle colonie di popolamento, quando si è voluto avviare uno sviluppo di tipo capitalistico, l'esistenza di terre libere è apparsa ben presto come un ostacolo di primaria importanza. Come indurre le persone a lavorare per conto altrui come salariati, se esse potevano facilmente divenire piccoli produttori indipendenti? Un tale problema non si poneva là dove venivano impiegati schiavi o servi permanenti, che, per definizione, erano costretti a lavorare per i loro padroni; ma si poneva là dove si volevano impiegare lavoratori liberi.

Per risolvere questo problema si sono usati mezzi molto diversi. Uno è stato già ricordato: il sistema dei servi temporanei; un altro è quello dei tributi imposti dai colonizzatori alle popolazioni locali che vivevano in unità economicamente autosufficienti, fuori dal mercato — come le tribù —, per costringere una parte dei membri a lavorare per ottenere un salario monetario; un altro è stato quello di espropriare le tribù, per togliere loro la possibilità di sopravvivenza autonoma; un altro ancora è stato quello d'imporre alle terre libere un prezzo, non tanto per ottenere un reddito, quanto per costringere indirettamente i lavoratori liberi a lavorare per un certo periodo per conto altrui.

Data l'importanza dell'intera questione, è opportuno ricordare le tesi di Karl Marx sulla colonizzazione moderna. Marx avverte che a lui non interessa approfondire la situazione delle colonie; interessa mettere nella massima evidenza

che il salariato non è, come assumevano gli « economisti volgari », una istituzione naturale, ma è un prodotto storico. A questo fine egli critica la teoria dell'economista inglese Edward Wakefield, una teoria che si concludeva con una proposta per « fabbricare salariati nelle colonie » e, in particolare, in Australia. In sostanza Wakefield formula la proposta del « prezzo artificiale della terra ». Nella parafrasi di Marx (*Il Capitale*, I, 3, pp. 233-4):

Si dia alla terra vergine per decreto del governo un *prezzo artificiale, indipendente dalla legge della domanda e dell'offerta*, tale da costringere l'immigrato a dedicarsi per un certo tempo al lavoro salariato finché avrà guadagnato il denaro sufficiente per comprarsi la terra e trasformarsi in contadino indipendente. Il governo, d'altra parte, dovrebbe utilizzare il *fondo* che deriva dalla vendita dei terreni a un prezzo relativamente *proibitivo* per l'operaio salariato (cioè questo *fondo in denaro* estorto al *salario lavorativo* con violazione della sacra legge della domanda e dell'offerta) per importare dall'Europa nelle colonie, man mano che il fondo aumenta e nella stessa misura, dei nullatenenti: e così mantenere ben rifornito il *mercato del lavoro salariato* per il signor capitalista. In queste circostanze *tout sera pour le mieux dans le meilleur des mondes possibles*. Ecco il gran segreto della « colonizzazione sistematica ».

« Il *prezzo del suolo* imposto dallo Stato deve naturalmente essere “ *sufficiente* ” (*sufficient price*) », cioè tanto alto « da impedire agli operai di diventare contadini indipendenti finché non ci siano altri operai pronti a prendere il loro posto sul mercato del lavoro salariato »; e, grazie al fondo, il processo si può ripetere.

Marx scrive che il governo inglese mise in pratica in Australia la proposta di Wakefield, e aggiunge, sarcasticamente, che « il fiasco è stato vergognoso » giacché « la corrente migratoria non fece altro che deviare [...] in direzione degli Stati Uniti ». Wakefield mette in evidenza — e Marx non aveva nulla da eccepire — che, grazie alle terre libere, « negli Stati Uniti e in alcune nuove colonie i salari del lavoro libero utilizzato nelle campagne superano notevolmente i mezzi di sussistenza più indispensabili per l'operaio ». Ma, aggiunge poi, « la grande repubblica [nordame-

ricana] ha cessato di essere la terra promessa degli emigranti. La produzione capitalistica vi procede a passi da gigante, anche se i salari e la dipendenza dell'operaio salariato non sono stati ancora, e ci manca molto, abbassati al livello normale europeo ». Marx scrive « ancora », poiché considera inevitabile, sia pure in un tempo non breve, quella tendenza, tanto negli Stati Uniti quanto in Australia, per due motivi: per l'immigrazione europea (« l'enorme e ininterrotta fiumana di uomini » dice Marx col suo stile vividamente pittoresco) e, in via subordinata, per la concorrenza che le merci inglesi muovono all'artigianato locale, spesso integrato nelle stesse unità produttive dei piccoli coltivatori diretti, con la conseguente proletarizzazione di questi produttori. Il duplice processo avrebbe creato — e già, scrive Marx, se ne vedevano le prime indicazioni — una « sufficiente sovrappopolazione relativa »: « sufficiente » a deprimere i salari di quei paesi portandoli al « livello normale europeo », annullando la spinta verso l'alto sui salari provocata dalla disponibilità delle terre libere.

Si dovevano quindi considerare due spinte sui salari: la spinta verso l'alto, che aveva come base le terre libere, e la spinta verso il basso proveniente dall'immigrazione e dalla concorrenza delle merci prodotte dalle fabbriche moderne in Inghilterra; Marx sostiene che non poteva non prevalere la seconda spinta. Oggi sappiamo bene che ha avuto torto, nonostante la ben più grande « fiumana di uomini » che si sarebbe riversata negli Stati Uniti nei decenni successivi alla pubblicazione del I Libro del *Capitale*. Oggi quelle estrapolazioni non possono non apparirci dogmatiche, in quanto ideologicamente viziate, come del resto diverse altre estrapolazioni di Marx. Né erano *allora* logicamente valide, poiché non si poteva affatto asserire che la seconda spinta — quella verso il basso — doveva necessariamente prevalere sulla prima — che era una spinta verso l'alto — e su altre spinte equivalenti negli effetti, di cui dirò fra breve.

Mi sono soffermato così a lungo su tali due questioni — terre libere e tendenza dei salari — poiché in modo diretto o indiretto hanno un'importanza fondamentale per comprendere il processo di sviluppo e i problemi del sotto-

sviluppo. Oggi gli Stati Uniti e l'Australia (come altre ex colonie inglesi di popolamento) sono fra i paesi più progrediti del mondo. In quei paesi, proprio a causa dell'esistenza di terre libere, le imprese — anche quelle molto piccole e a carattere familiare — si trovarono fin da principio nella necessità di pagare ai lavoratori salari relativamente alti e crescenti e nella necessità di « trattare bene i salariati », rispetto a quanto accadeva in Europa; di conseguenza, le imprese furono costrette, per così dire, a migliorare sistematicamente i metodi per accrescere la produttività del lavoro e, in questo modo, compensare gli aumenti dei salari. I vari espedienti, come quelli introdotti in Australia (e poi, bisogna aggiungere, anche negli Stati Uniti) hanno frenato la tendenza dei salari all'aumento, ma non l'hanno bloccata, come non l'hanno bloccata le nuove ondate d'immigrazione e il sempre più esteso inserimento dei Negri nel mercato del lavoro; questi fenomeni hanno invece bloccato, in certi periodi, l'aumento dei salari pagati nelle occupazioni più umili, che cominciavano a essere evitate dagli operai bianchi di più antica immigrazione.

Una volta messo in moto, questo processo si autoalimenta e l'aumento dei salari, che da principio fornisce una vigorosa spinta all'aumento della produttività, poi ne diviene un effetto, pur continuando a rappresentarne una delle cause, in un processo di retroazione — *feed-back* — che, in forme diverse, caratterizza tutti i processi economici.

Il processo ora ricordato rappresenta una delle ragioni del notevole sviluppo degli Stati Uniti e dell'Australia — due paesi assunti come casi esemplari —. Indubbiamente, tale sviluppo dipende anche da altri motivi, che possono essere riassunti nelle due grandi categorie già menzionate: motivi ampiamente culturali (nel senso già chiarito) e motivi naturali — abbondanza di risorse.

L'esistenza di terre libere — è bene ripeterlo — costituisce solo una condizione, per quanto importante, del processo appena descritto; una seconda condizione è data dalla impossibilità di ricorrere a schiavi o a servi permanenti e quindi dalla necessità, per chi voglia far lavorare altre persone, di impiegare lavoratori liberi (in un'economia fondata

sugli schiavi l'esistenza di terre libere — come si è visto — può essere perfino causa di regresso, per l'impoverimento dei suoli progressivamente abbandonati dai colonizzatori); una terza condizione è data dall'esistenza di persone capaci, sotto l'aspetto culturale e sotto quello organizzativo, di svolgere il ruolo di imprenditori nel senso moderno. Così, nel Nord degli Stati Uniti (come in diverse altre colonie inglesi di popolamento), tutte e tre quelle condizioni si sono verificate, mentre nel Sud degli stessi Stati Uniti, per un periodo non breve, non si è verificata la seconda condizione, come non si è verificata negli Stati settentrionali e in una parte cospicua di quelli centrali del Brasile. In un'altra parte di questi Stati e in quelli meridionali si sono verificate tutte e tre le condizioni; la seconda condizione — necessità di ricorrere a lavoratori liberi — si è verificata con relativo ritardo e la terza condizione — esistenza d'imprenditori effettivi e potenziali — era soddisfatta solo in certe zone, ampie, sì, ma in fondo minoritarie rispetto all'enorme territorio brasiliano. Come risultato netto, sotto l'aspetto economico, il Brasile è un paese territorialmente e socialmente spaccato in due e, tutto considerato, nonostante lo sviluppo degli ultimi quindici anni, tuttora appartenente al Terzo mondo. È difficile dubitare che, se il Sud degli Usa avesse conquistato il predominio economico e politico sul Nord, l'evoluzione di quel grande paese sarebbe stata simile a quella degli Stati Uniti del Brasile: di nuovo, la razza non c'entra.

PARTE SECONDA
ASPETTI PROPRIAMENTE ECONOMICI

I

IL REDDITO INDIVIDUALE COME MISURA DEL SOTTOSVILUPPO

Nonostante l'insufficienza di attendibili dati statistici, gli storici economici e gli economisti sono concordi nel ritenere che nel passato le distanze economiche fra i diversi paesi del mondo fossero sensibilmente inferiori alle distanze osservabili oggi: cento anni fa il reddito individuale medio — è questo il termine di riferimento generalmente più usato per misurare la distanza economica fra i diversi paesi — poteva essere da un terzo a un sesto inferiore in Asia e in Africa rispetto a quello dei paesi più sviluppati dell'Europa e dell'America; oggi, invece, tale rapporto è assai più sfavorevole. In ogni caso, tuttavia, i redditi individuali dei paesi oggi sviluppati erano nettamente maggiori di quelli degli altri già nella fase preindustriale: lo sviluppo dell'industria ha fortemente aggravato il divario precedente. Inoltre, la distanza che si può definire culturale — almeno della cultura idonea a promuovere un processo di sviluppo — era anche maggiore del divario fra i redditi. (Solo certi aspetti particolari della distanza culturale sono misurabili: il grado d'istruzione, l'organizzazione sanitaria e lo stato di salute.)

Dunque, la distanza economica fra i paesi oggi sviluppati e i paesi sottosviluppati, già sensibile cento anni fa, è andata in seguito ulteriormente crescendo. Tuttavia, la misura generalmente usata per calcolare questa differenza (il reddito individuale), se non viene corretta, risulta ingannevole, poiché induce a credere che la distanza sia molto maggiore di quanto non è in realtà; questa osservazione risulta valida anche indipendentemente dalla produzione destinata all'au-

toconsumo, che nei paesi più poveri raggiunge dimensioni cospicue.

Per confrontare il reddito individuale di un paese sottosviluppato con quello di un paese sviluppato si procede di solito nel modo seguente: si assume come termine di confronto il reddito individuale degli Stati Uniti e si traduce in dollari il reddito del paese considerato, in modo da ottenere redditi monetari omogenei; per compiere questa traduzione, si usa il tasso di cambio. Ma il cambio esprime il rapporto dei poteri d'acquisto di due unità monetarie in termine delle merci che sono oggetto di commercio internazionale, e proprio qui è l'origine dell'errore per il confronto che si intende compiere. Infatti, a noi interessa il confronto fra i poteri d'acquisto che vanno attribuiti ai redditi individuali medi di due o più paesi, giacché si tratta di stimare il potere d'acquisto attribuibile agli abitanti di un paese e non semplicemente ai suoi commercianti all'ingrosso. Perciò, l'uso del tasso di cambio risulta ingannevole per due motivi: 1. perché al fine indicato sono rilevanti i prezzi al minuto e non quelli all'ingrosso; 2. perché nel reddito individuale medio non entrano solo le merci (tutte le merci consumabili), ma anche i servizi. La questione riveste grande importanza non solo dal punto di vista dell'analisi economica, ma anche, come vedremo, sotto l'aspetto della politica economica e anzi della politica in generale: è quindi opportuno chiarire le ragioni di quanto si è detto.

Supponiamo che il salario per un giorno di lavoro comune sia in India pari a una rupia e, negli Stati Uniti, pari a un dollaro. Se ci fosse completa mobilità di lavoratori fra i due paesi, il cambio dovrebbe essere 1:1. Se invece possono spostarsi solo le merci e non i lavoratori (salvo casi sporadici) e se negli Stati Uniti la produttività, nel settore delle merci, è dieci volte maggiore che in India, la merce costa 1 giorno di lavoro nel primo paese e 10 giorni nel secondo, cosicché negli Stati Uniti il prezzo di una data merce è di un dollaro e in India di 10 rupie. Dunque, se sono trasferibili solo le merci, il cambio è 1:10. Il cambio effettivo tende appunto a livellarsi su questo valore, non sull'altro. Se però il reddito indiano, misurato in rupie, è composto per il 70% di merci e per il 30% di servizi, il

cambio, che dipende solo dal rapporto fra i prezzi delle merci, tenderà a sottovalutare il potere d'acquisto interno del reddito monetario indiano rispetto all'incidenza dei servizi. Considerazioni analoghe valgono per le merci non trasferibili — come le case — e comunque per le merci che non entrano negli scambi internazionali e che quindi non influiscono sul tasso di cambio.

Quanto si è detto per i servizi in generale vale anche per quelli dei commercianti, i cui guadagni in India sono molto più modesti che negli Stati Uniti, cosicché i margini d'intermediazione nel primo paese di regola sono minori, pur tenendo conto che l'efficienza del sistema commerciale in India è più bassa che negli Stati Uniti. Come conseguenza, anche per questo motivo il cambio fra rupia e dollaro, che rispecchia il rapporto fra i prezzi all'ingrosso dei prodotti che entrano negli scambi internazionali, conduce a sottovalutare il potere d'acquisto del reddito indiano, che va riferito ai prezzi al minuto.

Le diverse remunerazioni dei servizi influiscono sulla stessa valutazione delle merci. Infatti, in un paese sottosviluppato, nel quale i servizi di riparazione costano molto meno che in un paese progredito, numerose merci — scarpe, vestiti, mobili e anche case, automobili —, a parità di caratteristiche tecnologiche, possono durare e durano assai di più che nell'altro paese, giacché è conveniente farle riparare più volte: per stimare il potere d'acquisto imputabile al cittadino medio, in India lo stesso paio di scarpe, al netto del costo dei servizi, vale due o tre volte di più che negli Stati Uniti. (Venti anni fa in Italia conveniva far « risolare » le scarpe diverse volte; oggi, come negli Stati Uniti, non conviene più.)

Dunque, il tasso di cambio effettivo non coincide affatto con quello che occorre usare per trasformare il reddito individuale di un paese arretrato in unità monetarie di un paese progredito, se si vuole individuare il rapporto fra i poteri d'acquisto dei due redditi: l'errore in cui s'incorre e quindi la correzione da introdurre non sono di poco conto, come vedremo fra breve. Se invece di seguire il criterio del tasso di cambio effettivo si fosse seguito il criterio smithiano del « lavoro comandato », ossia acquistato, da una data merce, l'errore di cui parliamo sarebbe stato evitato.

Negli ultimi anni alcuni economisti, in particolare I. B. Kravis, hanno cercato di correggere il criterio di raffronto basato sul tasso di cambio. È possibile infatti individuare una norma nelle deviazioni del tasso di cambio effettivo rispetto al tasso di cambio che chiameremo « di conto », poiché tali deviazioni dipendono da fattori che variano in modo sistematico rispetto al grado di sviluppo (specialmente: produttività nel settore delle merci e quota dei servizi sul reddito nazionale). In effetti, Kravis e altri economisti hanno stabilito una relazione sistematica fra i due tassi di cambio. Sempre su questa linea di ragionamento, ci è sembrato che si possa utilizzare una formula molto semplice per correggere nel senso ora chiarito il rapporto fra valore del reddito individuale degli Stati Uniti e quello di un determinato paese sottosviluppato. Se chiamiamo R questo rapporto e R^* il rapporto corretto, il coefficiente di correzione è dato semplicemente da $c = \sqrt[4]{R}$, cosicché $R^* = R/c$, dove c tende a 1 man mano che R diminuisce; in altri termini, per i paesi con un reddito vicino a quello degli Stati Uniti, il divario fra R e R^* tende ad annullarsi. È bene tener presente che questa è una regola pratica e anche molto approssimativa. Ma non possono non essere approssimative anche le stime dei redditi dei diversi paesi, indipendentemente dai confronti: l'importante è che le approssimazioni non siano fuorvianti. Poiché il più alto R è quello che si riferisce al Bangladesh, il cui reddito individuale è, secondo il rapporto non corretto, 106,6 volte inferiore a quello degli Stati Uniti, il massimo R^* è pari a 33,2; per illustrazione: un R pari a 10, 5 e 3 comporta un R^* pari, rispettivamente, a 5,6, 3,3 e 2,3.

Occorre tener presente che i redditi monetari posti a confronto comprendono quasi esclusivamente i beni e i servizi scambiati nei mercati, interni e internazionali; se si potessero includere anche i beni prodotti e consumati direttamente dalle unità familiari che operano in agricoltura, beni che nei paesi arretrati hanno una notevole rilevanza, quei rapporti diverrebbero ancora più bassi. Si deve anche avvertire che non solo il rapporto dei redditi, ma lo stesso saggio annuale di variazione deve essere corretto se, come

spesso accade, le istituzioni internazionali calcolano tale saggio sui redditi monetari espressi in dollari; nel caso del saggio di variazione, tuttavia, le correzioni di norma sono di lieve entità.

Ciò premesso, conviene esaminare la Tab. I, che indica il quadro della popolazione mondiale, suddivisa secondo alcune importanti categorie di paesi, e la Tab. II, che indica i rapporti, corretti, fra il reddito individuale americano e quello di 41 paesi appartenenti alle categorie introdotte nella tabella precedente: paesi a reddito basso, medio e alto, paesi esportatori di petrolio e paesi a economia pianificata. Quelli considerati singolarmente nella Tab. II sono i paesi a reddito basso e medio con oltre 9 milioni di abitanti; fra i paesi a reddito alto (cioè i paesi industrializzati) è stata isolata l'Italia; di quelli a economia pianificata sono stati considerati solo la Cina, l'Unione Sovietica e Cuba. Per reddito basso s'intende quello che è oltre 11 volte inferiore al reddito individuale americano; per reddito medio quello che è da 11 a 2 volte inferiore; per reddito alto quello fino a 2 volte inferiore (ma la Svezia, la Svizzera ed altri sei paesi europei hanno un reddito individuale alquanto superiore al reddito americano).

I paesi sottosviluppati in senso stretto sono quelli a reddito basso: è là che si trova la grande maggioranza delle persone che soffrono la fame. I paesi a reddito medio sono da considerare sottosviluppati in senso relativo; nei paesi a reddito medio-basso, sono rilevanti le quote di individui malnutriti e analfabeti. Seguendo l'uso corrente, i paesi a reddito basso e medio, come anche i paesi esportatori di petrolio, verranno qui indicati anche come « paesi del Terzo mondo », in contrapposizione ai paesi industrializzati e a quelli a economia pianificata. L'Italia, con un rapporto pari a 2, è al confine fra i paesi industrializzati e quelli a reddito medio: mentre l'Italia centro-settentrionale, con un rapporto di circa 1,6, rientra nettamente nella prima categoria, l'Italia meridionale, con un rapporto vicino a 3, appartiene in maniera altrettanto chiara alla fascia dei paesi a reddito medio.

Nella Tab. III sono indicati i saggi medi di variazione

del reddito individuale medio dal 1950 al 1980: il divario fra i paesi industrializzati e i paesi sottosviluppati, nel complesso, risulta accresciuto. Tuttavia, fra il 1960 e il 1980, il divario fra i paesi sottosviluppati a reddito medio e i paesi industrializzati è, sia pure di poco, diminuito (mentre era cresciuto nel decennio precedente); il divario fra i paesi a reddito basso e i paesi a reddito alto è invece cresciuto in entrambi i periodi. Il livello assoluto del reddito individuale dal 1950 al 1980 è però aumentato in misura sensibile (il 70%) anche nel caso dei paesi a reddito basso; inoltre nel secondo dei due periodi considerati (1960-80) il saggio di aumento è cresciuto rispetto al decennio precedente. Su questi aspetti, strettamente economici, torneremo in seguito.

Gran parte dei paesi del Terzo mondo a reddito medio sono paesi che hanno conquistato la loro indipendenza nel secolo scorso ovvero prima della seconda guerra mondiale, mentre gran parte dei paesi a reddito basso si trovano nel gruppo di quelli che sono divenuti indipendenti solo in questo dopoguerra. Segno, questo, che l'indipendenza politica, anche se relativa, costituisce il principale prerequisito dello sviluppo.

Quello qui proposto per correggere il rapporto dei redditi individuali dei paesi sottosviluppati è un criterio che, pur essendo approssimativo, ha il vantaggio della semplicità; in un problema in cui l'approssimazione è inevitabile, questo è un vantaggio importante. Se si fanno i calcoli, si troverà che i valori ottenuti col criterio qui proposto sono molto vicini a quelli ottenuti, con un procedimento molto più complesso, dal gruppo di economisti coordinati da Kravis. Ora, le argomentazioni elaborate da questi economisti e da altri che li hanno preceduti per dimostrare la necessità di correggere i redditi individuali calcolati sulla base dei cambi ufficiali — argomentazioni in parte simili a quelle prima esposte — sono inoppugnabili. Il lavoro svolto da quel gruppo di economisti è stato finanziato dalla Banca mondiale ed è stato terminato da diverso tempo. Perché allora quella Banca continua a pubblicare i redditi non corretti?

La spiegazione di questo paradosso mi è stata fornita da un alto funzionario della Banca: i rappresentanti dei paesi a basso reddito si oppongono a spada tratta alla pubblicazione ufficiale dei dati corretti perché temono che, se si riconoscesse che il divario fra il reddito individuale nordamericano e quelli dei loro paesi non è — per esempio — di 50 volte ma « solo » di 20, gli aiuti verrebbero ridotti. È incredibile, ma a quanto pare le cose stanno proprio così! È incredibile, giacché — a parte le reazioni emotive, connesse con certe abitudini mentali — l'altezza del divario non dovrebbe essere rilevante come elemento di giudizio per accordare o negare gli aiuti, compresi i prestiti a condizioni di favore (nessuna delle persone che soffrono di malnutrizione riesce ad alimentarsi meglio se si stabilisce che il rapporto è di 1 a 20 invece che di 1 a 50). La stima dell'altezza è invece importante per le prospettive: un rapporto di 1 a 20 comporta, nel tempo, prospettive molto meno drammatiche di quelle che possono apparire da un rapporto di 2 o 3 volte superiore.

II ALTRE MISURE DEL SOTTOSVILUPPO

Pur corretto nel modo indicato nel capitolo precedente, il reddito individuale è un indicatore assolutamente insufficiente delle condizioni economiche di un paese. Alcuni economisti sono così critici di questo indicatore, che vorrebbero addirittura scartarlo. Io non mi sento di accogliere un tale suggerimento: penso che, se interpretato criticamente, il reddito individuale può essere utile, se non altro per fissare una graduatoria economica fra i vari paesi. Ma per poter essere ben consapevoli dei limiti inerenti a questo indicatore, è bene ricordare alcune delle principali critiche, come quelle mosse da Ignacy Sachs, proprio in riferimento ai problemi dello sviluppo.

Se una quota del reddito si traduce in armamenti; se per produrre il reddito si produce anche inquinamento — di sostanze e di rumore —; se l'espansione produttiva porta con sé l'espansione gigantesca di metropoli mostruose, dove la speculazione fa saltare qualsiasi piano regolatore e dove alla congestione delle aree centrali si accompagna, specialmente nei paesi del Terzo mondo, la proliferazione di miserabili *bidonvilles*; se viene sviluppata la produzione di merci superflue — di lusso — per sparute minoranze; se attraverso la pressione capillare e implacabile della pubblicità, che si avvale dei sempre più efficienti mezzi di comunicazione di massa, si condizionano i bisogni dei consumatori, convincendoli a richiedere merci che, a un esame critico ed equilibrato, appaiono inutili o perfino dannose e comunque, in un ordine razionale di priorità, meno importanti di altre merci: ebbene, se tutto questo accade, come

in realtà accade, un crescente reddito individuale è un indicatore molto ambiguo. Dietro un tale andamento può aver luogo un processo gravemente distorto, capace persino di peggiorare, sotto certi aspetti, le condizioni di vita di una parte se non di tutta la popolazione. Ignacy Sachs — che ha elaborato alcune delle critiche appena richiamate — parla di « *maldéveloppement* ».

Se l'Atene capitalistica piange, la Sparta del socialismo reale non ride. Non ci sono — è vero — le gravi storture determinate dalla speculazione edilizia, né quelle provocate dall'implacabile pressione pubblicitaria. Ma ci sono altri mali, non meno gravi: insufficiente sviluppo di diversi beni di consumo, durevoli e non durevoli; sprechi gravissimi dipendenti da errori compiuti dai pianificatori; condizioni privilegiate — anche per vantaggi in natura piuttosto che in danaro — di una minoranza di alti dirigenti politici e amministrativi. L'esempio più macroscopico di sviluppo distorto in un paese del socialismo è stato fornito recentemente dalla Polonia: i dati ufficiali — recepiti nel rapporto della Banca mondiale — indicavano un aumento annuale medio pari a ben 5,2% nel periodo 1970-79. Improvvisamente, poco più di un anno fa, si è scoperto che la Polonia si dibatteva in una gravissima crisi economica e che scaraggiavano non solo beni di ordine superiore ma perfino certi prodotti alimentari: a quanto pare, l'acciaio non mancava, ma la carne sì.

Nel campo delle economie di mercato, basti ricordare un solo esempio macroscopico del carattere equivoco che possono avere i dati sul reddito: l'esempio dei paesi produttori di petrolio. I dati del reddito individuale — per ragioni facilmente comprensibili — tendono a far credere che la situazione economica sia decisamente migliore di quanto sia in realtà.

Sempre nel campo delle economie di mercato, bisogna tener conto che il reddito individuale di cui si parla ed a cui si riferiscono le stime riguarda quasi esclusivamente il flusso dei beni che entrano nel mercato e che comunque in qualche modo — anche nelle economie del socialismo reale — sono oggetto di scambi in cui interviene la mo-

neta. In via di principio, il reddito sociale dovrebbe includere tutti i beni prodotti e consumati nell'aggregato umano che si considera; in realtà, viene quasi sempre ignorata la quota dell'autoconsumo — individuale, familiare o tribale —, una quota non trascurabile neppure nelle economie progredite, ma certo molto importante nelle economie sottosviluppate. Si calcola che in Brasile — che pure non è affatto un paese fra i più poveri, anche se economicamente spaccato in due — non meno di venti milioni di persone vivono nel settore della sussistenza (P. Singer). Non è che questo settore rappresenti un mondo a sé, privo di legami con l'economia detta moderna, se non altro perché quel settore costituisce un serbatoio di manodopera per questa: a volte si ha una migrazione permanente, altre volte trasferimenti temporanei di persone che lavorano come salariati nel settore moderno. Se questo avviene, si può presumere che nel settore della sussistenza le condizioni economiche siano peggiori di quelle del settore del mercato. È vero però che quel passaggio — permanente o temporaneo — spesso non avviene sulla base di considerazioni puramente economiche, ma per necessità: per imposizioni e obblighi imposti dal governo centrale proprio per costringere coloro che vivono nel settore della sussistenza a prestare la loro opera come salariati nell'altro settore (è la « produzione » artificiale di salariati di cui aveva già parlato Marx); ovvero perché, con l'estendersi del settore di mercato, il settore della sussistenza entra in vari modi in crisi e tende a sfaldarsi. Questi stati di necessità spiegherebbero il passaggio di un numero crescente di persone dal settore della sussistenza all'altro, anche se le condizioni *complessive* del primo settore — e non le sole condizioni economiche — possono essere preferite da chi ne fa parte; per esempio, come hanno messo in risalto diversi studiosi, fra cui Polanyi, nelle società primitive sono forti i legami di solidarietà e, *di conseguenza*, normalmente anche i bisogni economici elementari sono soddisfatti.

Il singolo individuo non corre il pericolo della morte per fame a meno che la comunità nel suo complesso non corra questo rischio. [In tali condizioni], chiunque ha bisogno di assistenza, senza dubbio la riceve (Polanyi, 1944, p. 163).

Come che sia, non è assolutamente lecito ignorare il settore della sussistenza dal punto di vista del reddito: è invece necessario pervenire a delle stime, sia pure di larga massima, circa il valore dei beni prodotti in questo settore, aggiungendolo al valore del reddito che passa per il mercato. Le istituzioni internazionali che si occupano degli aiuti, dell'assistenza tecnica e dei prestiti ai paesi del Terzo mondo — a cominciare dalla Banca mondiale — dovrebbero far compiere indagini sistematiche su questo problema, non solo per arrivare a stime quantitative, ma anche per chiarire le effettive condizioni di vita delle comunità che operano in gran parte fuori dal mercato e i rischi che minacciano queste comunità. L'aver trascurato il peso economico del settore della sussistenza, che è tanto più importante quanto più economicamente arretrati sono i paesi che si considerano, rende assai poco attendibili le stime del reddito individuale dei paesi più poveri.

L'ultima considerazione critica — omissione del settore della sussistenza — pone in evidenza una sottovalutazione del reddito individuale di certi paesi che in linea di principio e sotto l'aspetto puramente quantitativo può essere corretta. Non sono invece suscettibili di correzione quantitativa i casi indicati precedentemente in via esemplificativa (Polonia, paesi produttori di petrolio), giacché qui le distorsioni hanno origini molto più complesse.

Queste e altre critiche al reddito individuale in quanto indicatore del benessere economico non rendono inevitabile la rinuncia all'uso di questo indicatore, ma impongono una grande prudenza: quell'indicatore non deve essere considerato isolatamente, ma nel quadro di una serie di informazioni qualitative; inoltre, esso va integrato da altri indicatori quantitativi. Si tratta di vedere quali.

In primo luogo, occorre vedere in che modo e fino a che punto sono soddisfatti i bisogni essenziali dell'intera popolazione; più in generale, occorre considerare la composizione del reddito, per comprendere, nelle grandi linee, a che cosa e a chi servano i beni prodotti e scambiati. Connessamente, si tratta di esaminare la distribuzione del reddito: se nell'aggregato il reddito cresce, ma se una quota

della popolazione rimane tagliata fuori da questo processo, si aggrava la diseguaglianza e lo sviluppo non appare come un fenomeno pienamente sociale giacché riguarda — almeno per i benefici — solo una parte della società.

I bisogni essenziali sono rappresentati dall'alimentazione, dalla salute, dall'educazione e da un alloggio che risponda a certi sia pur minimi requisiti igienici: è evidente che la soddisfazione di ciascuno di tali bisogni può essere in qualche modo o anche in più modi quantificata attraverso appropriati indicatori, come la disponibilità per individuo di calorie e di proteine, la vita media, il tasso di mortalità infantile, la quota degli analfabeti, il numero delle persone per stanza, la quota delle abitazioni sovraffollate e le caratteristiche degli alloggi. Sono questi altrettanti indicatori delle condizioni economico-sociali di vita di una data popolazione, in certi casi perfino più significativi del reddito individuale e in ogni modo necessari complementi di questo indicatore. Alcuni economisti — e io sono fra questi — vorrebbero includere anche l'occupazione: quella di lavorare è un'esigenza autonoma, in un certo senso indipendente dal reddito ricavabile dal lavoro.

Insieme con gli indicatori relativi ai bisogni essenziali va considerato un qualche appropriato indice della diseguaglianza nella distribuzione del reddito: maggiore è tale diseguaglianza, maggiore tende ad essere la fascia delle persone che non riescono a soddisfare in modo adeguato i bisogni essenziali, anche se fra i due fenomeni non esiste una relazione rigida.

Esamineremo in un capitolo successivo (Parte seconda, cap. IX) sia la questione dei bisogni essenziali sia quella della diseguaglianza distributiva.

Qui mi limito a ricordare che gli economisti hanno riconosciuto l'importanza di entrambe le questioni da tempo immemorabile; ma solo in un tempo molto recente la prima questione — quella dei bisogni essenziali — è stata indicata, non come una questione da affrontare sul piano puramente descrittivo o analitico, ma come un obiettivo di politica economica al quale assegnare la più alta priorità nei paesi del Terzo mondo. Ora, questo particolare modo di

porre la questione venne proposto, per la prima volta, in un libro pubblicato subito dopo la seconda guerra mondiale, ma elaborato, in prigionia, nel 1942, da Ernesto Rossi; il titolo *Abolire la miseria* esprime sinteticamente il programma di politica economica che consiste appunto nel predisporre i mezzi capaci di assicurare a tutta la popolazione, compresi gli strati più poveri, la soddisfazione dei bisogni essenziali (la miseria di cui parla Rossi corrisponde al concetto, oggi comunemente usato, di « povertà assoluta »). Nel nostro tempo il più vigoroso sostenitore di un programma simile è Paul Streeten, che aveva pubblicato diversi scritti sulla questione negli anni scorsi e che in anni recenti ha pubblicato due importanti opere: *First Things First*, scritta in collaborazione con altri economisti, e *Development Perspectives*.

III RIFLESSIONI SULLO SVILUPPO ECONOMICO INGLESE

Il processo di sviluppo economico in senso moderno, quel processo che ha poi portato allo sviluppo industriale, è cominciato in Europa; ma non tutti i paesi europei si sono sviluppati contemporaneamente: Inghilterra, Francia e Olanda sono stati fra i primi; Italia, Irlanda, Spagna, Portogallo e Grecia fra gli ultimi. Le condizioni più favorevoli allo sviluppo del capitalismo industriale sembrano essersi determinate nei paesi in cui si erano affermati, da un lato, l'autogoverno di ampie fasce di cittadini (originariamente mercanti e borghesi) e, dall'altro, un forte e indipendente governo centrale. In ogni modo, le condizioni decisive per lo sviluppo sono sempre risultate quelle sociali e istituzionali; le condizioni di carattere economico (come, per esempio alcune condizioni riscontrabili nel mercato del lavoro) e quelle di carattere naturale (come la disponibilità di determinate risorse) sono state rilevanti, ma non decisive.

Il paese che ha avviato per primo lo sviluppo industriale moderno è l'Inghilterra: fu là che giunse a maturazione prima che altrove quel processo lungo e complesso che è stato chiamato di transizione dal feudalesimo al capitalismo. Bisogna osservare che spesso questi due termini sono usati in modo generico e comunque tale da provocare la giusta critica di numerosi storici economici. Questi storici hanno ragione; fra l'altro, non c'è un solo « feudalesimo » né un solo « capitalismo », e nello stesso paese l'uno e l'altro concetto hanno contenuti diversi a seconda dei periodi storici (per esempio, originariamente il feudalesimo ha connotati essenzialmente militari e solo molto subordinatamente eco-

nomici). Si ritiene di solito che la distinzione fra i due sistemi sociali e la concezione del passaggio da un sistema all'altro siano da attribuire a Marx. Ciò non è esatto: è Smith il primo che elabora una tale concezione, ponendola come canone utile per interpretare un grandioso complesso di trasformazioni sociali. Per certi aspetti, le osservazioni di Smith sono più istruttive di quelle formulate da Marx e meno suscettibili di pericolose e superficiali schematizzazioni.

Secondo la tesi di Marx e di Engels più spesso richiamata, il principale elemento di dissoluzione dell'ordine feudale proviene dallo sviluppo del commercio e dal crescente antagonismo fra città e campagna. Le osservazioni di Smith non sono affatto in contrasto con questa tesi e anzi per molti aspetti la anticipano, nell'importante capitolo della *Ricchezza delle nazioni* che riguarda il progresso delle città dopo la caduta dell'impero romano. Conviene richiamare alcune di queste osservazioni, non solo perché sono generalmente ignorate, ma anche perché indirettamente possono aiutare a comprendere le trasformazioni che, nel passato, soprattutto nei paesi europei, hanno aperto la strada allo sviluppo produttivo moderno; la rilevanza, per il nostro problema, appare evidente quando si ricorda il titolo del libro terzo, che comprende il capitolo prima indicato e che appunto s'intitola: *Del diverso progresso della prosperità nelle diverse nazioni*. Smith, a differenza di Marx, dà la massima importanza al grado di libertà e di autonomia dei diversi gruppi sociali, alle forme istituzionali e giuridiche, e alle lotte per il potere in quanto tale, ossia indipendentemente dalle motivazioni più propriamente economiche. Ecco dunque le citazioni più rilevanti (v. Smith, 1776; trad. it., pp. 404 e 391-4).

Sull'autorità, che i grandi proprietari avevano necessariamente in tali circostanze sui loro affittuari e dipendenti, era fondata la potenza degli antichi baroni. Essi divennero necessariamente i giudici in tempo di pace, ed i condottieri in tempo di guerra, di tutti coloro che abitavano nei loro possedimenti. Essi potevano mantenere l'ordine e fare eseguire la legge nei loro rispettivi domini. Nessun'altra persona aveva sufficiente

autorità per fare ciò. Il re, in particolare, non l'aveva: in quei tempi egli era poco più del maggiore proprietario [...].

Gli abitanti dei comuni e delle città, dopo la caduta dell'impero romano, non erano più favoriti di quelli della campagna. In verità essi erano formati da una categoria di gente assai diversa dai primi abitanti delle antiche repubbliche di Grecia e d'Italia. Queste erano composte principalmente dei proprietari terrieri, fra i quali era stato originariamente diviso il territorio pubblico, e che avevano trovato conveniente fabbricare le loro case nelle vicinanze gli uni degli altri, e circondarle di un muro al fine della difesa comune. Dopo la caduta dell'impero romano, invece, sembra che i proprietari terrieri, in generale, vivessero in castelli fortificati entro i propri domini, e in mezzo ai propri affittuari e dipendenti. Le città erano abitate principalmente da mercanti e da artigiani, i quali sembra che allora fossero di condizione servile o quasi [...].

Per quanto servile possa essere mai stata originariamente la condizione degli abitanti delle città, pure appare evidente che essi pervennero a libertà ed indipendenza molto più presto dei coltivatori di terra nelle campagne.

Il motivo è così spiegato da Smith:

In quei tempi, in tutti i vari paesi d'Europa era uso levare delle tasse sulle persone e le merci dei viaggiatori [e dei mercanti: pedaggi, pontaggi, diritti di sosta, stallaggi] [...].

Talvolta il re, e talaltra un gran signore che, come pare, aveva in alcuni casi autorità di farlo, concedeva a particolari mercanti, e specialmente a coloro che vivevano nei suoi domini, un'esenzione generale da tali tributi e poneva l'obbligo di pagare un tributo annuo non più alle singole persone, ma alle comunità cittadine; di conseguenza sia i tributi che le relative esenzioni divenivano, da individuali, collettive; tutto ciò riduceva drasticamente i rapporti di dipendenza fra signore feudale e singoli individui e apriva la porta alle autonomie cittadine:

[Il borgo, pertanto,] fu chiamato libero borgo, per la stessa ragione per la quale gli individui erano chiamati liberi borghesi o liberi mercanti [...].

In quei tempi non vi era forse sovrano in alcun paese d'Europa che fosse in grado di proteggere, in tutta l'estensione dei suoi domini, la parte più debole dei suoi sudditi dall'oppressione dei grandi signori. Coloro che la legge non poteva proteggere, e che non erano abbastanza forti per difendersi da se stessi, erano obbligati o a ricorrere alla protezione di qualche grande signore, e, per ottenerla, a diventare suoi schiavi o suoi vassalli; oppure ad entrare in una lega di mutua difesa per la protezione reciproca. Gli abitanti dei comuni e dei borghi, considerati come singoli individui, non avevano potere di difendersi: ma entrando in una lega di mutua difesa coi loro vicini, erano capaci di opporre una resistenza non trascurabile. I signori disprezzavano i borghesi, che consideravano non soltanto come appartenenti ad una classe diversa, ma come una categoria di schiavi emancipati, quasi di una specie diversa dalla loro. La ricchezza dei borghesi non mancava mai di provocare la loro invidia e la loro indignazione, e ad ogni occasione essi li saccheggiavano senza pietà né rimorso. I borghesi, naturalmente, odiavano e temevano i signori. Anche il re li odiava e li temeva; ma sebbene egli potesse forse disprezzare i borghesi, non aveva alcuna ragione di odiarli o di temerli. Il mutuo interesse indusse dunque i borghesi a sostenere il re, e il re a sostenere i borghesi contro i signori. I borghesi erano i nemici dei suoi nemici, ed era quindi suo interesse renderli, per quanto gli fosse possibile, sicuri e indipendenti dai signori. Concedendo ai borghesi magistrati propri, il privilegio di fare statuti per il proprio governo, quello di costruire mura per propria difesa e quello di ordinare tutti i cittadini sotto una specie di disciplina militare, egli dava loro tutti i mezzi che era in suo potere di dare per assicurare loro la sicurezza e l'indipendenza verso i baroni. Senza l'instaurazione di un governo regolare di questo genere, senza qualche autorità che costringesse tutti gli abitanti ad agire secondo un certo ordinamento o sistema, nessuna lega volontaria di mutua difesa avrebbe potuto offrire loro una sicurezza permanente, né avrebbe potuto mettersi in grado di dare al re un sostegno considerevole. Concedendo loro, a censo, la gestione del reddito delle loro città, egli tolse a coloro che desiderava avere per suoi amici, e se può così dirsi per i suoi alleati, ogni motivo di gelosia e di sospetto che egli volesse mai in seguito opprimerli, sia accrescendo l'affitto del reddito della loro città, sia concedendolo ad altre persone.

I principi i quali vivevano nei peggiori rapporti coi loro baroni, sembra, di conseguenza, che fossero massimamente liberali di concessioni di questo genere verso i loro borghi.

Secondo Smith, dunque, la contrapposizione fra « re » e baroni avrebbe giocato un ruolo importante nella transizione dal feudalesimo al capitalismo (per usare i termini sintetici): fra i due litiganti, aristocratici, il terzo — il cosiddetto borghese — gode. Vorrei aggiungere che in quelle regioni in cui il terzo non era disponibile — non era quindi pronto a « godere » —, poiché per complesse ragioni storiche era rimasto assai esile lo strato dei « liberi mercanti », lo sviluppo produttivo è stato debole e tardivo; è questo, per esempio, il caso del Mezzogiorno d'Italia.

In diversi paesi europei, come in Inghilterra, nella lunga fase in cui si è svolta, la dissoluzione del feudalesimo è stata accompagnata e, in parte, determinata, da profonde trasformazioni nell'agricoltura. Vi furono due processi: il primo ebbe luogo nel secolo XVII (molti storici parlano di rivoluzione agraria) e consistette in una progressiva estensione dei pascoli, divenuti assai profittevoli con lo sviluppo della manifattura laniera (« le pecore mangiano gli uomini », scrisse Tommaso Moro); l'estensione dei pascoli avveniva a scapito delle terre di uso comune (i *commons*) che venivano riprese o usurpate dai grandi proprietari: le terre venivano privatizzate attraverso le recinzioni (*enclosures*). Il secondo processo di trasformazione ebbe luogo nei secoli XVII e XVIII e si concluse nel secolo scorso. Durante questo secondo processo le « recinzioni » continuarono, non solo per i pascoli, ma anche e sempre più spesso per lo sviluppo di coltivazioni agrarie per l'alimentazione umana. Un tale sviluppo ha contribuito, insieme con le importazioni, ad accrescere l'offerta di beni alimentari per coloro che lasciavano le campagne e si trasferivano negli aggregati urbani per lavorare nelle manifatture prima e poi nelle fabbriche.

L'evoluzione dell'economia inglese può aiutare a comprendere quella dei paesi che entrano solo più tardi nella spirale dello sviluppo non solo per le analogie ma anche per gli elementi di contrasto. Conviene perciò ricordare, in stile telegrafico, alcuni punti:

1. Le trasformazioni nell'agricoltura inglese, cui si è accennato poco fa, hanno comportato, fra l'altro, profonde

trasformazioni in quelle produzioni di tipo artigiano che formavano un tutt'uno con le produzioni agrarie, giacché erano attuate dalle stesse famiglie di contadini (una situazione non molto diversa si osserva oggi in molti paesi arretrati).

2. Soprattutto durante il secolo XVII si sviluppò il sistema detto *putting out system*: i mercanti più intraprendenti distribuivano nelle campagne, presso famiglie di contadini, una certa materia prima — per esempio, lana — e ritiravano poi, periodicamente, il prodotto finito.

3. L'artigianato familiare cui ora si è fatto cenno costituì la base delle manifatture, queste ultime da intendere in senso letterale: produzioni fatte a mano, con l'aiuto di vari strumenti, ma non di macchine vere e proprie, ossia di congegni mossi da un'energia non umana né animale, controllata e prodotta dall'uomo.

4. Fra gli imprenditori che mettono in moto quella serie di trasformazioni tecnologiche, economiche e sociali che è stata chiamata « rivoluzione industriale », sono da ricordare i discendenti spodestati degli *yeomen*, piccoli proprietari terrieri che nei tempi feudali godevano di un discreto reddito e di una non trascurabile autonomia e che, attraverso le nuove attività economiche, cercavano di recuperare quell'indipendenza e quella libertà personale che avevano perdute durante le trasformazioni agrarie e a causa di esse.

5. La rivoluzione industriale — lo sviluppo della « macchinofattura » — segna un salto rispetto alla manifattura (che è quella che prevale ai tempi di Smith); i paesi ritardatari nello sviluppo debbono affrontare salti di diverso genere, ma per certi aspetti non meno rilevanti.

6. I prodotti delle nascenti fabbriche si rivolgono, in prima istanza, al mercato locale, scalzando progressivamente le merci prodotte dall'artigianato familiare e dalle unità manifatturiere, che entrano in crisi; e giacché le attività di questo genere avevano già raggiunto un grado di sviluppo ragguardevole per quei tempi, specialmente nel settore tessile (in particolare: tessuti di lana), il mercato locale fornì uno sbocco non trascurabile per i prodotti delle nuove unità produttive.

7. Nella fase iniziale, contrariamente a quanto molti

ritengono, l'Inghilterra aveva una politica protezionistica e non solo per i prodotti agricoli (ciò è noto), ma anche per quelli industriali. Si può argomentare che la protezione dei prodotti agricoli può essere di ostacolo allo sviluppo, mentre, in certe condizioni, può non esserlo la protezione dei prodotti industriali. Il criterio giusto consiste appunto nel saper discriminare.

8. Sia nel periodo preliminare sia durante la rivoluzione industriale il ruolo dell'autorità pubblica non è stato passivo, come molti ritengono, ma attivo, non solo con l'iniziale protezione, in seguito abbandonata, ma anche in altri modi. Valga la seguente citazione, tratta da Hobsbawm (1968, trad. it., p. 47):

Per di più le guerre, e specialmente quell'organizzazione volta a scopi commerciali e imbevuta di uno spirito di classe media che era la marina britannica, contribuirono ancor più direttamente all'innovazione tecnologica e all'industrializzazione. I suoi fabbisogni non erano trascurabili: la marina passò da circa 100.000 tonnellate nel 1685 a circa 325.000 nel 1760, e la sua domanda di cannoni aumentò nettamente, anche se non con la stessa proporzione. Le guerre furono certamente le più grandi consumatrici di ferro, e aziende come la Wilkinson, la Walkers, e la Carron dovettero l'ampiezza dei loro impianti in parte ai contratti stipulati col governo per la fornitura di cannoni, mentre l'industria siderurgica del Galles meridionale dipendeva dagli scontri a fuoco.

(Sulle relazioni fra sviluppo industriale ed esigenze belliche si è riflettuto in modo inadeguato. Non di rado l'industria dell'acciaio e la meccanica pesante sono state in vari modi promosse o incentivate dai governi non tanto per fini di sviluppo economico quanto per fini militari. Nel nostro tempo le principali innovazioni tecnologiche sono state originate o potentemente accelerate dalla prima e dalla seconda guerra mondiale; la stessa conquista dello spazio è stata, se non causata, certamente accelerata da fini di supremazia militare.)

9. I prodotti dell'industria moderna sono venduti, oltre che nel mercato interno, anche, e in proporzione crescente, in quelli esteri. Rilevante fu il ruolo delle colonie nella

rivoluzione industriale e nel successivo sviluppo sia in quanto mercati di sbocco, sia in quanto aree per il rifornimento delle materie prime.

10. Lo stesso predominio dell'Inghilterra diviene, in ultima analisi, la causa principale del suo declino, giacché abitua una parte dei capitalisti inglesi a guadagni relativamente facili investendo all'estero, ciò che provoca un rallentamento nell'espansione e nell'ammodernamento dell'apparato produttivo interno. Inoltre le attività finanziarie, di assicurazione e di trasporto che si accompagnano a quegli investimenti assorbono quantità crescenti di capitali, con danno delle attività produttive interne.

11. Lo sviluppo degli investimenti all'estero e delle attività finanziarie si afferma verso la fine del secolo scorso; ed è in questo periodo che comincia il declino relativo dell'Inghilterra. Tale declino si accelera dopo la seconda guerra mondiale, per un complesso di ragioni che qui è fuori luogo ricordare, sia pure sommariamente. Basti dire che in questa accelerazione ha avuto un ruolo non secondario la perdita delle colonie; tutto considerato, anzi, ci si può sorprendere, non dell'accelerazione del declino relativo, ma del fatto che essa sia stata meno grave di quanto ci si potesse attendere e che il declino sia stato solo relativo e non anche assoluto. Segno, questo, che le capacità di adattamento della vecchia, grande e civile Inghilterra sono degne della massima considerazione.

IV ALCUNI PROBLEMI RIGUARDANTI I PAESI RITARDATARI

Esiste una differenza essenziale fra i paesi che si sono sviluppati per primi e i paesi ritardatari: col passare del tempo si sono determinati ostacoli sempre maggiori a uno sviluppo industriale essenzialmente « privato », come quello che ebbe luogo in Inghilterra nel periodo a cavallo fra il XVIII e il XIX secolo. In generale, le economie ritardatarie si trovano di fronte a vantaggi e svantaggi di tipo particolare nell'avviare un processo di espansione industriale.

Per chiarire la natura dei vantaggi e degli svantaggi è necessario distinguere fra le attività che nelle condizioni odierne possono essere svolte a costi competitivi solo da grandi unità, indipendentemente dal livello, alto o basso, dei salari, per l'importanza assunta dalle economie di scala; e le attività che possono essere svolte economicamente da unità medie e piccole e perfino da unità a carattere familiare; pertanto, in questo secondo gruppo di attività troviamo unità di dimensioni molto diverse.

Nel primo gruppo troviamo, nel settore industriale, diverse produzioni di base, come l'elettricità, l'acciaio, il cemento, diverse produzioni chimiche, la meccanica pesante, le produzioni di beni durevoli di consumo; nel settore dei servizi troviamo le ferrovie e i servizi creditizi di base. Nel secondo settore troviamo l'agricoltura, il commercio, le industrie tessili — specialmente le industrie che producono tessuti di uso popolare —, quelle del vestiario e dell'abbigliamento, l'edilizia; troviamo anche, nei tempi più vicini a noi, alcuni rami dell'elettronica.

Il problema sta in ciò, che, almeno nei paesi ritardatari

— mettendo da parte i paesi molto piccoli —, un'adeguata offerta interna di prodotti e di servizi di base costituisce uno dei prerequisiti dello sviluppo produttivo moderno. E l'avvio di quelle produzioni e l'organizzazione di quei servizi incontra delle difficoltà che potremmo definire « salti » di tipo particolare. In effetti, se i vantaggi dei paesi ritardatari sono rappresentati dalla possibilità di accedere a certe tecnologie e a certi metodi organizzativi efficienti e moderni, ai quali le regioni e i paesi ora progrediti sono pervenuti attraverso una lunga evoluzione, gli svantaggi dipendono principalmente da tre ordini di « salti »: il salto tecnologico, il salto del mercato e il salto che potremmo chiamare imprenditoriale; e questi salti, a loro volta, sono rilevanti soprattutto nel primo gruppo di attività.

Nei paesi che avviarono per primi uno sviluppo industriale moderno, come l'Inghilterra, era possibile uno sviluppo graduale in tutte le industrie. Date le conoscenze tecniche del tempo, anche aziende relativamente piccole erano in grado di produrre in modo economico (a costi inferiori ai prezzi di mercato); ed era quindi possibile un passaggio graduale dalla piccola azienda artigianale all'azienda industriale basata sulle macchine, da principio piccola, poi sempre più ampia. In questo processo di espansione non s'incontrava la concorrenza di grandi aziende, che allora non esistevano né in Inghilterra né in altri paesi. Parallelamente, uno sviluppo graduale era possibile rispetto al mercato: all'inizio le nuove aziende avevano a disposizione il mercato locale, nel quale si ampliavano a spese delle unità artigianali (che entravano progressivamente in crisi); inoltre, per espandere le vendite sui mercati esteri, le nuove aziende dovevano battere nella concorrenza i prodotti delle aziende artigianali di altri paesi. Col perfezionamento dei metodi produttivi, questo obiettivo risultava relativamente facile: i metodi usati dagli artigiani non mutavano e questi, fino a un certo limite, potevano quindi difendersi soltanto vendendo a prezzi decrescenti e contentandosi di redditi decrescenti. Infine, sotto l'aspetto sociale, era possibile la formazione graduale di imprenditori nel senso moderno, con capacità, gradualmente acquisite, di dirigere grandi aziende.

In seguito, in molti rami della produzione, questo sviluppo graduale non è stato più possibile. Vi è infatti un « salto » imposto dalla tecnologia nei casi in cui, per produrre economicamente, le dimensioni delle unità produttive debbono essere grandi. Vi è poi un « salto » nella conquista del mercato, perché il mercato locale per certi beni e in certe aree è già stato conquistato da grandi imprese moderne ubicate altrove, per competere con le quali occorrono una vasta organizzazione commerciale e costose campagne pubblicitarie; per esportare, le difficoltà sono anche maggiori, perché si tratta di battere sui mercati esteri i prodotti di aziende moderne di altri paesi, che in quei mercati si sono già affermati. Vi è infine un « salto » nella formazione delle persone capaci di diventare imprenditori industriali. Al principio del secolo scorso questi ostacoli potevano essere superati dalle imprese private con un aiuto relativamente piccolo e comunque esterno, o indiretto, dell'autorità pubblica (infrastrutture e dazi protettivi). In seguito questi ostacoli sono divenuti così ardui da richiedere dei « salti » che le forze private locali trovano difficile o addirittura impossibile compiere. A questo punto, per le attività del primo gruppo, due sono le alternative alla paralisi: l'intervento di grandi imprese straniere o l'intervento dello Stato. Sia l'una che l'altra soluzione comportano problemi molto gravi.

Pur senza alcuna posizione pregiudizialmente avversa, si deve riconoscere che l'ingresso di grandi società straniere pone problemi politici (rischi di interferenze esterne) e problemi economici (la strategia di una società sussidiaria che fa parte di un gruppo internazionale non è necessariamente conforme agli interessi del paese considerato). Quanto all'intervento dell'autorità pubblica, non si può ragionare come se lo Stato fosse un organismo al di sopra delle parti, retto da principi di benevolenza e di razionalità: esso è guidato dai rappresentanti di determinate classi, le quali possono indirizzare lo sviluppo verso fini particolari o egoistici, lasciando nella miseria ampie fasce di cittadini. Inoltre, la pubblica amministrazione riflette il grado di sviluppo della società: se questa è arretrata, anche

quella è arretrata e inefficiente. L'inefficienza può essere perpetuata e resa più grave dalle azioni e dalle omissioni di una classe politica che non intende usare la pubblica amministrazione come strumento per l'attuazione di riforme e come mezzo d'intervento diretto nell'economia, perché ciò urta contro gli interessi che essa rappresenta.

Principalmente per questo, nelle odierne economie arretrate l'avvio di un processo di sviluppo industriale risulta così difficile. Tuttavia, difficile non significa impossibile: oltrepassata una certa soglia critica, dopo una prima fase, durante la quale la spinta proviene principalmente da imprese pubbliche e da imprese straniere, i salti di cui si è detto possono divenire via via meno ardui.

Queste contraddizioni sono reali e si debbono affrontare sia sul piano intellettuale, sia sul piano pratico. Sull'intervento delle grandi società straniere nel settore di certe particolari infrastrutture, come le ferrovie, bisogna ricordare che, particolarmente nell'America latina, nel secolo scorso sono state società inglesi a consentire di superare il « salto » in questo specifico importante settore di attività (molto importante, per il processo di sviluppo, nel secolo scorso; molto meno importante nel nostro tempo): in seguito, le società inglesi si sono ritirate — o sono state estromesse — senza difficoltà particolarmente gravi. Una tale esperienza deve indurre non all'ottimismo, ma a un misurato pessimismo.

Più grave, invece, si presenta il problema dello Stato: un problema essenziale per i paesi del Terzo mondo, sul quale ritorneremo.

Superata in un modo o nell'altro — e anche con le importazioni — le strozzature rappresentate dalla disponibilità di certi prodotti e di certi servizi di base, diviene possibile uno sviluppo allargato a tutte le attività, comprese quelle dei settori in cui le unità piccole possono svilupparsi. Prima che venga avviato il processo di sviluppo, le unità molto piccole — di regola, a carattere familiare — esistono, anzi sono le sole unità economiche. Il punto è che le unità di questo tipo non possono ammodernarsi e contribuire a un processo sostenuto di sviluppo se in via pre-

liminare non vengono superate le strozzature di cui si è appena detto e che dipendono principalmente dalle economie tecnologiche di scala.

Anche superate tali strozzature, però, non è affatto certo che lo sviluppo proceda speditamente, giacché non vi è solo il salto tecnologico; vi sono anche il salto commerciale e il salto imprenditoriale (il quale ultimo è condizionato dal quadro istituzionale e dall'eredità storica). Tuttavia, è il primo che sembra il più difficile da compiere, poiché pone ostacoli rigidi; è netto il contrasto fra le dimensioni produttive relativamente ampie, imposte dalla tecnologia, e le dimensioni del mercato, che sono, per definizione, esigue.

Il salto commerciale, specialmente nei piccoli centri, dove alle società che dispongono di robuste organizzazioni commerciali non conviene entrare, non è altrettanto grave. Quanto alla formazione di persone capaci di diventare imprenditori, là dove sono economicamente vitali anche unità di piccole dimensioni, le difficoltà non sono affatto insormontabili.

In un tempo recente, come conseguenza dell'enorme sviluppo di mezzi di trasporto e di comunicazione, è diventato conveniente, per le grandi società dei paesi più sviluppati, trasferire — oltre che intere produzioni — anche specifiche operazioni che comportano un'alta intensità di lavoro, per approfittare di bassi salari prevalenti nel Terzo mondo. Per lo stesso motivo, è diventato conveniente anche subappaltare certe produzioni o certe operazioni a piccole unità che operano in quei paesi. Su questo punto torneremo, parlando delle imprese multinazionali.

Una nuova possibilità di sviluppo per le piccole imprese di tipo moderno è dunque aperta dalla politica dei subappalti delle società multinazionali.

Un'altra nuova possibilità è aperta — come si è già ricordato — da certe innovazioni introdotte nell'elettronica. Una terza possibilità è aperta dalle società che si specializzano nei servizi di consulenza tecnica e di progettazione; nel passato questi servizi erano prodotti nell'interno delle grandi imprese, ma ora sono prodotti, sempre più spesso, da società autonome che li offrono sia alle grandi imprese sia alle piccole.

Nei paesi ritardatari vi sono istituzioni particolari che un secolo fa non esistevano, e che condizionano in modo nuovo l'avvio e la prosecuzione di un processo di sviluppo e possono operare sia in senso favorevole sia in senso sfavorevole, secondo le circostanze: i sindacati dei lavoratori. Nelle condizioni odierne, infatti, per un effetto di imitazione e come conseguenza di un'azione politica e legislativa (anche qui per una imitazione di quanto è accaduto nei paesi avanzati), i sindacati sorgono subito e diventano immediatamente forti, prima ancora che lo sviluppo economico sia andato sufficientemente avanti. Sfortunatamente, non sono rare le circostanze in cui i sindacati operano principalmente come centri di difesa corporativa della cosiddetta aristocrazia operaia. Questa tendenza viene accentuata dalla pressione ostile dei gruppi più reazionari della classe dominante, i quali considerano i sindacati come organizzazioni pericolose e potenzialmente sovversive, da avversare con tutti i mezzi e possibilmente da smantellare; in particolare, quei gruppi considerano come i più temibili i sindacati operai nell'industria manifatturiera. È qui una delle origini dell'ostilità dei gruppi più reazionari verso lo sviluppo dell'industria manifatturiera.

Tutto questo contribuisce a spiegare anche perché sia così difficile avviare un processo d'industrializzazione nel tempo moderno e perché sono stati spesso compiuti gravi abusi con un protezionismo esasperato. In effetti, i salari sono spinti subito in alto dai sindacati — più in alto di quanto possano consentire la produttività individuale e la concorrenza internazionale —; d'altra parte, i sindacati esigono subito « garanzie » di vario genere, che possono essere meno rilevanti di quanto siano nei paesi avanzati, ma più rilevanti di quanto permetta il grado di sviluppo. In queste condizioni, solo barriere doganali molto elevate rendono possibile la sopravvivenza di certe imprese industriali.

Le osservazioni ora espresse valgono particolarmente per quei paesi del Terzo mondo, come diversi paesi latinoamericani, che, per ragioni storiche, erano particolarmente recettivi rispetto agli istituti e alle forme organizzative dei paesi europei. Nei paesi in cui, per ragioni diverse, anche storiche, nella fase iniziale dell'industrializzazione — una

fase che in certi casi tuttora perdura: Taiwan, Hong Kong, Singapore, Sud Corea sono gli esempi più noti —, i sindacati sono stati più deboli e i cosiddetti capitalisti industriali hanno avuto — per parlare con brutale chiarezza — « mano libera » con gli operai, lo sviluppo industriale è stato particolarmente rapido.

Le riflessioni ricavabili da quel che si è dianzi osservato sono molteplici e, alcune, amare. Emerge fra l'altro un'importante lezione per i sindacati del Terzo mondo: per non creare condizioni favorevoli a colpi di Stato autoritari, essi debbono elaborare prima e seguire poi una strategia prudente e lungimirante. Le tragiche e deprecabili esperienze fatte dal movimento operaio in certi paesi possono far maturare le idee di coloro che lo guidano più di ogni analisi e di qualsiasi esortazione.

È necessario che i sindacati che operano nel Terzo mondo adottino una politica che sia tale da ridurre non solo i rischi politici ma anche i rischi economici. Se si dimostrano troppo combattivi, infatti, i governi e i cosiddetti capitalisti possono concentrare i loro sforzi sullo sviluppo delle piccole imprese tradizionali e moderne (fra cui sono quelle che lavorano per conto di società multinazionali), approfittando del fatto che i sindacati hanno scarse possibilità di controllo rispetto ai lavoratori di quelle imprese. Ciò non toglie che entro certi limiti, non predeterminabili e non fissi nel tempo, ma certo non angusti, le piccole imprese possono svolgere un ruolo di rilievo nell'avviare e poi nel sostenere un processo di sviluppo, indipendentemente dalla questione sindacale e nonostante i « salti », che riguardano essenzialmente il settore delle grandi imprese.

Non va neppure sottovalutata, in una fase preliminare dello sviluppo, la possibilità di estendere e di migliorare tecniche elementari di produzione, nell'agricoltura e nell'artigianato, che comportano l'uso di semplici strumenti e che già vengono applicate da piccole aziende familiari e perfino da comunità tribali. Una tale linea può essere utilmente sostenuta e incoraggiata dagli organismi pubblici, nazionali e internazionali, purché ciò sia fatto con la con-

sapevolezza che lo sviluppo deve via via proseguire nella direzione delle tecnologie moderne.

Superata la fase preliminare, si pongono i problemi dell'avvio dello sviluppo produttivo moderno, fra cui è il problema dei « salti ». Un tale sviluppo può divenire autopulsivo quando viene superata una certa soglia critica, oltre la quale tutti i « salti » divengono più facilmente superabili.

Il processo di sviluppo assumerà poi caratteristiche diverse, secondo i paesi; per riferirci alla distinzione introdotta poco fa, in alcuni paesi il ruolo delle grandi e medie imprese andrà crescendo, in altri sarà più importante il ruolo delle piccole imprese; e si potrà avere, allora, uno sviluppo territorialmente « diffuso ». Il diverso ruolo delle imprese di diverse dimensioni, tuttavia, dipenderà anche dalla composizione del reddito giacché, come si è osservato, in certe attività le economie di scala sono importanti, in altre non lo sono; e questa composizione, a sua volta, come vedremo, è condizionata dalla distribuzione del reddito stesso. Qui desidero mettere in chiaro che il concetto di « soglia critica » — un concetto che ebbi occasione di suggerire in uno scritto del 1955 — può avere valore interpretativo per ogni genere di processo sociale, e quindi non soltanto per quello di sviluppo economico.

Riflettiamo: il periodo eroico dello sviluppo industriale nordamericano è stato relativamente breve: 30 anni (dal 1880 al 1910). L'industria (la grande industria « macchinofattrice », nelle tre regioni nordoccidentali dell'Italia nel 1890 era quasi inesistente; nel 1908 essa era già tanto sviluppata da dare il « tono » alle economie di quelle tre regioni. Quanto alle variazioni demografiche, i mutamenti di tendenza sono, relativamente, anche più rapidi: fino al 1880 il tasso di natalità in Inghilterra era rimasto quasi completamente stazionario o aveva avuto tendenza a declinare lentamente; dopo quel periodo il declino divenne rapidissimo, in corrispondenza dello sviluppo industriale e delle trasformazioni nella struttura produttiva che allora giungevano a maturazione e del rapido aumento del livello medio di vita. La più rilevante flessione della natalità in Svezia non si svolge che in poco più di un decennio. Si potrebbe forse

dire che, come in molti fenomeni fisici, anche in certi fenomeni sociali c'è un « punto critico » o una « fase critica ». Un'antica analogia può riuscire efficace: se si somministra calore a una pentola d'acqua, per una fase relativamente lunga sembra che non si abbia alcun effetto; e se s'ignorasse che a 100 gradi l'acqua bolle, si potrebbe divenire « pessimisti » sulle possibilità di far cambiare stato all'acqua. Ma appena si giunge ai 100 gradi l'acqua comincia a trasformarsi tumultuosamente in vapore: *natura facit saltus*.

Forse anche nei fenomeni sociali v'è qualcosa di simile: tante e tante piccole trasformazioni gradualì per lungo periodo possono non avere effetti appariscenti. Inaspettatamente e all'improvviso (secondo quanto appare a osservatori superficiali) ha luogo una « rottura », un rovesciamento di tendenza.

I piccoli cambiamenti gradualì hanno preparato la rottura.

V LE STRUTTURE SOCIALI

Se sviluppo economico e mutamenti sociali sono due aspetti di un unico processo, non si può fare a meno di riflettere sulla struttura delle società che consideriamo; il problema è arduo, per l'insufficienza e la scarsa attendibilità dei dati statistici: le incertezze sono tanto maggiori quanto più ci allontaniamo dalle strutture economiche e sociali che noi conosciamo. Pertanto, dobbiamo ora esaminare le diverse stime con la più grande cautela, tenendo ben presenti le qualificazioni indicate caso per caso.

Presenterò dunque alcune stime sulla struttura sociale di alcuni importanti paesi arretrati dell'Asia, dell'Africa e dell'America latina; dell'America settentrionale si prenderà in considerazione solo il Messico, mentre non si prenderà in considerazione l'Oceania in cui due unici paesi importanti in termini di popolazione — Australia e Nuova Zelanda — fanno parte, a tutti gli effetti, dei paesi sviluppati.

I paesi asiatici, sotto l'aspetto economico e sociale, possono essere divisi in tre gruppi: i paesi del subcontinente indiano, quelli della penisola indocinese e l'Indonesia (si considerano qui solo i paesi sottosviluppati a economia di mercato e perciò non si esaminano né il Giappone, paese sviluppato, né la Cina, paese a economia pianificata). I paesi dell'Africa, invece, possono essere suddivisi in tre gruppi: quelli del Nord, quelli dell'Africa subsahariana e, infine, lo Zimbabwe (ex Rhodesia) e l'Unione Sudafricana. Quanto all'America latina, fra i diversi paesi vi sono differenze notevoli ma anche notevoli affinità; tutto sommato, per questa parte del mondo conviene considerare i paesi maggiori,

e cioè il Brasile, l'Argentina e il Messico e poi, separatamente, gli altri. Occorre tener presente che, da un punto di vista economico, i paesi molto poveri (a reddito basso) di una certa consistenza demografica si trovano solo in Asia (in particolare i paesi del subcontinente indiano) e in Africa (in particolare nell'Africa subsahariana). Da un punto di vista europeo, vi sono diverse analogie fra la struttura sociale dei paesi latinoamericani e quella dei nostri paesi (come anche dei paesi sviluppati del Nord America e dell'Oceania); le analogie sono molto minori con la struttura sociale dei paesi asiatici, ancora più limitate con i paesi africani e minime con i paesi dell'Africa subsahariana.

In Asia vi sono classi sociali *sui generis*, non generate dall'evoluzione economico-sociale ma prodotte, o almeno perpetuate, dalle leggi e dalla tradizione, e vi è un sistema di caste rigidamente definite, che già di per sé rappresenta un cospicuo ostacolo a un processo di sviluppo. Le differenze e le contraddizioni etniche e religiose raggiungono un'intensità sconosciuta in Europa. Quanto alle attività economiche, sia in Asia che in Africa si osserva una complessa coesistenza di attività che caratterizzano tanto i tre stadi primitivi quanto i tre stadi moderni dell'evoluzione economica. L'ordinamento politico e istituzionale di queste società presenta ancora forti tracce del periodo coloniale e risulta quindi in gran parte sovrapposto — non ancora pienamente fuso — alla sottostante struttura economica e sociale. Tale struttura conserva al suo interno, oltre a nuclei di persone che svolgono ancora attività economiche proprie degli stadi primitivi (cacciatori e pescatori, pastori, contadini che consumano quel che producono), anche contadini che producono per il mercato e salariati agricoli. Salendo nella scala sociale (se così si può dire), troviamo gli artigiani, i salariati di piccole e piccolissime unità commerciali, artigianali e industriali, impiegati privati e pubblici, operai dell'industria moderna, fasce di borghesia rurale, commercianti medi e grandi, latifondisti (anche se quella che poteva essere considerata l'aristocrazia agraria, essendosi largamente compromessa con i dominatori bianchi, è stata poi almeno in parte espropriata nell'epoca della decolonizzazione).

Mentre la struttura sociale dei paesi sottosviluppati dell'Asia presenta alcuni punti di somiglianza con quella dei paesi sviluppati dell'Europa e del Nord America, la struttura sociale dei paesi africani presenta somiglianze molto più deboli. Più precisamente: si possono trovare aspetti in comune con i paesi dell'Africa settentrionale, ma i punti di contatto diventano quasi inesistenti quando si considerano i paesi dell'Africa subsahariana e i due paesi meridionali: Zimbabwe e Unione Sudafricana.

Fra i paesi dell'America latina e i paesi africani prevalgono le differenze, che sono profonde; c'è però un aspetto in comune: il ruolo rilevante dell'esercito nella vita politica — conseguenza e indice delle divisioni e lacerazioni che affliggono gli aggregati sociali —. In Asia, invece, pare che le impalcature della società tradizionale, anche se, di regola, poco favorevoli allo sviluppo, siano, salvo tragiche eccezioni, più solide e quindi più stabili di quelle dei paesi ricordati.

In numerosi paesi dell'Asia e dell'Africa osserviamo che il commercio, all'ingrosso e al minuto, si trova nelle mani di gruppi etnici provenienti dall'esterno: i Cinesi in Indonesia e in diversi paesi del Sud-Est asiatico, gli Indiani nel Sudafrica e nel Kenya, gli Armeni in diverse parti dell'Europa e del Medio Oriente, gli Arabi in molti paesi dell'Africa subsahariana. Nell'evoluzione che anche le economie relativamente stazionarie hanno subito nel corso dei secoli, a un certo punto si è determinata l'esigenza organica di sviluppare traffici non puramente locali, ma a lunghe distanze. I gruppi sociali più adatti a rispondere a questa esigenza si sono rivelati i gruppi allogeni: in economie stazionarie, prevalentemente agricole, in cui le popolazioni locali erano in qualche modo legate alla terra, le persone più adatte a soddisfare l'esigenza di sviluppare traffici commerciali non locali erano, appunto, persone capaci di muoversi con facilità, persone senza radici, provenienti da altre regioni. Parecchie di queste persone poterono diventare relativamente ricche, e non di rado all'attività di mercanti unirono quella di prestatori di danaro e quindi di usurai. Sia per questo motivo, sia per l'invidia che una relativa ricchezza suscita

in popolazioni povere, sia per il fatto che erano estranee, certe volte perfino con la pelle di colore diverso, queste persone erano guardate con ostilità dalle masse di contadini. Dal canto loro, i ceti dominanti tendevano a sfruttare finanziariamente i gruppi allogeni e, in tempi di gravi tensioni sociali, a usarli come capri espiatori (i *progroms* in Europa con gli Ebrei e, più raramente in Indonesia con i Cinesi, hanno questa origine). Sotto la duplice pressione delle classi superiori e degli strati più poveri, il processo di selezione — che tende a risparmiare non i più forti di muscoli ma i più vigorosi di cervello — è stato particolarmente severo per i gruppi allogeni, con la conseguenza che il livello medio dell'intelligenza — comunque misurata — è più alto che negli altri gruppi. La prova empirica che una tale situazione è imputabile a fatti storico-sociali e non a elementi razziali si può avere qualora nel corso dell'evoluzione sociale, i gruppi allogeni cessino di essere relativamente compatti e comunque non vengano più sottoposti alla duplice pressione: se l'interpretazione qui proposta è giusta, con una tale evoluzione le differenze cui si alludeva tenderebbero gradualmente a scomparire.

Le considerazioni qui svolte sui gruppi allogeni valgono per i gruppi già ricordati: per gli Indiani nell'Africa del Sud e in Kenya, gli Arabi in diversi paesi dell'Africa centrale e settentrionale, gli Armeni in certi paesi europei e asiatici, i Cinesi in Indonesia e in altri paesi orientali; ma valgono anche per gli Ebrei in Europa, soprattutto nell'Europa medievale. Restano poi, nel tempo, sopravvivenze e strascichi di vario genere, che in difetto di una ipotesi esplicativa di tipo storico vengono superficialmente concepiti in termini di razza. In ogni modo, la via per cercare di comprendere la cosiddetta questione ebraica è quella di generalizzarla e di considerarla in una prospettiva storica.

Gli studiosi marxisti hanno insistito più di tutti sulla necessità di fondare l'analisi delle diverse società sullo studio delle classi e dei gruppi sociali, ma, specialmente nel caso dei paesi sottosviluppati, questa indicazione è rimasta in gran parte nel limbo delle pie intenzioni; anche per

questo, l'analisi quantitativa e qualitativa riguardante le diverse società e soprattutto le società arretrate, è in condizioni insoddisfacenti. I dati sono scarsi e poco attendibili, e spesso è necessario accontentarsi di stime o addirittura di semplici ipotesi.

Di ipotesi, in particolare, ci si deve accontentare nel caso dei contadini poveri, ossia dei contadini che posseggono appezzamenti minimi di terra, tanto che non di rado sono costretti a lavorare come braccianti (salariati giornalieri) nelle terre di contadini meno poveri o in quelle di veri e propri proprietari; di ipotesi, inoltre, si tratta nel caso dei lavoratori « marginali » o « precari » delle zone urbane e di alcune zone rurali (Marx parlava di « sottoproletariato », Marshall di « *residuum* »). Per le zone rurali si tratta delle fasce più basse dei contadini poveri e dei salariati agricoli; per quelle urbane si tratta di persone che vivono ai margini delle città (anche in senso topografico; popolano le cosiddette *bidonvilles*). In diversi paesi del Terzo mondo i lavoratori marginali rappresentano quote rilevanti del totale: 20, 30, perfino il 40% (v. la Tab. IV); in certi casi i lavoratori marginali delle zone urbane sono anche più numerosi di quelli delle zone rurali.

In effetti, l'ingrandimento di alcune città asiatiche e latinoamericane non è stato un fenomeno fisiologico, provocato cioè dallo sviluppo del settore industriale e del settore terziario moderno, ma patologico: uomini poverissimi sono affluiti e affluiscono nelle città non tanto perché il loro lavoro sia stato o sia richiesto da imprese o da uffici pubblici, ma per fuggire dalla miseria delle campagne; nelle città possono trovare qualche piccolo lavoro saltuario o svolgere piccoli traffici, leciti e illeciti, possono trovare una qualche, sia pur minima, assistenza pubblica, possono mendicare. Costoro perdono, se pure l'hanno mai avuta, l'abitudine al lavoro sistematico, alimentano (dal basso) la corruzione e perfino la criminalità. Qualsiasi sforzo di ricostruzione sociale e di riorganizzazione produttiva in quei paesi si troverà sempre di fronte il terribile problema del sottoproletariato cittadino. Forse non è eccessivo affermare che i due più gravi problemi dei paesi che appartengono

al Terzo mondo sono il problema della fame e quello degli aggregati urbani che si espandono in modo caotico e socialmente infernale.

Anche le persone che svolgono in modo precario e saltuario la loro attività in aziende minuscole vanno incluse nel sottoproletariato urbano. Viceversa, coloro che lavorano stabilmente e regolarmente in aziende minuscole, spesso a carattere familiare — botteghe commerciali, officine di riparazione, piccolissime aziende per la produzione di vestiti, scarpe, mobili e per i trasporti — non vanno inclusi nel sottoproletariato, anche se ottengono redditi molto bassi; queste aziende sono, sì, minuscole, ma sono suscettibili di trasformazione e di sviluppo e sono relativamente numerose non solo nelle grandi città, ma anche nei centri urbani di minori dimensioni. Oltre ai sottoproletari e ai lavoratori, dipendenti e autonomi, di cui si è detto, nei settori extra-agricoli vi sono coloro che lavorano stabilmente in aziende piccole e medie o nelle grandi imprese moderne. Questi salariati rientrano, insieme con coloro che lavorano come impiegati nelle stesse imprese, nella cosiddetta « aristocrazia del lavoro »: le loro retribuzioni sono inferiori, ma non di molto, a quelle dei loro colleghi dei paesi industrializzati. Coloro che appartengono a questa aristocrazia del lavoro richiedono, oltre ai beni di prima necessità, anche i beni durevoli di consumo (automobili, elettrodomestici, apparecchi radiotelevisivi).

La struttura sociale dei paesi dell'Africa subsahariana appare molto più elementare di quella osservabile negli altri paesi del Terzo mondo. Anche qui troviamo gruppi provenienti da altri paesi, anzi da altri continenti, trasformati col tempo in mercanti (con caratteristiche simili a quelle già indicate per alcuni paesi asiatici). Anche qui troviamo le aristocrazie del lavoro, molto più esigue di quelle dei paesi latinoamericani e asiatici. Troviamo poi gruppi di salariati, agricoli e non, pagati con salari bassissimi, che spesso lavorano per una parte del tempo nei loro campi, presso le loro tribù, e, per un'altra parte del tempo, in aziende di tipo capitalistico. Al vertice troviamo invece i gruppi della burocrazia civile e militare, eredi degli ammi-

nistratori bianchi, che spesso detengono il potere e che non di rado si sono attribuiti stipendi (relativamente elevati) simili a quelli dei loro predecessori bianchi.

Considerando l'alta percentuale di analfabeti, l'attrazione esercitata dai cosiddetti modelli di consumo occidentale e la spinta atavica a uscire dalla miseria, non c'è da stupirsi se nell'amministrazione pubblica di questi paesi — anche di quelli, e sono numerosi, che si autodefiniscono socialisti — si trova, oltre all'inefficienza, anche la corruzione: la cosiddetta arretratezza non è un fatto puramente economico e la via dello sviluppo, una via che quelle collettività sono state, per così dire, costrette a imboccare, è lunga, faticosa e difficile. Le responsabilità storiche dei paesi colonizzatori bianchi sono senza dubbio enormi, specialmente in Africa, dove i Bianchi hanno razzato e deportato milioni di persone e hanno, per molto tempo, reso schiavi o quasi altri milioni di persone, spesso scacciandoli dalle loro terre. Introducendo l'economia monetaria, i coloni hanno anche minato, provocandone la decadenza e poi la distruzione, la vita patriarcale e i valori tradizionali dei diversi gruppi sociali; perfino quando hanno svolto una politica umanitaria, anche allo scopo di migliorare le condizioni di salute, hanno provocato indirettamente, attraverso la riduzione della mortalità, gravissimi problemi, che oggi vanno sotto il nome di esplosione demografica.

Dopo aver ricordato tutto questo, però, bisogna aggiungere che sarebbe del tutto ingannevole pensare che prima della colonizzazione bianca la vita, in Africa, fosse idillica (e quel che vale per l'Africa può valere — si deve presumere — anche per gli altri continenti): fra i diversi gruppi etnici e le diverse tribù le guerre e le razzie di persone e di cose erano la regola; a volte, le razzie si concludevano con l'assoggettamento di certe tribù da parte di altre, che imponevano veri e propri tributi ai vinti. I Bianchi hanno crudelmente sfruttato gli Africani, ma hanno anche avviato mutamenti che trascendono il giudizio morale sul loro operato; come già si è accennato, Smith parla a questo proposito di « sventure » e « benefici » e al suo giudizio complessivo conviene tuttora rifarsi. Sarebbe molto ingiusto, per esempio, considerare in modo prevalentemente ne-

gativo l'azione sanitaria dei Bianchi che ha determinato una flessione della mortalità. Le popolazioni africane — organizzate nei confini di « nazioni » create quasi sempre da forze esterne e, quindi, originariamente artificiali — dopo la decolonizzazione hanno avviato dei processi volti a conquistare una propria identità collettiva e una piena autonomia, e l'autonomia è la condizione necessaria di uno sviluppo economico potenzialmente generalizzato. Si tratta di processi che i Bianchi — paesi e singoli, soprattutto intellettuali — devono cercare di comprendere e, per quanto possibile, favorire: molti Africani, a quanto pare, auspicano un tale aiuto; ma si deve essere ben consapevoli, a scanso di delusioni, che si tratta di processi lunghi, faticosi e dolorosi.

In verità, conviene tener separata l'analisi dei paesi sottosviluppati che furono colonie in un tempo antico dall'analisi dei paesi che hanno conquistato la loro indipendenza solo in tempi recenti. Mentre quasi tutti i paesi dell'America latina appartengono alla prima categoria, buona parte dei paesi africani appartiene alla seconda. Questi paesi hanno dovuto creare uno Stato autonomo sulla base, assai poco adatta, di quel che avevano lasciato le potenze coloniali: un compito arduo, specialmente se si considera che proprio in quest'area si osservano i più gravi problemi di analfabetismo e di malnutrizione — anche di fame —. Nel valutare le gravi deficienze nelle strutture civili di questi paesi è necessario tener ben presente tutto ciò.

L'attuale struttura sociale di molti paesi africani, in notevole misura ancora fondata su comunità tribali, può apparire elementare, come si è detto; ma ciò non significa che sia più semplice da analizzare di quanto sia quella dei paesi sviluppati, non solo perché in questo secondo caso la divisione economica e sociale del lavoro è molto più avanzata e quindi più differenziata, ma anche perché si stabiliscono collegamenti a prima vista sconcertanti fra ciò che è primitivo e ciò che, almeno in apparenza, è moderno. Può esser motivo di meraviglia, infatti, osservare che la grande maggioranza dei paesi africani, anche quelli legati all'Occidente, si proclamano socialisti o affermano che il

loro obiettivo è quello di costruire una società socialista, di un tipo o dell'altro. Perché?

Importanti elementi della risposta si possono individuare in un interessante articolo di Berg sul socialismo africano, dal quale traggio le seguenti citazioni:

La spiegazione più generale è che una soluzione socialista ai problemi di sviluppo in Africa è fondamentalmente in armonia con le tradizioni comunitarie della società africana. La vita del villaggio africano — questa è l'argomentazione — è essenzialmente socialista. La terra appartiene alla comunità e molto del lavoro e dello svago di ciascun membro della comunità è organizzato su una base di gruppo. I legami di parentela rimangono forti e fra la maggior parte delle popolazioni africane non si sono ancora sviluppate nette distinzioni di classe. Le solidarietà di gruppo restano profonde perfino tra coloro che sono entrati nell'economia monetaria come coltivatori di prodotti commerciabili o come salariati o stipendiati [...] I populistici russi verso la fine del secolo scorso dicevano sostanzialmente le stesse cose: utilizzando le tradizioni del socialismo di villaggio, la società può saltare un intero stadio storico, lo stadio distruttivo e individualistico del capitalismo (Berg, 1964, p. 551).

Com'è noto, in età relativamente avanzata Marx si dedicò allo studio della comunità primitiva russa. La sua avversione per il capitalismo lo induceva a considerare con simpatia la tesi dei populistici russi appena ricordata, ma la logica di tutta la sua analisi la contraddice; ecco perché, scrive Hobsbawm (1968; trad. it., p. 48), negli scritti in cui Marx esamina la questione emerge chiaramente una sensazione d'imbarazzo. (Negli anni più recenti, come conseguenza di non poche delusioni, in diversi paesi africani i progetti di socialismo sono stati ampiamente e criticamente riconsiderati.)

Le avvertenze e i temi di riflessione fin qui proposti possono far comprendere quanto siano complessi i problemi riguardanti la struttura sociale dei paesi sottosviluppati. A titolo illustrativo, esaminiamo i dati, le stime e le ipotesi riportate nella Tab. IV in Appendice. Questa tabella riporta

i dati sulla struttura sociale di sei paesi, tre sottosviluppati (India, Egitto, Brasile) e tre industrializzati (Italia, Francia, Stati Uniti); riporta anche i dati sulle tre grandi categorie di lavoratori occupati; nell'agricoltura, nell'industria e nei servizi, privati e pubblici; riporta, infine, le stime di un indice di disuguaglianza nella distribuzione del reddito.

I dati relativi alle tre categorie di occupati della Tab. IV (sez. III) vanno messi a confronto con quelli della Tab. V, dove sono riportati dati analoghi relativi ad alcuni paesi o gruppi di paesi. Accanto a questi dati la Tab. V riporta le percentuali dei lavoratori dipendenti (operai e impiegati) sul totale: le percentuali sono alte o altissime nel caso dei paesi industrializzati, basse o bassissime nel caso dei paesi del subcontinente indiano e dell'Africa subsahariana; in questi due gruppi di paesi prevalgono tuttora in modo nettissimo i lavoratori indipendenti, nella massima parte occupati in agricoltura, in minime unità produttive familiari o tribali che di regola producono per l'autoconsumo e non per il mercato. La schiacciante maggioranza dei lavoratori indipendenti — alcuni dei quali in certi periodi lavorano come salariati in piantagioni — nei paesi dell'Africa subsahariana e la forte prevalenza di tali lavoratori nel subcontinente indiano mostrano, da un lato, il grado notevole di sottosviluppo di quei paesi e, dall'altro, le difficoltà estreme che si incontrano nello stabilire utili confronti fra la struttura sociale di quei paesi e quella dei paesi industrializzati.

L'ultima sezione (IV) della Tab. IV riporta i valori di un indice di disuguaglianza nella distribuzione del reddito nazionale, ricavato dai dati sulla distribuzione per quintili; fra parentesi è indicata la percentuale di reddito che va al quintile più basso. I dati originari indicano quale quota del reddito ottiene ciascun 20% dei redditi; i quintili sono in ordine crescente e la formula è $D = (q_5 - q_1) + (q_4 - q_2)$. (Per esempio, nel caso dell'India i quintili hanno i seguenti valori: 0,49 — 0,20 — 0,14 — 0,09 — 0,07; l'indice di disuguaglianza, perciò, è pari a $(0,49 - 0,07) + (0,20 - 0,09) = 0,53$). In teoria questo indice può variare da 0 a 1: il valore 0 esprime eguaglianza com-

pleta: ciascun quintile di redditi ottiene il 20% del reddito; il valore 1 esprime la massima disuguaglianza: il quintile più alto ottiene l'intero reddito. (Escludendo i paesi del socialismo reale, il campo di variazione va da un minimo di 0,41 a un massimo di 0,77. Si può ritenere che valori intorno a 0,3-0,5 indichino una disuguaglianza minima, valori intorno a 0,5-0,6 una disuguaglianza media, intorno a 0,6-0,7 una disuguaglianza elevata, superiori a 0,7 una disuguaglianza massima. Anche la percentuale di reddito che va al quintile inferiore aiuta a comprendere l'intensità della disuguaglianza: in Brasile tale percentuale è solo del 2%: tenuto conto del basso livello del reddito medio, ciò denuncia una miseria gravissima degli strati più poveri della popolazione). Sull'importante questione della distribuzione del reddito torneremo più avanti nella Parte seconda, cap. IX.

La tripartizione degli occupati usata nella Tab. V si ricollega alla ben nota analisi elaborata da Colin Clark nel suo libro sulle condizioni del progresso economico. Secondo questo economista, in un primo tempo si sviluppa prevalentemente il settore primario, poi quello industriale e infine il settore terziario, o dei servizi. Nelle grandi linee, questa generalizzazione è apparsa valida. Man mano, però, nel procedere ai confronti internazionali sono emerse situazioni anomale. Per esempio, in certi paesi l'industria moderna è apparsa tardivamente ed è cresciuta a un saggio straordinariamente lento, mentre il settore dei servizi si è sviluppato decisamente in anticipo rispetto a quanto è accaduto in altri paesi. Perché? E vanno considerati, questi, come fenomeni fisiologici o patologici?

Per rispondere a queste domande con riferimento a paesi del Terzo mondo, è necessario prospettare due ordini di osservazioni, riguardanti: 1. i modelli di evoluzione economica propri delle colonie e 2. le caratteristiche peculiari di certi paesi che un tempo subirono il dominio coloniale di paesi europei.

Vi sono due sequenze evolutive, corrispondenti ai due processi di colonizzazione, che hanno luogo, il primo nell'epoca del capitalismo mercantile, dal Cinquecento al prin-

cipio dell'Ottocento, il secondo nell'epoca del capitalismo industriale, dall'Ottocento e fino alla seconda guerra mondiale (cfr. dianzi, pp. 14-9). Durante il primo processo i paesi dominanti assegnano alle colonie il ruolo di produttori di metalli preziosi e di particolari merci di consumo, destinate quasi esclusivamente ai ricchi (spezie, zucchero, caffè e altre). Verso la fine di questa fase in alcuni paesi dominanti comincia a svilupparsi l'industria manifatturiera (nel senso letterale); nei paesi coloniali un tale sviluppo viene ostacolato e perfino proibito da leggi dei paesi dominanti. Durante il secondo processo di colonizzazione, i paesi dominanti tendono a promuovere, nei paesi dominati, soprattutto la produzione di materie prime, agrarie e minerarie, per le loro industrie.

L'eredità storica del secondo processo di colonizzazione — un'eredità che tuttora è presente soprattutto in paesi africani — comporta un peso relativo molto debole dell'industria manifatturiera e molto forte dell'agricoltura e dell'attività mineraria. L'eredità storica del primo processo di colonizzazione — un'eredità ancora cospicua in numerosi paesi latinoamericani, ma meno rilevante della precedente, anche perché più lontana nel tempo — comporta, di nuovo, un peso relativamente debole dell'industria manifatturiera e un forte peso del settore terziario.

A questo punto, conviene passare alle osservazioni riguardanti le caratteristiche peculiari di determinati paesi. In particolare, usando come termine di riferimento la sequenza generale proposta da Colin Clark, conviene considerare la quota degli occupati nei servizi come funzione del reddito individuale, assunto quale indice del grado di sviluppo. Ora, in diversi fenomeni sono condizionati dal grado di sviluppo economico; ma poiché essi sono condizionati anche da altri elementi, la relazione fra un dato fenomeno e il reddito non è e non può essere puntualmente determinata. Per analizzare relazioni di questo genere, può essere utile il criterio di individuare non una linea, ma una fascia fra il fenomeno considerato e il reddito individuale. Con tutti i suoi difetti, il reddito individuale può essere preso come termine di riferimento senza danno, proprio perché si ammette in via

di principio che esso non è l'unico determinante. In tesi generale, le caratteristiche dei fenomeni sociali dipendono da quattro ordini di fattori: 1. dal grado dello sviluppo economico, misurato dal livello del reddito individuale; 2. da fattori istituzionali o storici ben difficilmente quantificabili; 3. dalle condizioni naturali (clima e risorse); 4. dalla politica economica. Il criterio è allora quello di usare il reddito individuale dei diversi paesi come variabile indipendente e il fenomeno che si vuol studiare come variabile dipendente: si tratta di stabilire *i confini* della fascia — confini che possono essere rappresentati da rette o da curve di vario tipo —. Si esamina poi, sul grafico, la posizione dei punti relativi di diversi paesi cercando di comprendere — sulla base dei fattori ora ricordati — perché certi punti stanno vicini a un confine e perché altri si avvicinano all'altro confine. Ci possono anche essere punti chiaramente anormali, che addirittura si pongono fuori dei due confini che delimitano la fascia: si tratta allora di comprendere le ragioni dell'anomalia.

Avrò altre volte occasione di applicare il criterio accennato, un criterio che nell'analisi dei fenomeni sociali ha probabilmente un valore metodologica di carattere generale, dal momento che i fenomeni sociali dipendono sempre da una molteplicità di fattori, fra cui sono i fattori soggettivi (le deliberate scelte di centri decisionali, come per la politica economica). Nel caso che ora c'interessa, dobbiamo valutare criticamente il livello raggiunto, in alcuni paesi, dalla quota dei servizi sugli occupati totali. Spiccano come anormali i seguenti paesi (v. il Grafico 1 in Appendice):

quota anormalmente elevata: Cile, Argentina, Uruguay, Colombia, Nicaragua, Libano, Giordania, Giamaica;

quota anormalmente bassa: Grecia e tre paesi del socialismo reale e cioè: Ungheria, Polonia e Bulgaria (ma gli altri paesi dell'area sovietica sono tutti vicini al confine basso); un caso a sé è quello dell'Arabia Saudita.

Non mi soffermerò sui paesi del Medio Oriente, sui quali le mie conoscenze sono particolarmente frammentarie e limitate (ma alcune ipotesi interpretative possono essere avanzate senza grandi difficoltà). Per i paesi dell'America la-

tina sopra indicati i fattori che a mio giudizio possono spiegare l'anomalia hanno carattere storico e istituzionale: l'importanza assunta nel periodo coloniale dai funzionari della monarchia e dei viceré — con tutti gli asfissianti controlli sugli uomini e sui traffici da essi imposti —; il ruolo attribuito alle città, come centri commerciali e, al tempo stesso, centri di dominio e di controllo sugli indigeni, che venivano usati come servi temporanei o permanenti e che comunque dovevano essere controllati anche quando venivano lasciati in territori ad essi assegnati (sotto forma, per esempio, di *ejidos*); l'enorme importanza dei latifondi, spesso con alcuni connotati di tipo feudale, che rendevano difficile lo sviluppo dell'agricoltura e, indirettamente, anche per ragioni connesse con la politica economica voluta dalla madrepatria e dai latifondisti, lo sviluppo industriale: restava quindi, come strada meno difficile da percorrere, quella che sboccava nei cosiddetti servizi.

Per questo ordine di motivi, dunque, la quota dei servizi dei paesi sopra indicati è anormalmente elevata. L'anormalità apparirebbe ancora più chiaramente se, seguendo i criteri proposti da alcuni economisti del nostro tempo, fra cui sono Momigliano e Siniscalco, si potesse compiere un esame disaggregato e approfondito dei servizi, distinguendo quelli direttamente legati al processo produttivo e quelli invece non connessi con la produzione: un tale esame molto probabilmente mostrerebbe che la seconda categoria di servizi nei paesi considerati è decisamente prevalente, a differenza di quanto accade nei paesi a reddito più elevato, per i quali si parla — con espressioni equivocate e, a rigore, fuorvianti — di terziarizzazione e di deindustrializzazione. Non è fuori luogo osservare che fra i paesi dell'America spagnola con le quote patologicamente elevate dei servizi troviamo i paesi che più hanno sofferto per sanguinosi conflitti sociali, sboccati, alla fine, in feroci dittature: Argentina, Uruguay, Cile. L'abnorme espansione delle classi medie che fanno capo ai servizi — una tendenza che rientra in quel processo definito, ambigualmente, di modernizzazione — ha portato e porta con sé un crescente disagio, economico e culturale, e una crescente frustrazione di diverse frazioni delle classi medie, specialmente quelle com-

poste da intellettuali, frustrazione proveniente, da un lato, dalla folla sempre più ampia di persone che avevano aspettative relativamente alte di reddito e di carriera e, dall'altro, da obiettive gravi difficoltà sopravvenute nel processo di sviluppo. La recente crisi scoppia quando, alle difficoltà strutturali, si aggiungono motivi, diciamo, congiunturali di carattere economico e politico: sono crisi che esplodono essenzialmente nel seno di categorie che compongono le classi medie; e sono crisi — come quelle che in Argentina si ricollegano al movimento peronista — che presentano, al tempo stesso, connotati sconcertanti, di estrema destra e di estrema sinistra: connotati sconcertanti solo in apparenza, se si considera che la posizione sociale di certi strati intermedi — fra cui sono diversi gruppi di intellettuali — è indeterminata e incerta; di conseguenza, in questi strati spesso serpeggiano frustrazione sociale e disagio economico, che in tempi di crisi tendono a generare spinte rabbiose di estrema destra o di estrema sinistra, secondo le circostanze, per conquistare potere politico o, più semplicemente, vantaggi economici.

Se i su accennati motivi di crisi, che partono da considerazioni sociali e, alla fine, politiche, sono validi si deve concludere che l'evoluzione dei paesi latinoamericani non potrà non essere ancora per un periodo non breve — forse per un periodo lungo — un'evoluzione dolorosa e contrassegnata da frequenti crisi economiche e politiche; e ciò anche se questi paesi riusciranno a rendere meno incerto e precario il processo di sviluppo economico.

Fra i paesi con una quota anormalmente bassa di persone occupate nei servizi, troviamo la Grecia e tre paesi del socialismo reale, e cioè: Ungheria, Polonia e Bulgaria. Non sono in grado di proporre ipotesi esplicative per la Grecia (per la quale, tuttavia, il divario è modesto). Per gli altri tre, la spiegazione è agevole: i paesi del socialismo reale hanno sistematicamente assegnato una priorità molto bassa al settore dei servizi, che tendono a considerare come improduttivi, per una discutibile adesione a certe tesi che fanno capo a Marx: tanto che, se è lecito parlare di espansione patologicamente alta dei servizi per i paesi latinoamericani prima considerati, per quelli socia-

listi appena ricordati si può parlare di sviluppo patologicamente basso: gli indici obiettivi di ciò sono numerosi e corrispondono alle osservazioni fatte da tutti gli occidentali che hanno avuto occasione di vivere per periodi non brevi in quei paesi.

VI L'AGRICOLTURA

In diversi paesi tropicali le imprese capitalistiche, sviluppando le piantagioni, hanno in vari modi ridotto l'area dell'agricoltura di sussistenza. Non sempre tale riduzione ha aggravato la situazione alimentare delle popolazioni di quei paesi: non l'ha aggravata, per esempio, se in quell'area è cresciuta la produttività per unità di superficie, o se i prodotti delle piantagioni sono serviti per pagare beni alimentari importati. Se invece quei prodotti vengono scambiati contro beni di lusso, acquistati dalla minoranza ricca del paese preso in considerazione, o se in parte almeno i proventi delle vendite vengono trasferiti all'estero, a parità di altre condizioni la situazione alimentare peggiora.

Nei paesi sottosviluppati il problema alimentare è quello più grave per fasce rilevanti della popolazione; si stima che tale problema riguardi non meno di 800 milioni di persone (circa un quinto dell'umanità), concentrate soprattutto nel subcontinente indiano e nell'Africa subsahariana. Si tratta di un problema che non ha solo implicazioni umanitarie: se l'agricoltura non si sviluppa a un saggio sostenuto, l'intero processo di sviluppo viene, se non impedito, perlomeno gravemente frenato.

Queste difficoltà hanno diverse cause: in primo luogo, le carenze alimentari comportano bassa efficienza e alta morbidità dei lavoratori di tutti i settori; in secondo luogo, lo sviluppo delle attività extra-agricole, e in particolare dell'industria, richiede un trasferimento di lavoratori dalle zone rurali alle zone urbane, e questo trasferimento richiede una

produzione agricola crescente e in eccesso rispetto ai bisogni dei produttori; in terzo luogo, una crescente disponibilità di prodotti agricoli alimentari crea un mercato per i prodotti non agricoli e ne favorisce in questo modo lo sviluppo.

Fra gli ostacoli allo sviluppo dell'agricoltura nei paesi arretrati è da annoverare anche l'elevata concentrazione nella proprietà della terra. Già gli economisti classici avevano messo in evidenza che i proprietari sono interessati al reddito netto e non al reddito lordo (quello netto essendo depurato dalle spese di produzione, fra cui sono i salari): il reddito netto è importante ai fini della formazione del risparmio e della capacità contributiva, ma per l'occupazione e la soddisfazione delle esigenze alimentari della popolazione è il reddito lordo quello che conta. Pertanto, più la proprietà della terra è concentrata, più grave diviene tale contraddizione. Inoltre i grandi proprietari sono spesso assenteisti e talvolta non si preoccupano neppure di accrescere in modo sistematico il reddito netto. Tuttavia nei casi in cui i proprietari perseguono un tale accrescimento, la contraddizione, già presente in condizioni stazionarie, si ripresenta in termini dinamici, quando il proprietario decide di compiere investimenti che risparmiano lavoro. Così, quando il proprietario, in presenza di una rilevante disoccupazione agricola, manifesta o nascosta, decide d'introdurre macchine agricole che riducono ulteriormente il numero dei lavoratori impiegati, egli può certo accrescere il suo reddito netto, ma non promuove lo sviluppo agricolo complessivo. (In questi casi c'è spazio per opportuni interventi pubblici, come quelli di porre elevati tributi sull'acquisto di macchine che risparmiano lavoro, stimolando, anche attraverso incentivi, gli investimenti e gli impieghi che accrescono non tanto la produttività per lavoratore, quanto la produttività per unità di superficie — come gli investimenti per l'irrigazione e l'impiego di fertilizzanti.)

La distinzione classica fra reddito lordo e reddito netto richiamata poco fa riveste una grande importanza, specialmente per il problema dell'occupazione in agricoltura. Consideriamo un proprietario che impiega 900 lavoratori a un salario unitario di 10 e produce beni per un valore lordo

pari a 10.000 unità monetarie. Trascurando gli altri costi, quel proprietario ha un reddito netto pari a 1.000. Ora, se si rende conto che, attuando una certa trasformazione agraria o acquistando certe macchine, può produrre beni per un valore di 7.000 riducendo tuttavia a 500 l'impiego di lavoratori, egli compirà la trasformazione o acquisterà le macchine, perché il suo reddito netto salirà da 1.000 a 2.000; e a lui interessa il reddito netto, non quello lordo. Il contrasto fra interesse privato e interesse generale (il livello di occupazione in agricoltura ha fondamentale importanza in un'economia arretrata) può assumere proporzioni molto gravi nel caso di latifondi; e qui il rimedio non può essere che la riforma agraria. Ma poiché casi di quel genere possono ripresentarsi anche per proprietà medie e perfino piccole (escludendo, naturalmente, quelle coltivate dagli stessi proprietari), può essere utile considerare interventi speciali volti a scoraggiare i cambiamenti del tipo prima indicato.

Per lo sviluppo dell'agricoltura sono importanti sia l'assetto della proprietà, sia il sistema dei contratti, alcuni dei quali (come gli affitti di lungo periodo) tendono a promuovere tale sviluppo, mentre altri (come gli affitti revocabili anno per anno e diverse forme di mezzadria) tendono a frenarlo. È rilevante anche l'organizzazione del commercio dei prodotti agricoli; in molti paesi sottosviluppati, accanto a gruppi commerciali, spesso collegati con i latifondisti, che controllano le attrezzature dell'intermediazione (mezzi di trasporto, magazzini di deposito, frigoriferi), troviamo le grandi masse dei contadini poveri e analfabeti, spesso indebitati con gli stessi commercianti all'ingrosso. Come conseguenza, sovente si osservano differenze cospicue fra i prezzi al consumatore (alti) e i prezzi al produttore (molto bassi), differenze che solo in parte possono essere spiegate con vere e proprie spese di distribuzione, e che si traducono in guadagni aggiuntivi per coloro che controllano gli acquisti (gli economisti parlano di guadagni di tipo « monopolistico »). Come ulteriore conseguenza, gli abbondanti raccolti non si traducono necessariamente in prezzi minori al consumatore: possono anche tradursi in prezzi minori al

produttore, con quote di raccolto che restano invendute o che addirittura vengono distrutte per impedire una flessione di prezzi. Allo stesso modo, gli aumenti della domanda non si traducono necessariamente in aumenti dei prezzi al produttore e, via via, in una maggiore produzione stimolata da quegli aumenti: possono anche risolversi, prevalentemente, in maggiori prezzi al consumatore e in maggiori prezzi all'ingrosso, mentre i prezzi al produttore restano invariati. Questo secondo caso si verifica in condizioni di espansione dell'intera economia, industria compresa; le persone che si trasferiscono dalle zone rurali a quelle urbane, per lavorare o per accompagnare i familiari che lavorano, accrescono la domanda di prodotti agricolo-alimentari; la pressione della domanda fa aumentare i prezzi al consumo e, solo con ritardo, i prezzi al produttore: lo stimolo ad accrescere la produzione risulta smorzato, mentre risulta alimentata una incessante pressione inflazionistica. Non si tratta di una « rigidità » naturale nell'offerta dei prodotti agricoli ma, piuttosto, di una rigidità economica.

Una situazione come quella ora descritta è caratteristica di diversi paesi dell'America latina. Sembra invece che sia assai meno frequente in Asia e quasi assente in Africa, sia perché è più ristretta l'area del mercato, sia perché particolarmente nei paesi che erano stati colonie inglesi, già nel periodo coloniale funzionavano, e in seguito sono rimasti, speciali organismi per la commercializzazione di alcuni importanti prodotti agricoli (*marketing boards*). In certi casi, tuttavia, tali organismi sono stati usati non solo per ridurre i guadagni privati di monopsonio (ciò che, a parità di altre condizioni, avrebbe potuto favorire i produttori), ma anche per calmierare i prezzi dei prodotti agricoli, a vantaggio degli abitanti delle città. Una tale politica ha frenato lo sviluppo della produzione agricola destinata al mercato; un'alternativa più razionale sarebbe stata una politica di sussidi per gli strati urbani più poveri. È vero che una tale politica è difficile da attuare per le gravi inefficienze amministrative, ma è anche vero che quegli organismi hanno pur funzionato: un eccessivo pessimismo sulle capacità organizzative di quei paesi è fuori luogo. In ogni

modo, per i paesi africani è essenziale un programma composito che si fondi contemporaneamente su un'adeguata politica di prezzi, su progetti di sistemazione delle acque e sull'assistenza tecnica ai contadini che dia la preminenza alle tecniche più semplici e più facilmente accessibili.

VII

IL PROBLEMA DELLA FAME E LA POLITICA DEMOGRAFICA

È opportuno, a questo punto, riprendere in considerazione la Tab. II: i divari fra il reddito individuale americano e il reddito dei paesi sottosviluppati, specialmente nei paesi più poveri, sono risultati cospicui e sembrano addirittura astronomici se si usano i rapporti non corretti. Abbiamo visto che la causa principale dell'indebita esagerazione dei divari va ricercata nell'ambito dei servizi. Per un'analisi più approfondita, allora, conviene mettere da parte in blocco i servizi (sulla scia degli economisti classici) e concentrare l'attenzione sulla produzione di merci, agricole e industriali.

Se si parte dall'agricoltura, si scopre che i divari sono nettamente inferiori alla media: ciò è ben comprensibile, dato che, man mano che procede lo sviluppo, la domanda e la produzione delle merci agricole e, in particolare, delle merci agricolo-alimentari crescono in proporzione molto minore della domanda e della produzione delle merci industriali. È allora opportuno prendere in considerazione altri indici, in particolare gli indici fisici dei fabbisogni alimentari. I dati elaborati dalla FAO (Food and Agriculture Organization) mostrano che le disponibilità medie per individuo, in diversi paesi sottosviluppati a reddito basso, sono inferiori ai livelli considerati necessari: l'insufficienza è dell'ordine del 20-30% nel caso delle calorie e del 30-40% nel caso delle proteine. Naturalmente, le medie coprono situazioni molto differenziate, non solo fra i diversi paesi a reddito basso, ma anche al loro interno: i redditi ricchi si nutrono in modo più che soddisfacente, in termini

sia quantitativi che qualitativi, mentre i redditieri poveri si nutrono male e in modo insufficiente. Di conseguenza, non si tratta solo di accrescere la quantità di alimenti, ma anche di migliorare la distribuzione del reddito. Tenendo presente il problema della distribuzione, importante soprattutto a bassi livelli di reddito, si può affrontare il problema dell'accrescimento delle disponibilità medie. Alla soluzione di questo problema può dare un contributo il commercio estero; ma un tale contributo può essere rilevante solo in paesi relativamente piccoli: i paesi grandi non possono non puntare sull'espansione della produzione agricola interna.

A un primo esame, almeno, il problema non si presenta così drammatico come i rapporti, pur se corretti, fra i redditi individuali potevano indurre a credere: nel caso dei prodotti agricolo-alimentari si tratta infatti di accrescere la disponibilità media individuale in una misura che può andare dal 30 al 50%. (Ciò significa che, per quanto riguarda la produzione agricola, il rapporto fra paesi sviluppati e paesi arretrati è solo di 1 : 1,4 circa e che il divario fra i redditi individuali, che nel caso dei paesi poveri varia da 30 a 12, è quasi completamente imputabile all'industria.)

Pur non avendo dimensioni macroscopiche, il problema delle disponibilità alimentari è grave per due ragioni fondamentali. In primo luogo, perché nei paesi sottosviluppati, per accelerare lo sviluppo della produzione agricola, è necessario riformare l'assetto della proprietà terriera e il sistema dei contratti, riorganizzare il sistema della conservazione e del commercio dei prodotti, istruire e assistere tecnicamente i contadini poveri (per ricordare solo le più importanti trasformazioni necessarie), e queste trasformazioni urtano contro ostacoli di tipo politico prima ancora che di tipo tecnico e finanziario. In secondo luogo, il problema è grave perché l'aumento del 30 o del 50% non riguarda la produzione complessiva, ma quella pro capite, e si scontra quindi col problema demografico.

Questo problema, non meno di quelli connessi con lo sviluppo produttivo e con i livelli del reddito, viene ancora oggi posto in termini catastrofici. In verità, l'espansione demografica — per i paesi sottosviluppati nel dopoguerra si è parlato di « esplosione » demografica — non è stata

determinata da un aumento del saggio di natalità, che per molti anni è rimasto sostanzialmente stazionario o è diminuito con estrema lentezza, ma, soprattutto, da una flessione del saggio di mortalità. Infatti, l'arretratezza economica e sociale ostacola i mutamenti che favoriscono la diminuzione della natalità, mentre non impedisce la penetrazione di miglioramenti sanitari di vario genere. Una situazione di questo tipo si era creata in passato anche nei paesi oggi sviluppati. In Inghilterra, per esempio, nel secolo scorso (e probabilmente anche in epoche precedenti) la popolazione era rapidamente cresciuta per una caduta della mortalità, mentre la natalità era rimasta stazionaria fino al settimo decennio del secolo. Da allora, tuttavia, la natalità è diminuita, dapprima lentamente, poi rapidamente, e l'espansione demografica è divenuta sempre più lenta ed è oggi sul punto di annullarsi. A quanto pare i paesi sottosviluppati stanno percorrendo un cammino simile, a tappe ravvicinate nel tempo: flessione della mortalità, seguita, con un certo ritardo, da una flessione della natalità (gli studiosi della materia definiscono « transizione demografica » un tale processo). Di conseguenza, l'opinione, tuttora diffusa, che nella grande maggioranza dei paesi sottosviluppati non vi siano segni di un indebolimento dell'espansione demografica, un'opinione che ancora una decina di anni fa risultava fondata, deve oggi essere radicalmente riconsiderata, non solo e non tanto perché la flessione della mortalità, pur sempre notevole, è divenuta meno rapida che nel passato (come, per ragioni naturali, non poteva non avvenire), quanto perché, in un numero crescente di paesi sottosviluppati, si è profilata, o è diventata meno lenta di prima, la flessione del saggio di natalità. Di conseguenza, l'espansione demografica, pur restando sempre ragguardevole, sta rallentando, e questa tendenza può essere verificata con i dati della Tab. VI (colonna 1): il massimo è stato toccato qualche anno fa. In questa stessa tabella sono indicate le proiezioni oggi considerate attendibili da diversi demografi e riportate dal rapporto del 1980 della Banca mondiale: tali proiezioni riguardano il ventennio 1980-2000 (colonna 2) e il periodo in cui si presume che la popolazione diventerà stazionaria.

Le previsioni demografiche relative agli anni Ottanta pubblicate nel 1958 dalle Nazioni Unite sono risultate sostanzialmente esatte per l'Europa, l'America settentrionale (Stati Uniti e Canada), per l'Oceania, e abbastanza esatte nel caso dell'Unione Sovietica; sono risultate erranee, invece, per l'Africa e l'Asia; ciò perché sono state sottovalutate sia la flessione della natalità sia quella della mortalità, ma la seconda più della prima (*natalità*: Africa, 46 invece di 47; Asia, 36 invece di 44; *mortalità*: Africa, 22 invece di 30; Asia, 16 invece di 25). Perciò, l'espansione demografica effettiva è stata più rapida di quella prevista, di modo che, nel 1975, la popolazione mondiale risultava essere di 4,1 miliardi invece di 3,8 miliardi. Può darsi che questa sottovalutazione abbia provocato, come reazione, soprattutto fra i non specialisti, che considerano solo le cifre complessive piuttosto che gli elementi e le stime attraverso cui si perviene ad esse, una tendenza a estrapolare il nuovo più elevato ritmo di espansione demografica e quindi a sopravvalutare l'espansione futura. Ora, è importante osservare che il principale motivo dell'errore sta nella sottovalutazione riguardante la flessione del saggio di mortalità e che tale flessione a un certo punto incontra un limite (circa il 10%), sotto il quale quel saggio può scendere di due o tre punti temporaneamente e solo in paesi in rapida espansione demografica e quindi con un'alta quota di persone in età feconda. Questo limite è stato quasi raggiunto nella maggior parte dei paesi del Terzo mondo, cosicché da ora in poi la velocità dell'espansione demografica dipende quasi esclusivamente dall'andamento del saggio di natalità. Se è vero che le due sottovalutazioni di cui si è detto in ultima analisi sono imputabili a una sottovalutazione dei meccanismi sociali di riequilibrio, sia quelli spontanei sia quelli che dipendono dalla politica demografica, è da considerare con attenzione la possibilità che non solo le previsioni, diciamo così, rozze, dei non specialisti, ma anche quelle degli specialisti siano errate per eccesso e che le previsioni demografiche prima ricordate, che sono quelle formulate dagli organismi internazionali, questa volta siano errate per eccesso come conseguenza di una sottovalutazione nella flessione relativa al saggio di natalità. Del resto,

anche nel nostro paese di recente è apparso chiaro che la flessione della natalità — un fenomeno noto e riconosciuto da molti anni — era stata sottovalutata, cosicché la popolazione italiana, che si supponeva dovesse divenire stazionaria verso la fine del secolo, può già considerarsi vicina alla stazionarietà.

La flessione della natalità va imputata in parte allo sviluppo produttivo che, nonostante tutti gli ostacoli, si sta manifestando nella massima parte dei paesi sottosviluppati (v. Tabb. II e III): man mano che cresce il reddito individuale, infatti, i genitori divengono più istruiti e più responsabili e tendono a consolidare i miglioramenti ottenuti riducendo il numero dei figli; inoltre, con la diminuzione della mortalità infantile (v. Tab. VII), si tende a generare un minor numero di figli. Infine, con lo sviluppo, si riducono gradualmente le condizioni favorevoli a un'alta prolificità fra le quali sta l'ignoranza delle donne. Le condizioni favorevoli si riscontrano specialmente nell'agricoltura di sussistenza: coloro che nelle loro piccole aziende lavorano duramente con strumenti rudimentali tendono a generare un elevato numero di figli per avere un aiuto nella loro fatica.

Sul saggio di natalità, dunque, influisce non solo e non tanto il livello del reddito individuale, quanto il modo attraverso cui il reddito viene guadagnato. Rappresentano condizioni favorevoli all'alta natalità non solo quelle proprie di un'agricoltura di sussistenza ma anche, per un altro verso, quelle che si ricollegano ad attività di tipo precario: chi vive alla giornata, senza un'occupazione stabile e certa, tende a far figli « alla giornata », cosicché, a parità di reddito individuale, ci si deve attendere una natalità più elevata là dove prevalgono lavoratori precari, come i salariati giornalieri dell'agricoltura, i lavoratori dell'edilizia tradizionale, le persone che vivono di espedienti nei quartieri poveri delle città. (In un'indagine che diressi molti anni fa in Sicilia, emerse chiaramente che la miseria che produce bambini è soprattutto quella legata a occupazioni precarie.)

La mortalità diminuisce prima della natalità poiché i progressi della medicina e i miglioramenti igienici pene-

trano in comunità povere e arretrate senza gravi difficoltà, mentre la natalità può cominciare a diminuire solo dopo che lo sviluppo economico e sociale è andato sufficientemente avanti. Nelle comunità arretrate la mortalità infantile (bambini fino a un anno di età) è particolarmente elevata: in certi paesi tuttora supera il saggio di 100, di 150 e perfino di 200‰. In questo campo nei paesi sviluppati i progressi sono stati addirittura spettacolosi, ma solo in tempi recenti. Oggi quel saggio si aggira, nei paesi sviluppati, sul 13‰; ma 80 anni fa, nella civile Inghilterra, era ancora di 150‰ e poco più di 100 anni fa in Italia era, niente meno, superiore a 220‰ — un livello che oggi si registra solo in alcuni fra i paesi più arretrati —; oggi in Italia è del 14‰: 12,7‰ nel Nord e 16‰ nel Sud (era ancora del 28‰ solo 10 anni fa: 23 nel Nord e 35‰ nel Sud).

Dunque, la velocità dell'espansione demografica oggi dipende, in tutti i paesi del mondo, principalmente dalla natalità, che tende a diminuire; e la diminuzione della natalità dipende non solo da spinte che possono essere considerate spontanee, ma anche da spinte determinate dalla politica demografica. Fino a poco tempo fa numerosi demografi erano inclini ad attribuire un'efficacia limitata a tale politica. Oggi tali opinioni stanno mutando di fronte al fatto che un numero crescente di paesi, specialmente in Asia, ha adottato misure restrittive con risultati degni di rilievo. Sono state prese misure di diverso genere: incentivi e disincentivi, pecuniari e non pecuniari, forme varie di depenalizzazione dell'aborto, diffusione capillare di conoscenze sui più moderni metodi antifecondativi. In questo campo la Cina sta realizzando un'esperienza che può costituire un importante punto di riferimento: dal 1960 al 1978 il tasso di natalità è sceso in misura impressionante: dal 36 al 18‰.

Per tutte le ragioni richiamate, i nessi fra natalità e reddito individuale sono particolarmente indeterminati. Ciò appare chiaro dal Grafico 2 in Appendice: i *confini* della relazione sono fortemente divaricati. Oltre i confini, notiamo due casi del tutto eccezionali: Sri Lanka e Cina. In entrambi i paesi hanno operato, in modo speciale, due ef-

fetti, uno indiretto, l'altro diretto. Quello indiretto va attribuito alla soddisfazione dei bisogni essenziali per l'intera popolazione — ciò porta con sé, come si è osservato, una diminuzione nel saggio di natalità —; l'effetto diretto è quello che può essere attribuito alla politica demografica, che è stato importante soprattutto in Cina ma che comincia a notarsi, non solo nello Sri Lanka, ma anche in altri paesi orientali.

Come risultato della diminuzione della natalità, il saggio di espansione demografica è diminuito e il problema alimentare, pur sempre gravissimo, sta divenendo oggi meno drammatico. Dalla Tab. VIII appare la rilevanza del saggio di espansione demografica: con un saggio di accrescimento produttivo di circa il 3% basterebbero poco più di 10 anni per accrescere del 30% la disponibilità di prodotti alimentari, mentre ne occorrerebbero circa 15 per accrescerla del 50%; il periodo diviene invece circa il doppio (rispettivamente 20 e 30 anni) se si considera il probabile saggio di espansione demografica, pur ammettendo che tale saggio vada diminuendo nel tempo. Ora, un saggio annuale medio di aumento della produzione agricola del 3% non sembra affatto un obiettivo irraggiungibile. Negli anni più recenti (1970-78) i paesi sottosviluppati a reddito medio sono riusciti a ottenere un saggio di aumento anche superiore (v. Tab. IX). È vero che proprio i paesi a basso reddito, dove più acuto è il problema della malnutrizione, hanno accresciuto la produzione agricola a un saggio minore (il 2% annuo); ma far salire di un punto il saggio di aumento della produzione agricola, che pure avrebbe effetti di grande importanza nel giro di uno o due decenni, non appare davvero un compito arduo. La popolosa India, che tuttora rientra fra i paesi a basso reddito e nel passato era stata colpita ripetutamente da carestie, negli ultimi venti anni è riuscita ad accrescere la produzione a un saggio medio annuo del 2,8%. Occorrono, certo, profonde trasformazioni istituzionali e organizzative, occorre un maggiore aiuto, finanziario e tecnico, da parte dei paesi industrializzati; ma l'obiettivo può essere raggiunto.

In questo ambito va dato il giusto rilievo agli aiuti tecnici: la cosiddetta rivoluzione verde degli anni recenti

— consistente in un programma, sostenuto da istituzioni internazionali, per la diffusione di fertilizzanti e di altri mezzi tecnici e di nuove specie di cereali più resistenti e più produttive — non ha dato i risultati attesi; ma, considerati i formidabili ostacoli da superare, i risultati raggiunti non sono stati affatto trascurabili. Come conseguenza, l'area della fame si va restringendo in termini relativi, anche se in termini assoluti va crescendo; probabilmente, in mancanza di cospicui sforzi addizionali, andrà crescendo nei prossimi due o tre decenni: si stima anche gli esseri umani di quest'area alla fine del secolo saranno più di un miliardo (oggi sono 800 milioni, e si tratta sempre di cifre largamente indicative).

VIII LE FASI DELLO SVILUPPO INDUSTRIALE

Come abbiamo già ricordato, lo sviluppo dell'agricoltura comincia prima di quello dell'industria vera e propria; a sua volta, lo sviluppo industriale per un certo tempo sopravanza quello dei servizi; in altre parole, lo sviluppo economico procede attraverso fasi che si succedono secondo una sequenza relativamente uniforme. Dico « relativamente », poiché da una tale sequenza in parte si discostano, per un lungo periodo storico, i paesi coloniali, come si è visto quando si è fatto riferimento a quelle due particolari sequenze evolutive che corrispondono ai due processi di colonizzazione (v. Parte seconda, cap. V).

A sua volta, anche lo sviluppo industriale è stato contrassegnato da una sequenza abbastanza regolare:

1. in un primo tempo si sviluppano le industrie alimentari e tessili e altre industrie produttrici di beni di largo consumo;

2. poi si sviluppano le industrie meccaniche per la produzione di macchine usate nelle due industrie anzidette;

3. infine si sviluppano le industrie che producono beni capaci di soddisfare bisogni meno urgenti, che nelle prime due fasi sono consumati solo da gruppi molto ristretti della popolazione, e si sviluppano le industrie meccaniche, leggere e pesanti, e le altre industrie che producono beni strumentali, come l'industria siderurgica.

Queste industrie cominciano a svilupparsi solo dopo che la base industriale ha raggiunto una dimensione minima: in precedenza, l'acciaio e le macchine vengono prodotti su

scala modesta ovvero vengono importati. Hoffmann ha cercato di quantificare la precedente periodizzazione, concludendo che nella prima fase il rapporto fra occupati nel settore dei beni di largo consumo e occupati nel settore dei beni strumentali va da 10 a 2, nella seconda fase da 2 a 1 (ossia i due settori giungono ad avere un'importanza equivalente) e nella terza fase tende a scendere a 0,5 e oltre.

Pur così suddivise, però, le diverse fasi non possono essere separate nettamente fra loro. Inoltre, già nel passato quella sequenza che per brevità chiamerò sequenza classica — e che è stata quella osservabile in Inghilterra, ossia nel paese che ha avviato per primo lo sviluppo industriale moderno — poteva essere profondamente modificata per l'influenza del commercio con l'estero; anche se, in paesi relativamente grandi e popolosi, è sempre il mercato interno che offre lo sbocco più importante, poteva esser conveniente sviluppare industrie che producevano beni per la esportazione, procurandosi all'estero i beni più richiesti all'interno.

Le grandi linee della sequenza schematicamente ricordata restano le stesse anche nel nostro secolo; quella sequenza, come vedremo, viene interrotta e, per così dire, rovesciata solo nel caso dell'Unione Sovietica. Rispetto alla sequenza classica, tuttavia, nei paesi che hanno avviato in un tempo recente il loro sviluppo si notano modifiche quanto alla durata delle fasi e alla specifica composizione delle industrie: in alcuni paesi la fase durante la quale ha la prevalenza il settore dei beni di consumo dura a lungo, in altri dura per un periodo relativamente breve; in alcuni paesi alla fine di quella fase tutti gli strati della popolazione ottengono i beni di consumo essenziali, in altri gli strati più poveri ne restano privi; in alcuni paesi già nella prima fase cominciano a svilupparsi, per una minoranza sia pure consistente della popolazione, i beni di consumo durevoli, come le automobili, che ovviamente indispensabili non sono.

In generale, la durata delle tre fasi e la composizione specifica delle industrie dipendono tanto da motivi prevalentemente tecnici e organizzativi quanto da diverse linee di politica economica; in effetti, più ci avviciniamo ai nostri

giorni, più rilevante diviene l'intervento pubblico nell'economia. I motivi tecnici e organizzativi sono dati:

1. dalla molto accresciuta importanza delle economie di scala in diversi importanti rami produttivi;

2. dalla molto accresciuta importanza dell'effetto dimostrativo, per lo sviluppo che ha avuto luogo nei mezzi di comunicazione di massa e nella pubblicità;

3. dalla straordinaria riduzione nei costi di trasporto e nei mezzi di comunicazione, una riduzione che ha reso possibili forme radicalmente nuove nella divisione internazionale del lavoro.

Quanto alla politica economica, essa può assegnare l'assoluta priorità alla soddisfazione dei bisogni primordiali dell'intera popolazione compresi gli strati più poveri, ovvero può ignorare un tale obiettivo, di modo che certi strati della popolazione restano inseriti in aree di autoconsumo e comunque permangono nella più completa miseria, nonostante lo sviluppo; inoltre la politica economica può favorire una distribuzione del reddito relativamente egualitaria, o, al contrario, può favorire l'arricchimento di pochi strati della popolazione.

Dei motivi tecnici e organizzativi ci occuperemo in questo capitolo; delle due linee di politica economica, che non riguardano solo la sequenza classica dello sviluppo industriale ma l'evoluzione dell'intera economia, ci occuperemo nel capitolo seguente.

Dell'accresciuta importanza dell'economia di scala in diverse produzioni si è già detto, brevemente (v. Parte seconda, cap. V), quando si è fatto riferimento al salto tecnologico: tale salto rende inevitabile un intervento pubblico ben più ampio che nel passato nell'area stessa della produzione, anche in paesi a tendenze conservatrici e pur con tutti gli sprechi e gli abusi che gli interventi pubblici comportano, specialmente nei paesi sottosviluppati. (In diversi paesi latinoamericani lo Stato è controllato da militari, che si trovano così a giocare il triplice ruolo di capi politici e militari e di dirigenti industriali.) Questa situazione, paradossalmente, può far anticipare, rispetto a quanto avveniva in passato, la creazione e lo sviluppo di

alcune industrie di base, come l'industria dell'acciaio, specialmente là dove sono disponibili le materie prime in quantità rilevanti. Oggi spesso accusa dei ritardi anche la creazione d'industrie che producono beni di largo consumo, in quanto i paesi industrializzati dispongono di tecnologie più efficienti di quelle accessibili ai paesi sottosviluppati, i quali, per la ristrettezza del mercato, non sono in grado di sfruttare le economie di scala. In generale, tuttavia, sia pure lentamente, l'economia di questi paesi si sviluppa e i loro mercati si ampliano. Non è detto, naturalmente, che le industrie vengano impiantate non appena i mercati superano le dimensioni minime, giacché gli imprenditori locali sono scarsi e le imprese straniere che vendono in quei paesi possono compiere azioni deterrenti di vario genere. Prima o poi, però, superata una certa soglia, le industrie locali tenderanno a svilupparsi in sostituzione delle importazioni; e ciò avverrà per iniziativa pubblica o privata, o per iniziativa delle stesse imprese straniere esportatrici, le quali possono trovare vantaggioso attuare investimenti diretti, specialmente se i paesi interessati introducono dazi protettivi. Questo terzo caso non può essere posto sullo stesso piano degli altri due dal momento che — a parte i problemi politici — le imprese straniere non investono localmente tutti i loro profitti ma, in parte almeno, li esportano, sottraendo così ai diversi paesi una quota del sovrappiù investibile. In ogni caso, l'iniziativa delle imprese straniere può essere meglio di nulla, qualora gli imprenditori privati e pubblici non siano in grado di avviare lo sviluppo dell'industria considerata. Se poi sussistono condizioni particolarmente favorevoli, come un basso costo del lavoro, dopo la sostituzione delle importazioni con una produzione locale, il processo può proseguire con un'espansione della produzione orientata verso le esportazioni: ciò è avvenuto e sta avvenendo in un numero crescente di paesi.

Tuttavia, anche quando il mercato interno ha raggiunto e superato le dimensioni minime, può risultare difficile avviare all'interno certe produzioni, dato che si tratta di battere la concorrenza di imprese già affermate che operano all'estero e che esportano i prodotti in quel mercato. Questo ostacolo può essere aggirato, come si è accennato,

con la protezione doganale, ovvero per effetto di qualche evento particolare. Così, in molti paesi dell'America latina lo sviluppo industriale, che aveva fatto limitati progressi fino al secondo decennio del nostro secolo, compì progressi decisamente più rapidi durante la grande crisi mondiale che ebbe inizio nel 1929 e si concluse, in pratica, solo con lo scoppio della seconda guerra mondiale. Con la crisi, i paesi già sviluppati ridussero drasticamente le loro importazioni di materie prime agrarie e minerarie dai paesi del Terzo mondo, fra cui i paesi latinoamericani. Parecchi di questi, indipendenti ormai da molto tempo e già in possesso di molteplici infrastrutture, per ridurre il danno derivante dalla flessione delle importazioni di prodotti industriali — conseguenza inevitabile della caduta delle esportazioni di materie prime —, misero in moto un processo di industrializzazione, che nella sostanza si fondava su una sostituzione delle importazioni; come ben si comprende, si trattava per la massima parte di prodotti industriali di consumo. (Nei paesi con infrastrutture particolarmente deboli la crisi del 1929 non dette alcun contributo indiretto allo sviluppo industriale, ma anzi provocò un aggravamento nella situazione economica.) Il processo di sostituzione delle importazioni, che prima della seconda guerra mondiale ebbe luogo, per così dire, in condizioni di necessità, dopo la guerra in diversi paesi è stato deliberatamente incoraggiato con interventi di politica economica, a cominciare dalla politica doganale. Non sempre i risultati sono stati positivi, sia per la cattiva qualità dei beni prodotti in sostituzione di quelli importati, sia perché la riduzione nelle importazioni di prodotti finiti si accompagnava, man mano, a un aumento nelle importazioni di beni d'investimento e di prodotti intermedi, ciò che tendeva ad annullare ogni vantaggio nei conti con l'estero. Infine, l'intendimento di favorire le imprese nazionali in parte almeno è stato frustrato, poiché le società straniere che non potevano più esportare in quel paese vi impiantavano società sussidiarie, che si avvantaggiavano della protezione doganale.

Detto tutto questo, però, e riconosciuto che in certi periodi e in certi paesi la politica fondata sulla sostituzione delle importazioni è stata spinta oltre ogni limite di con-

venienza, bisogna ricordare che *la produzione della capacità produttiva*, se così si può dire, è un bene in sé, e a lungo andare tale risulta, nella somma algebrica, se i responsabili della politica economica fissano dazi non troppo alti e stabiliscono un calendario ben definito per la loro progressiva riduzione: una tale strategia, infatti, mentre impedisce che la concorrenza estera stronchi sul nascere le nuove imprese, mantiene vivo un salutare pungolo all'accrescimento dell'efficienza.

La sequenza classica dello sviluppo industriale può subire cospicue modifiche anche come conseguenza della grande diffusione dei mezzi di comunicazione di massa e del correlativo sviluppo delle tecniche pubblicitarie: si è progressivamente accentuato, al livello mondiale, il cosiddetto effetto dimostrativo, e i bisogni dei consumatori sono sempre più condizionati dalle imprese, soprattutto dalle grandi imprese multinazionali. L'ordine di priorità dei bisogni ne viene modificato, e mentre in certi casi è difficile stabilire se tali modifiche possano determinare situazioni irrazionali rispetto al benessere fisico e psichico delle persone, in altri casi il giudizio negativo è evidente, nello stesso senso per cui si può dire che la diffusione delle droghe è irrazionale. È possibile, quindi, distinguere i bisogni in due categorie: essenziali e non essenziali (tra i quali rientrano i bisogni nocivi). Da un punto di vista razionale lo sviluppo dovrebbe cominciare con i beni che servono a soddisfare i bisogni essenziali; ma l'azione delle grandi imprese, che fanno leva sull'effetto dimostrativo e sulla pubblicità, può modificare tale ordine perfino presso le fasce più basse dei redditi. La modifica può risultare particolarmente profonda se la politica economica trascura del tutto l'obiettivo dei bisogni essenziali e persegue una politica deliberatamente non egualitaria, come accade in Brasile.

La drastica riduzione dei costi di trasporto nel nostro tempo ha reso economicamente possibili nuove forme di divisione del lavoro; questo rappresenta il terzo ordine di cause che hanno modificato la sequenza classica. Generalmente, tuttavia, si ragiona come se le nuove forme di divisione del lavoro dipendessero da decisioni prese da diverse

nazioni o dalle imprese appartenenti a diverse nazioni. Bisogna invece rendersi conto che non sempre è così: in diversi importanti casi le nuove forme di divisione internazionale del lavoro hanno luogo nell'ambito di grandi imprese che operano in diversi paesi e hanno i centri decisionali nei paesi capitalistici più sviluppati, in primo luogo gli Stati Uniti, ma anche il Giappone e diversi paesi europei, fra cui l'Italia. Queste imprese trovano conveniente spostare certe operazioni produttive dai paesi d'origine ai paesi in via di sviluppo per una serie di fattori: perché i salari sono sensibilmente minori (e non si debbono pagare oneri sociali), perché nei paesi d'origine (che sono paesi industrializzati) non si trovano più operai disponibili per certe lavorazioni particolarmente monotone e faticose, o perché certe lavorazioni sono inquinanti e non sarebbero consentite nei paesi d'origine, o risulterebbero assai più costose, per l'obbligo, vigente in questi paesi, di introdurre apparecchiature contro l'inquinamento. D'altra parte, le grandi imprese multinazionali tendono a trasferire tecnologie che servono di regola a risparmiare lavoro, poiché nelle economie di origine il lavoro è relativamente costoso e quindi le macchine prodotte in quelle economie rispondono a tale esigenza; ciò non corrisponde però all'interesse delle economie in via di sviluppo, dove il lavoro è invece molto abbondante e dove il principale problema sociale è quello di allargare progressivamente l'area dell'occupazione non precaria.

La Russia costituisce un caso particolare. In una prima fase, precedente la rivoluzione bolscevica, lo sviluppo industriale, nell'area circoscritta in cui ebbe luogo, presenta le caratteristiche della sequenza classica. Dopo la rivoluzione, le industrie dei beni di largo consumo si sviluppano lentamente, mentre è stata accordata la massima priorità alla produzione di beni strumentali e, in particolare, all'industria pesante. Si deve osservare, tuttavia, che una tale politica, perseguita nei primi piani quinquennali (1928-38), non risponde semplicemente a obiettivi di sviluppo economico, come ritengono diversi economisti, ma era condizionata da fini di ordine militare. In effetti, un altro grande paese a economia pianificata, la Cina, ha seguito un'altra via, asse-

gnando fin da principio una priorità elevata, anche se non assoluta, all'agricoltura, all'industria alimentare e a quella tessile. In ogni caso, nei paesi a economia pianificata dominano le scelte politiche e non è possibile indicare alcuna sequenza sistematica.

L'Unione Sovietica è il caso di un paese in cui la politica di sviluppo industriale, almeno in una certa fase, viene fortemente condizionata da esigenze strategico-militari. Ma ciò, in gradi diversi, è vero in tutti i paesi. Nell'area delle economie capitalistiche, è particolarmente vero per il Giappone, dove l'industrializzazione moderna fu avviata — se così si può dire — per decreto dell'imperatore; gli aristocratici che erano al vertice della società, infatti, si erano convinti che per il loro paese armarsi in forme moderne era essenziale per non divenire una colonia dei Bianchi; e armarsi in quelle forme non era possibile senza sviluppo industriale.

Nel nostro tempo l'intensificarsi e il progressivo estendersi dello sviluppo industriale in diverse parti del mondo hanno creato sempre più gravi problemi d'inquinamento, addirittura a livello mondiale, e hanno alimentato forti preoccupazioni per il rischio dell'esaurimento di un certo numero di risorse minerarie.

Il problema dell'inquinamento è indubbiamente grave: riguarda l'acqua e l'aria, compresi gli strati superiori dell'atmosfera. Con lo sviluppo dell'energia nucleare è sorto il problema di liberarsi delle scorie radioattive. C'è il pericolo che la combustione sempre più estesa delle diverse fonti di energia faccia salire, sia pure limitatamente, la temperatura del pianeta, con conseguenze incalcolabili sull'ambiente e addirittura del clima. Sulle condizioni climatiche può avere — secondo alcuni sta già avendo — conseguenze gravemente negative la progressiva riduzione dell'area coperta dalle foreste.

Che i danni e i pericoli ora ricordati siano reali, non c'è dubbio; che possano avere conseguenze catastrofiche, non sono in grado di giudicare. Tuttavia, per quanto riguarda specificamente il problema dell'inquinamento, Wassili Leon-

tief, il noto economista, ha calcolato che l'eliminazione pressoché totale dell'inquinamento nelle aree industriali del mondo comporterebbe un costo non superiore all'1,5-2% del reddito di ciascun paese: un costo non trascurabile, ma neppure proibitivo; un costo — si può osservare — che potrà essere sopportato senza gravi difficoltà solo attraverso specifici accordi internazionali che pongano le imprese di tutti i paesi in condizioni di relativa parità.

Quanto al rischio dell'esaurimento di diverse risorse minerarie, un rischio messo in gran rilievo nel rapporto del 1972 del Club di Roma (v. il libro di Meadows e altri), si debbono esprimere ampie riserve, del resto simili a riserve già formulate da vari studiosi. Previsioni ipotetiche di questo genere sono state già altre volte avanzate e sono state smentite dall'andamento reale; è il caso, per esempio, della previsione ipotetica proposta nel 1865 da Stanley Jevons in un libro famoso sulle conseguenze, giudicate disastrose per l'Inghilterra, del probabile esaurimento delle miniere di carbone; il titolo del libro è significativo: *The Coal Question - An Inquiry Concerning the Progress of Nations, and the Probable Exhaustion of our Coal-mines*. Da allora molte cose sono radicalmente cambiate. Dopo la prima guerra mondiale, e ancor più dopo la seconda, il carbone da preziosa risorsa si è trasformata quasi in una palla al piede, giacché nel frattempo era emerso il petrolio come fonte di energia alternativa; in tempi recenti, dopo l'esplosione del prezzo del petrolio, il carbone è tornato a essere una risorsa rispettabile, anche se non come nel passato; era intanto emersa, pur con tutti i suoi pericoli (specialmente a causa delle scorie), l'energia nucleare. Il fatto è che la tecnologia comporta innovazioni in larga misura non prevedibili: non solo possono comparire, come sono comparsi, beni che sostituiscono le risorse in via di esaurimento; non solo possono essere inventati nuovi metodi di prospezione geologica, che rendono economicamente accessibili risorse che oggi non lo sono, ma possono anche essere attuati risparmi, nell'impiego delle fonti di energia e dei minerali, oggi neppure concepibili. Bisogna tuttavia riconoscere che nel nostro tempo il fatto nuovo è la molteplicità delle risorse suscettibili di esaurimento, così che anche la pos-

sibilità di utilizzare beni alternativi si è ristretta. In ogni modo, la tendenza all'esaurimento può comportare costi crescenti: lo sviluppo può continuare, anche se a un saggio più lento che nel passato — come già sta accadendo —, ma non è detto che debba bloccarsi.

IX I BISOGNI ESSENZIALI E LA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO

La politica economica che ha come obiettivo la soddisfazione generalizzata dei bisogni essenziali e quella che mira a una distribuzione relativamente egualitaria del reddito in parte si sovrappongono, ma non coincidono. Infatti, la distribuzione del reddito può divenire via via meno diseguale senza tuttavia che gli strati più poveri riescano a soddisfare pienamente, sia pure al livello minimo, i bisogni essenziali; ovvero è possibile che tutti gli strati della popolazione, compresi i più poveri, riescano, a un certo punto, a soddisfare i bisogni essenziali ma che, da quel punto in poi, lo sviluppo prosegua principalmente a beneficio degli strati medi e alti, cosicché la distribuzione del reddito tende a divenire via via più diseguale.

Non c'è dunque coincidenza fra politica economica relativamente egualitaria e l'obiettivo dei bisogni essenziali; e se è pur vero che quella politica economica, ammesso che abbia luogo un sostenuto processo di sviluppo, prima o poi consente la soddisfazione generalizzata dei bisogni essenziali, non c'è dubbio che l'attribuzione di un'alta priorità a quell'obiettivo possa far guadagnare un tempo importante, poiché l'area delle persone che non riescono a soddisfare pienamente i bisogni essenziali — l'area della vera e propria miseria, ovvero, come anche si dice, della povertà assoluta — rappresenta una malattia che non è solo vergognosa dal punto di vista etico, ma ha effetti deleteri sull'intera società.

È stato sostenuto che si tratta di un obiettivo che può essere approvato per motivi umanitari, ma che non può

che rallentare il processo di sviluppo, dal momento che — a parità di altre condizioni — rende più rapida l'espansione dei consumi e *quindi* frena l'espansione degli investimenti. Ora, quest'ultima affermazione è tutt'altro che ovvia, per diversi motivi; uno dei motivi sta proprio in ciò, che il miglioramento delle condizioni fisiche e intellettuali delle persone fa crescere la capacità produttiva dell'intera società, e *quindi* non solo non frena ma favorisce il processo di sviluppo. Naturalmente, anche in questo caso, come in tutti i problemi economici (e non solo in quelli economici), c'è un problema di *optimum*: se i bisogni essenziali vengono concepiti in termini ampi, c'è la possibilità che si vada oltre l'effetto favorevole allo sviluppo produttivo, il quale quindi risulta frenato da una troppo alta concentrazione di mezzi su quell'obiettivo. Ma è anche certo che, se si lascia languire nella miseria una parte della popolazione, lo sviluppo produttivo non può non soffrirne.

Nei paesi occidentali, in cui l'area della miseria in questo dopoguerra si è fortemente ristretta (è addirittura scomparsa in certi paesi, non è scomparsa in altri, come in Italia), i collegamenti fra soddisfazione dei bisogni essenziali e sviluppo produttivo non sono evidenti, mentre più evidenti sono i collegamenti fra le macchine e le sempre più raffinate attrezzature e lo sviluppo. Molti economisti sono andati talmente lontani in questa direzione, da non saper concepire lo sviluppo se non come la conseguenza di un accrescimento di investimenti in macchine e attrezzature, dimenticando che, soprattutto nei paesi che avviano un processo di sviluppo, gli investimenti « nell'uomo » — per l'alimentazione, il vestiario e l'alloggio e non solo per l'istruzione — non sono meno, anzi spesso sono anche più importanti degli altri proprio ai fini produttivi. La visione unilaterale — la velocità dello sviluppo dipende solo dalla quota degli investimenti veri e propri — ha portato non solo a trascurare la questione dei bisogni essenziali, come se fosse una questione più umanitaria o etica che economica, ma anche a concentrare tutta l'attenzione sul livello e sulla quota degli investimenti materiali, con prescrizioni erronee (non di rado anche eccessivamente pessimistiche) sul piano della politica economica.

Alcuni nessi fra soddisfazioni dei bisogni essenziali e sviluppo produttivo sono evidenti. Così, le persone denutrite che riescono ad alimentarsi in modo adeguato, diventano più vigorose (e più sveglie di mente) e quindi più attive e intraprendenti nel processo produttivo, specialmente nelle aree rurali. Nel tempo stesso, se migliorano le condizioni sanitarie, diminuiscono le persone che non solo non contribuiscono all'attività produttiva, ma incidono sulla disponibilità di risorse economiche destinate alle esigenze di assistenza, familiare e ospedaliera. Se l'istruzione si estende e migliora di qualità, si hanno effetti importanti sulla capacità produttiva e sulla capacità d'intraprendenza e di innovazione della popolazione, a livelli che possono essere modesti considerati singolarmente, ma rilevanti dal punto di vista complessivo. Pare certo che il miglioramento dell'istruzione, specialmente nel caso delle donne, contribuisca a una più cauta condotta nella procreazione e quindi a una flessione nel saggio di natalità; come del resto è certo che, nei paesi del Terzo mondo la diminuzione della pressione demografica ha evidenti effetti positivi sul reddito individuale e, in particolare, sull'andamento della disponibilità pro capite di alimenti.

I nessi fra i bisogni essenziali e sviluppo sono molteplici: quelli indicati sono solo alcuni esempi. Se si riconosce che l'obiettivo di soddisfare i bisogni essenziali dell'intera popolazione è rilevante per lo sviluppo e non soltanto per i suoi aspetti etici o umanitari, ci dobbiamo chiedere: perché un tale obiettivo è stato così spesso trascurato? E in ogni modo, quali sono i paesi che, indipendentemente dalle proclamazioni verbali, lo hanno nei fatti perseguito?

Quell'obiettivo è stato generalmente trascurato — si può essere tentati di rispondere — perché l'uomo è un animale ferocemente egoista: chi ha il potere e la ricchezza non si cura degli strati più poveri; solo in una società socialista — aggiungerebbe un marxista — si può avere la soddisfazione dei bisogni essenziali per l'intera popolazione.

A un primo esame, i dati disponibili sembrerebbero confermare un tale punto di vista, nel senso che nei paesi del socialismo reale i bisogni essenziali risulterebbero ge-

neralmente soddisfatti anche a livelli bassi del reddito individuale; in economie non socialiste, invece, sembra che quell'obiettivo venga raggiunto pienamente solo in uno stadio molto avanzato del processo di sviluppo; e neppure questo esito è sempre certo.

Una tale risposta, tuttavia, a rigore non è valida. Le diverse tradizioni danno luogo a comportamenti molto diversi delle *élites* al potere. E in effetti, troviamo paesi con redditi individuali relativamente bassi e con indicatori relativamente soddisfacenti riguardo ai bisogni essenziali sia nell'area del socialismo reale sia in quella del capitalismo reale — se vogliamo dire così —. D'altra parte, non dobbiamo considerare solo la situazione attuale, ma, per quanto i dati e le notizie storiche lo consentono, anche il passato; e nel passato sembra che in Giappone e in Svezia, per esempio, le classi dirigenti abbiano attuato politiche che assegnavano un'alta priorità ai bisogni essenziali, quando il reddito individuale era ancora relativamente basso. (Quel che si può dire per il Giappone e per la Svezia, tuttavia, non si può dire per molti altri paesi, fra cui sono la Gran Bretagna e l'Italia.) Quanto ai paesi del socialismo reale, bisogna mettere in chiaro che non è tutt'oro quello che, nelle apparenze statistiche, riluce: specialmente in tempi recenti, i bisogni alimentari vengono soddisfatti in misura non certo brillante e con enormi importazioni dai paesi del capitalismo reale; e il bisogno di alloggi è soddisfatto con un drastico sistema di razionamento: e questi sono solo due esempi. Se poi consideriamo la tesi più ampia, secondo cui è necessaria l'attuazione del socialismo per raggiungere pienamente l'obiettivo di cui discutiamo, si deve osservare, in primo luogo, che *oggi* chi volesse attuare una qualche forma di socialismo in tempi brevi, bruciando le tappe, rischierebbe di trovarsi nell'area controllata dall'Unione Sovietica; in secondo luogo, che non c'è alcun motivo di bruciare le tappe: parecchi paesi del « capitalismo reale » sono, in realtà, già molto avanti sulla strada dell'attuazione, graduale e non traumatica, del socialismo.

Gli indicatori riguardanti i bisogni essenziali sono molteplici: durata media della vita, mortalità infantile, percen-

tuale di analfabeti, diffusione dell'istruzione nei vari ordini di scuole, disponibilità pro capite di calorie e di proteine, numero dei medici e degli infermieri (per ogni mille persone), disponibilità di alloggi e di acqua potabile. Si considera la durata della vita media come l'indice più significativo — un indice strettamente legato, per motivi facilmente comprensibili, con quello della mortalità infantile.

Se poniamo a confronto la durata della vita media col reddito individuale notiamo, com'è naturale, una relazione diretta; ovvero una relazione inversa, se invece del reddito individuale usiamo il reddito relativo, ossia il rapporto tra il reddito nordamericano, usato come termine di riferimento, e quello di ciascun paese. Tuttavia, la relazione non è affatto precisa, cosicché anche in questo caso conviene individuare i confini di un'area che qui tende ad assumere la forma di un triangolo (v. il Grafico 3 in Appendice): i paesi che si avvicinano alla retta di sinistra sono quelli che, sotto l'aspetto della vita media, stanno « peggio » di quanto il reddito individuale medio potrebbe comportare, e i paesi che si approssimano alla retta di destra stanno « meglio ». Ci sono poi i casi eccezionali, sia a sinistra che a destra. Quattro dei cinque casi particolarmente negativi (Iraq, Libia, Arabia Saudita, Iran) si spiegano senza difficoltà: sono paesi petroliferi che, dopo l'enorme aumento nel prezzo del petrolio, appaiono socialmente più ricchi di quanto in realtà siano (cfr. p. 45); non so dare, invece una spiegazione per il quinto caso (Costa d'Avorio), che però rappresenta un'eccezione di scarso rilievo. Fra i casi particolarmente positivi spiccano Sri Lanka e la Cina; in ogni modo, fra questi paesi, troviamo i regimi politico-sociali più diversi.

Sebbene la questione dei bisogni essenziali sia strettamente legata a quella distributiva, è necessario tener distinte le due questioni, sia sul piano analitico, sia su quello della politica economica.

Il grado di disuguaglianza nella distribuzione del reddito non dipende solo da differenze imputabili alle classi e alle categorie sociali; dipende anche da differenze territoriali ed etniche. Pareto pensava che il grado di disuguaglianza distributiva tendesse a essere costante e quindi

indipendente dalle fasi dello sviluppo della politica economica poiché l'attribuiva principalmente alle differenze nelle capacità personali dei singoli individui. Questo punto di vista appare ormai chiaramente infondato, giacché il grado di disuguaglianza risulta notevolmente diverso, secondo i tempi e secondo i paesi. Questo è sempre stato vero; ma, mentre nel passato non erano state sperimentate certe trasformazioni istituzionali e organizzative e certe politiche economiche, oggi sembra evidente che la distribuzione del reddito può essere notevolmente modificata dall'azione politica, con rilevanti effetti sulla velocità e sul tipo dello sviluppo produttivo complessivo e sulla sequenza dello sviluppo industriale. La questione è tanto importante da richiedere un cenno particolare.

Sulla base delle stime e dei dati raccolti dalla Banca mondiale, riguardanti 28 paesi, e da un economista (Ahluwalia), il cui studio è citato nella Bibliografia, si può fare l'ipotesi che la disuguaglianza distributiva sia bassa nelle fasi iniziali dello sviluppo, vada poi crescendo in una fase centrale e scenda infine da un certo punto in poi. È l'ipotesi proposta da Kuznets; graficamente, l'andamento del processo sembra quello di una parabola. Ma così come non c'è una « legge » che in un dato momento costringa entro limiti circoscritti i dati di disuguaglianza distributiva, non c'è neppure una « legge dinamica » ossia un'evoluzione del fenomeno rigidamente predeterminata. In effetti, se in un diagramma indichiamo sulle ascisse i rapporti (corretti) fra il reddito americano e quello dei diversi paesi e sulle ordinate l'indice di disuguaglianza descritto nella Parte seconda cap. V, i punti si dispongono secondo una fascia i cui confini sono dati da due parabole, una alta e una bassa, come quelle tracciate nel Grafico 4 in Appendice. Così l'India del 1964 (quando lo sviluppo produttivo del paese, e in particolare lo sviluppo industriale, era ancora in una fase iniziale) ha un indice relativamente basso, come hanno un indice relativamente basso i paesi altamente sviluppati (i paesi scandinavi, l'Australia e il Giappone). Molto alto è invece l'indice di disuguaglianza del Brasile, che già prima era (e ancor più si trova oggi) in una fase di sviluppo più avanzata dell'India, ma è pur sempre in una fase assai meno avanzata dei paesi

industrializzati. Le curve e la fascia da queste delimitata mostrano la variabilità e l'indeterminazione riscontrabili nella distribuzione del reddito. Sembra inevitabile che per un lungo tratto dello sviluppo il grado di diseguaglianza vada crescendo, se non altro perché, specialmente all'inizio, lo sviluppo non può procedere con la stessa velocità in tutte le industrie e in tutte le regioni; e l'indice di diseguaglianza rispecchia anche queste disparità. Tuttavia, rimane pur sempre una cospicua area d'intervento che può essere usata discrezionalmente dalle forze politiche nei diversi paesi. Questa strutturale indeterminazione appare chiaramente nel Grafico 4 che anche in questo caso ho costruito ponendo in relazione il grado di diseguaglianza col reddito individuale. Si hanno appunto due parabole, una alta e una bassa, che indicano la tendenza della diseguaglianza a salire e poi a diminuire col procedere dello sviluppo; al tempo stesso, la fascia determinata dalle due parabole indica la molteplicità degli andamenti specifici. E non è detto che ciascun paese debba avere un percorso regolare, vicino alla parabola alta ovvero a quella bassa. Così, un paese arretrato che avvia un processo di sviluppo con una molto elevata concentrazione nella proprietà terriera si situa, come si comprende, sulla parabola più alta; ma se a un certo momento viene attuata una radicale riforma agraria, la diseguaglianza può diminuire bruscamente e il dato relativo al paese in questione può scendere in misura decisa, avvicinandosi alla parabola più bassa.

Anche in questo caso, conviene individuare i casi eccezionalmente alti e quelli particolarmente bassi. Eccezionalmente alti appaiono (e non c'è motivo di sorpresa) il Brasile e l'Argentina; particolarmente alti — considerato il grado di sviluppo — appaiono la Francia e gli Stati Uniti. Per la Francia vi può essere motivo di sorpresa; minore sorpresa desta il caso degli Stati Uniti, se si tiene conto degli squilibri imputabili alle differenze etniche e territoriali.

Dal lato opposto troviamo, fra i paesi dove meno accentuata è la diseguaglianza, il Giappone, l'Australia, l'Olanda, la Norvegia, la Svezia e tutti i paesi del socialismo reale

di cui si hanno i dati (Bulgaria, Polonia, Ungheria, Cecoslovacchia, Germania orientale). Tuttavia, per valutare i dati di questo gruppo di paesi — indicati nel Grafico con una crocetta — bisogna tener presenti almeno due avvertenze. La prima: la composizione del reddito può essere tale da rendere particolarmente inattendibile il significato, per il benessere economico, del reddito individuale, come in tempi recenti il caso della Polonia ha messo tragicamente in evidenza. La seconda avvertenza è che gruppi privilegiati di dirigenti politici e amministrativi (la « *nomenklatura* » dell'Unione Sovietica) ottengono benefici in natura tali da rendere molto dubbia l'attendibilità dell'indice che esprime il grado di disuguaglianza.

Le relazioni fra distribuzione del reddito e sviluppo industriale (velocità e composizione) sono state studiate in modo insufficiente; eppure, si tratta di un campo molto importante sia ai fini analitici sia ai fini della politica economica. Non bisogna dimenticare, infatti, che il mercato di cui tanto i conservatori quanto gli innovatori parlano come di uno straordinario strumento di misura e di registrazione delle spinte economiche, non può essere considerato isolatamente: dietro il mercato c'è una data distribuzione della ricchezza e del reddito, e questa distribuzione a sua volta dipende dalle istituzioni, dalle leggi e dalla politica economica e, in particolare, dalla politica fiscale. In particolare la distribuzione del reddito condiziona la composizione del reddito stesso; così, minore è la disuguaglianza, più rapido è lo sviluppo dei prodotti di largo consumo (di consumo popolare, come anche si dice); maggiore è la disuguaglianza, invece, meno rapido è lo sviluppo di quei beni e più rapido, sin da principio, è lo sviluppo di beni non essenziali. In ogni caso, lo sviluppo dell'uno e dell'altro tipo di beni può essere sostituito dalle importazioni di quei beni, che vengono pagate con le esportazioni di ogni tipo di beni.

Come si è già osservato, nei paesi sottosviluppati le disuguaglianze distributive dipendono principalmente dall'assetto della proprietà terriera, che a sua volta va spiegato

studiando le vicende storiche, anche quelle non recenti. In via generale, per ragioni appunto storiche, la concentrazione della proprietà terriera è nei paesi dell'America latina maggiore che negli altri paesi del continente americano. Ma nella stessa America latina, sempre per ragioni storiche, quella concentrazione è tuttora (o è stata fino a un tempo recente) elevatissima in certi paesi, come El Salvador, il Guatemala, il Nicaragua, paesi nei quali la terra appartiene a un numero ristretto di famiglie e di società multinazionali (che in certi casi si sono sostituite, o si sono aggiunte, alle famiglie privilegiate). In altri paesi, invece, per ragioni imputabili, oltre che alla storia, alla scarsa fertilità naturale del suolo, che ha scoraggiato le concessioni centralizzate di latifondi e ha incoraggiato una colonizzazione diffusa, la concentrazione della proprietà non è mai stata molto elevata; è questo, per esempio, il caso del Costa Rica.

Diversi gradi di diseguaglianza nella distribuzione comportano non solo differenze economiche nella configurazione del mercato e nel tipo di sviluppo, ma anche importanti differenze politiche: un'elevata concentrazione nella distribuzione della proprietà terriera mal si concilia, o non si concilia affatto, con un assetto relativamente democratico.

Questa osservazione ne provoca un'altra, più generale: i bisogni essenziali di cui si è parlato poco fa appartengono alla sfera dell'economia, sia pure intesa in senso lato. L'economista, tuttavia, non deve dimenticare che vi sono bisogni essenziali non economici, come quello di un sistema di convivenza civile e, nei limiti del possibile, democratica; dico « nei limiti del possibile », giacché, come si è accennato, in società con ampie quote di individui poverissimi, spesso analfabeti o semi-analfabeti, la democrazia non può essere piena. Ciò nonostante, una sia pur circoscritta area democratica (circoscritta ma crescente come linea di tendenza) può sussistere anche in paesi poveri, come numerosi esempi dimostrano, a cominciare dall'India; e certamente può sussistere un sistema di convivenza civile — intendo: senza campi di concentramento, senza torture, senza massacri, senza emigrazioni rese inevitabili dalla feroce prepotenza del potere politico —. Conati rivoluzionari motivati da

obiettivi fondamentalmente economici e staccati dall'analisi della concreta struttura sociale e delle forze politiche in gioco non portano a una trasformazione verso una società migliore: possono sboccare in un gigantesco campo di concentramento.

X LE DESTINAZIONI DEGLI AUMENTI DI REDDITO

In via di principio, le persone che appartengono agli strati più poveri della società possono riuscire a soddisfare in misura progressivamente crescente i bisogni essenziali attraverso i meccanismi di mercato: lo sviluppo economico, infatti, può portare con sé una flessione nella diseguaglianza distributiva, e questa flessione può accompagnarsi a un aumento nel grado di soddisfazione dei bisogni essenziali. Ma è arduo indicare casi in cui un tale processo sia avvenuto senza interventi diretti o indiretti dell'autorità pubblica.

Fra gli interventi indiretti vi sono i trasferimenti finali e i trasferimenti in natura, come i pasti gratuiti nelle scuole di gradi inferiori; fra gli interventi indiretti vi sono anche le trasformazioni agrarie promosse e finanziate dall'autorità pubblica, l'assistenza tecnica ai contadini e gli incentivi all'agricoltura. Fra gli interventi diretti possiamo annoverare la costruzione di case popolari, la costruzione di scuole e di ospedali, l'organizzazione di sistemi pubblici di istruzione e di assistenza sanitaria.

Quando è incanalata da interventi pubblici, la crescente offerta di beni o di servizi atti a soddisfare i bisogni essenziali trova automaticamente il suo sbocco. Similmente, trova automaticamente il suo sbocco, com'è ovvio, una crescente produzione attuata da certe comunità rurali per l'autoconsumo e quindi fuori dal mercato. Diverso invece è il caso di beni o di servizi, rilevanti o non rilevanti per la soddisfazione di bisogni essenziali, che vengono prodotti in quantità crescente e offerti sul mercato. A quali condizioni verranno assorbiti gli aumenti di produzione?

Si tratta di un quesito di fondamentale importanza nell'analisi dello sviluppo, un quesito che non può essere messo da parte, invocando la cosiddetta legge di Say, secondo cui « l'offerta crea la sua propria domanda ». Ora, anche gli economisti che non accettano la critica alla « legge di Say » proposta da Keynes o quella, precedente, elaborata da Marx, non possono non porsi il problema quando non si limitano a considerare un sistema economico chiuso, ma si pongono sul piano più realistico, anzi sull'unico piano realistico, che considera un'economia aperta agli scambi internazionali. Del resto l'analisi che sto per esporre potrà — io credo — dissipare i dubbi sulla necessità di porre quella domanda.

Le destinazioni degli aumenti di produzione possono essere diverse: alternative o, in parte, complementari; qui, per semplicità, considererò solo le destinazioni alternative; apparirà evidente che, secondo l'una o l'altra destinazione, si avrà un aumento ovvero una diminuzione della disegualianza nella distribuzione del reddito.

Conviene dividere l'economia in tre settori: il settore delle imprese vere e proprie, quello dei lavoratori autonomi o delle piccole aziende familiari e quello dell'autoconsumo. Qui concentriamo l'analisi sul settore delle imprese e supponiamo, per semplicità, che i lavoratori consumano tutto ciò che guadagnano e i capitalisti investono tutto ciò che risparmiano. Se non variano né le retribuzioni né la produttività per lavoratore, allora il mercato può espandersi solo se l'occupazione aumenta; a sua volta, l'occupazione può aumentare o per l'espansione demografica o per un trasferimento di persone del settore dell'autoconsumo: in queste condizioni, il mercato si espande in proporzione all'aumento dell'occupazione. Se però cresce la produttività dei lavoratori, la produzione tende ad aumentare più di quanto aumenta l'occupazione.

A parità di retribuzioni monetarie e a parità di prezzi, la maggiore produzione dipendente dall'aumento di produttività non può essere venduta all'interno, ma *deve* essere esportata; altrimenti, ha luogo una crisi di sovrapproduzione.

La maggiore produzione può essere venduta all'interno se le retribuzioni aumentano in proporzione alla produttività.

vità oppure, alternativamente, se a parità, di retribuzioni, i prezzi diminuiscono in proporzione all'aumento di produttività.

Può accadere, tuttavia, che i prezzi non varino e che solo una parte dei lavoratori riceva retribuzioni crescenti: l'altra parte continua a percepire le stesse retribuzioni. Supponiamo che questo secondo gruppo di lavoratori sia composto di operai comuni e a bassa qualificazione e che rappresenti la maggioranza, mentre il primo gruppo sia costituito da operai specializzati, da impiegati e da funzionari. In questo caso si avrà un crescente dualismo nel seno della classe lavoratrice.

In sintesi, sulla base delle assunzioni prima specificate, l'aumento di produzione può avere le seguenti destinazioni:

1. il mercato interno, il quale, se la produttività non varia, si espande in proporzione all'aumento dell'occupazione;

2. il mercato estero, se la produttività aumenta ma le retribuzioni e i prezzi restano invariati;

3. il mercato interno, se la produttività aumenta e le retribuzioni aumentano nella stessa proporzione, a parità di prezzi;

4. il mercato interno, se la produttività aumenta e i prezzi diminuiscono nella misura adeguata;

5. il mercato interno, se la produttività aumenta e aumentano, in misura adeguata, le retribuzioni di una parte dei lavoratori.

Nelle ipotesi 1 e 2 le retribuzioni reali restano invariate; negli altri casi le retribuzioni reali aumentano, sebbene nell'ultimo caso l'aumento riguardi solo una fascia di lavoratori. (Nella Tab. X in Appendice i cinque casi sono illustrati per mezzo di un esempio numerico.)

La prima e la seconda ipotesi comportano un aumento nel grado di disuguaglianza retributiva.

La terza e la quarta ipotesi non implicano un aumento della disuguaglianza nel settore che si considera, ossia nel settore delle imprese; la implicano, tuttavia, se si tiene conto anche dell'area detta dell'autoconsumo, nella quale i redditi non variano. Inoltre la terza ipotesi (retribuzioni

monetarie costanti, prezzi in diminuzione) comporta un miglioramento non solo delle condizioni dei lavoratori dipendenti ma anche delle famiglie dei lavoratori autonomi che acquistano beni nel mercato; questo particolare miglioramento, che rende indeterminato il risultato netto complessivo sul grado di concentrazione del reddito, non ha luogo nella terza ipotesi (prezzi invariati, retribuzioni in aumento). Pertanto la quarta ipotesi è meno antiegalitaria della terza.

Antiegalitaria — in misura minore della prima ipotesi e in un senso particolare — è la quinta ipotesi, che provoca una crescente spaccatura fra una parte dei lavoratori e un'altra parte, di più limitata consistenza (« l'aristocrazia operaia »). Questa quinta ipotesi non è affatto rara fra i paesi in via di sviluppo, poiché può rispondere non solo a una logica economica, ma anche a una logica politica (*divide et impera*). Le indicazioni più evidenti di una strategia di sviluppo corrispondente a questa ipotesi sono fornite, anche là dove mancano i dati sulla distribuzione del reddito, dal tipo di beni prodotti: tendono a espandersi soprattutto beni di consumo durevole e le abitazioni per la fascia privilegiata composta dall'aristocrazia operaia, dai *managers*, dai proprietari e — se si mantiene l'assunzione che i capitalisti investono tutti i loro redditi — dai capitalisti (inclusi i proprietari terrieri). A causa del cospicuo aumento dei redditi non di lavoro e, al tempo stesso, dell'espansione relativamente debole del mercato interno, che è lenta poiché è debole la crescita della massa delle retribuzioni complessive, si noterà anche una espansione degli investimenti essenzialmente speculativi, fra cui sono diversi impieghi di tipo finanziario.

A questo punto conviene scendere dal piano astratto delle cinque ipotesi e fare qualche breve riferimento ad alcuni casi concreti: Brasile, Messico, Cile, Argentina e Uruguay.

Il caso estremo di una strategia di sviluppo che si avvicina alla quinta ipotesi (dualismo nel mercato del lavoro) è il Brasile; ma anche il Messico ha diverse caratteristiche dello stesso genere.

Una vistosa espansione degli investimenti di tipo spe-

culativo e finanziario si osserva negli altri tre paesi latino-americani prima ricordati e cioè: Cile, Argentina, e Uruguay, che negli ultimi anni sono stati teatro di terribili tragedie sociali e di spietate repressioni politiche. La situazione che si è delineata in questi tre paesi, come conseguenza di svolte reazionarie, ha tratti comuni con quelli considerati sia dalla quinta ipotesi (dualismo nel mercato del lavoro) sia dalla seconda ipotesi (relativo ristagno nella massa delle retribuzioni); entrambe queste ipotesi sono anti egualitarie. In ciascuno dei tre paesi la svolta reazionaria è stata originata da profondi mutamenti sociali in atto: la repressione ha colpito, oltre che la sinistra politica, il movimento sindacale; in effetti la repressione aveva, come principale obiettivo, quello di spezzare la forza contrattuale e politica dei sindacati; un altro obiettivo era quello di colpire i salari dei lavoratori più numerosi, ossia quelli delle fasce medie e basse ed anzi di ridurre il numero, costringendo una parte di questi salariati a rivolgersi verso altre attività, o addirittura ad emigrare; e ciò perché il proletariato industriale spesso è apparso ad una parte della classe dirigente come un gruppo sociale pericoloso per l'ordine costituito.

L'obiettivo definito prioritario nel programma di politica economica era quello di bloccare il processo inflazionistico che in questi paesi aveva assunto ritmi molto elevati, anche come conseguenza delle violente tensioni sociali (v. Parte seconda, cap. XIV). Sempre con l'intendimento antinflazionistico, sono state drasticamente ridotte le spese pubbliche: sia le spese sociali sia quelle per le infrastrutture e quelle di promozione diretta o indiretta dello sviluppo industriale. Infine, sono stati progressivamente ridotti i dazi protettivi. Questa politica, detta neoliberalistica e ispirata alle teorie di Milton Friedman, ha portato a riduzioni (in certi periodi drastici) delle retribuzioni reali e poi a una loro relativa stazionarietà; ha determinato una flessione dell'occupazione e ha dato luogo o a un arresto nello sviluppo o addirittura a una certa flessione dell'industria manifatturiera, un settore nel quale le masse operaie destano le maggiori preoccupazioni tra i gruppi più retrivi della classe dirigente. In questo quadro, mentre è stata scoraggiata l'industria manifatturiera, sono state sostenute, invece, l'industria mineraria

e l'agricoltura. Una delle conseguenze di questi mutamenti è stato un certo regresso in direzione di quello che ho definito il secondo modello coloniale dell'evoluzione economica (v. Parte seconda, cap. V). Un'altra conseguenza è consistita in una riduzione, in termini relativi e assoluti, nel potere d'acquisto delle retribuzioni, unitarie e complessive. Nell'ambito dei lavoratori dipendenti, tuttavia, quelli delle fasce più elevate hanno subito le minori perdite e hanno poi ottenuto guadagni netti.

Dopo le svolte reazionarie, la produzione complessiva è diminuita o è rimasta stazionaria; solo più tardi ha mostrato tendenza ad aumentare. La ripresa — limitata e lenta — è stata sostenuta in primo luogo dal recupero della massa delle retribuzioni, un recupero sospinto in modo particolare dalle fasce dei lavoratori relativamente privilegiati (in Cile, però, la quota del reddito afferente ai lavoratori dipendenti continua a oscillare a un livello del 40%, che è di ben 20 punti inferiore al livello di dieci anni fa; e negli altri due paesi la situazione non è diversa). Inoltre, si deve presumere che la ripresa è stata sostenuta anche dall'aumento dei redditi capitalistici e di quelli delle aziende familiari (il settore dell'autoconsumo resta comunque fuori da questi mutamenti). Pertanto, si è modificata la composizione dei prodotti: sono diminuite le produzioni dei beni di consumo popolare e sono aumentate quelle degli altri beni, in particolare, dei beni destinati all'esportazione (si consideri la seconda ipotesi). Ma sono aumentate anche le importazioni, per la progressiva riduzione della protezione doganale, riduzione che ha determinato il fallimento di un certo numero di imprese e quindi la flessione di certe produzioni interne. In altre parole, la politica di sostituzione delle importazioni con produzioni interne, che nel passato era stata seguita da quei paesi, è stata soppiantata da una politica di sostituzione di certe produzioni interne con importazioni. Come conseguenza, è cresciuto il deficit della bilancia commerciale; questo deficit, tuttavia, per un certo periodo viene colmato da un afflusso netto di capitali, che sono indotti a entrare nel paese sia per la stabilità politica assicurata dalla dittatura sia per gli alti guadagni. Infatti, il forte spostamento del reddito nazionale a favore dei red-

diti capitalistici e contro i redditi da lavoro comporta interessi crescenti anche in termini reali. Questo afflusso di capitali, però, se rappresenta un apporto netto di risorse nel periodo breve, comporta poi, man mano, un onere, sotto forma di un « servizio del debito » (ammortamenti e interessi), sempre più elevato. A un certo momento si profila una spirale avversa che rende via via più critica la situazione economica del paese. In effetti, tra i paesi con i più onerosi servizi del debito troviamo il Cile e l'Argentina (v. la Tab. XIV; ma anche il debito del piccolo Uruguay è rilevante). È vero che fra questi paesi troviamo anche il Messico e il Venezuela; ma è anche vero che la situazione di questi due paesi è diversa, poiché essi si sono indebitati principalmente per compiere investimenti: si tratta di paesi esportatori di petrolio e i cospicui guadagni degli anni scorsi rendono comprensibile sia il carattere ambizioso dei loro progetti d'investimento sia la facilità con cui i banchieri hanno concesso i prestiti. I tre paesi prima ricordati, invece, sono in condizioni più difficili, poiché là l'indebitamento estero è principalmente la conseguenza di impieghi speculativi, incentivati dagli alti interessi reali; e siffatti investimenti non accrescono la capacità produttiva: i nodi vengono al pettine nel medio e lungo periodo.

La distinzione fra impieghi propriamente produttivi e impieghi speculativi nella sua essenza è molto semplice: sono impieghi produttivi quelli che danno luogo a un aumento del reddito; sono impieghi speculativi quelli che in sé e per sé comportano una redistribuzione del reddito — a vantaggio di alcuni e a danno di altri — e non un suo accrescimento. È vero: indirettamente gli impieghi speculativi *possono* favorire un accrescimento del reddito; ma ciò può avvenire se hanno luogo determinate condizioni, che non sono affatto implicite in quel tipo di impieghi. La distinzione fra i due tipi di impieghi era fondamentale per i classici, in particolare per Smith, anche se le etichette erano diverse; nel nostro tempo Alberto Breglia, richiamandosi alla tradizione classica, ha insistito sull'importanza della distinzione; e ben a ragione. (Gli impieghi speculativi influiscono sulla distribuzione del reddito, e non hanno effetti diretti sul volume della produzione. Ma vi sono anche impieghi distruttivi, come la

produzione delle droghe — una attività in cui certi paesi, come la Bolivia, hanno un triste primato.)

Lo schema delle cinque ipotesi è dunque un utile punto di partenza per l'analisi di diversi possibili sentieri di sviluppo. Per certi aspetti, quello schema si riallaccia al modello teorico pubblicato da W. A. Lewis nel 1954. C'è però un'importante differenza che ora metterò in evidenza.

Il modello di Lewis si riferisce in particolare ai paesi tropicali e prende in considerazione due settori: un settore tradizionale, essenzialmente stazionario, e un settore capitalistico moderno, che tende allo sviluppo — il settore tradizionale essendo costituito dall'agricoltura primitiva, dall'artigianato e dal piccolo commercio —. Il passaggio dei lavoratori dal primo al secondo settore può avvenire con mezzi coercitivi; Lewis suppone che più spesso avviene con l'incentivo del reddito più elevato, dato che il settore moderno ha una produttività più alta e perciò le imprese possono offrire un salario superiore, sia pure di poco, al reddito di sussistenza, che è quello ottenuto nel primo settore. Dal punto di vista economico, l'offerta di lavoro è considerata come illimitata, perché si suppone che il settore capitalistico sia ancora ristretto rispetto al settore tradizionale e perché si ammette che le imprese capitalistiche possano attingere anche agli emarginati delle città o all'immigrazione o all'incremento della popolazione. Avviato il processo, per una lunga fase i salari monetari, pur superiori al livello di sussistenza, restano invariati: cominceranno ad aumentare solo quando il lavoro non sarà più disponibile in quantità illimitata; ma allora si sarà fuori dall'ipotesi adottata da Lewis.

Dunque — e da questo punto in poi l'analisi che propongo si discosta almeno in parte da quella di Lewis — fino a quando in un paese sottosviluppato resta ampio il settore tradizionale, che rappresenta il principale serbatoio di manodopera, i salari si mantengono su livelli bassi: posto che i prezzi dei prodotti tropicali si formano sul mercato internazionale e sono largamente indipendenti dall'azione delle imprese capitalistiche, gli aumenti di produttività tendono in gran parte a tradursi in flessioni di costi e di prezzi. Ma una tale diminuzione non andrà a beneficio dei salariati in-

terni se i beni sono destinati all'esportazione: andrà invece a beneficio degli acquirenti esteri — dopo che i produttori locali, che spesso sono imprese straniere, hanno ottenuto i loro profitti.

Ma allora con quali beni vivono i salariati del luogo? Vivono o con i beni prodotti localmente da lavoratori indipendenti o con beni importati, a prezzi invariati. Ciò implica un peggioramento delle ragioni di scambio fra beni prodotti all'interno e beni importati. In effetti, pur in presenza di un sistematico aumento di produttività, i prezzi dei beni prodotti dai paesi sviluppati non diminuiscono, poiché in questi paesi le imprese industriali hanno, normalmente, un non trascurabile potere di mercato e sono quindi in grado, entro certi limiti, di regolare i prezzi; d'altro canto, in tali paesi l'offerta di lavoro non è illimitata ed esistono potenti sindacati: qui i salari aumenteranno in proporzione agli aumenti della produttività o in misura anche maggiore, cosicché i prezzi delle merci prodotte in questi paesi — in genere manufatti — tenderanno a crescere rispetto a quelli delle merci tropicali. In altri termini, i rapporti di scambio fra manufatti e prodotti tropicali tendono — o meglio, per un lungo periodo hanno avuto tendenza — a modificarsi in modo sfavorevole ai prodotti della seconda specie. In certi periodi il peggioramento è dipeso da una flessione nei prezzi dei prodotti tropicali — e la stessa osservazione vale per diversi prodotti minerari —, mentre i prezzi dei prodotti industriali restavano costanti; in altri periodi, invece, questi prezzi tendevano a salire, mentre i prezzi dei prodotti primari non variavano (l'aumento di produttività serviva a controbilanciare il rincaro dei prodotti industriali usati come mezzi di produzione). In entrambi i casi, si è avuto un peggioramento nelle ragioni di scambio dei prodotti primari. Questo è stato un ostacolo addizionale allo sviluppo di numerosi paesi sottosviluppati. All'origine troviamo una bassa produttività e, correlativamente, un reddito basso e stazionario nel settore tradizionale: è per questo motivo che salari stabilmente bassi, se pur di poco meno bassi di quel livello, costituiscono un incentivo sufficiente al trasferimento dei lavoratori.

Dall'analisi di Lewis si deduce che, in economie tropi-

cali, fondate sulle piantagioni, le imprese capitalistiche hanno tutto l'interesse a far sì che la produttività nel settore dell'agricoltura di sussistenza non progredisca: progredendo, i salari necessari a incentivare il passaggio dei lavoratori dovrebbero aumentare. Non di rado le imprese capitalistiche sono straniere (possono essere grandi società multinazionali), ma possono anche essere imprese indigene: il contrasto d'interessi permane.

Quella di Lewis è una delle analisi più acute del cosiddetto « dualismo economico ». In verità, i casi di dualismo sono numerosi; e ancora più numerosi sono gli schemi teorici interpretativi. Come risulta dallo schema di Lewis (mentre non risulta in altri modelli), non c'è separazione fra i due settori, quello tradizionale e quello moderno; c'è piuttosto una simbiosi, ove però le imprese del settore moderno tendono a sfruttare il settore tradizionale in vari modi e non solo usandolo come serbatoio di lavoro. Tuttavia le imprese capitalistiche, espandendosi muovono concorrenza a certi beni prodotti nel settore tradizionale, trasformano in salariati un numero crescente di lavoratori che operano in quel settore e fanno sorgere nuovi bisogni; in questo modo tendono, nei fatti, a rompere quella sorta di equilibrio che pure, per il loro vantaggio, esse avrebbero interesse a mantenere: a lungo andare il dualismo, con i caratteri sopra ricordati, non può sussistere.

XI LE IMPRESE MULTINAZIONALI

Abbiamo ricordato più volte le imprese multinazionali; a questo punto dobbiamo formulare qualche osservazione più specifica sull'azione di queste imprese nei paesi sottosviluppati.

I ruoli svolti sono diversi, a seconda che si tratti di imprese che hanno organizzato piantagioni o miniere, ovvero di imprese che hanno avviato produzioni industriali. Il ruolo delle imprese multinazionali che operano nell'agricoltura e nelle miniere è scarsamente dinamico sotto l'aspetto economico e tendenzialmente reazionario sotto l'aspetto politico. (In particolare, le imprese che basano la loro attività sulla proprietà della terra sono costituzionalmente contrarie a qualsiasi riforma agraria; inoltre, in certi casi queste imprese hanno sollecitato lo sviluppo di prodotti agricoli da vendere sui mercati internazionali provocando una riduzione delle produzioni agricole per la sussistenza.) In parte diverso è il ruolo delle imprese multinazionali agricolo-alimentari, il cui ciclo, verticalmente integrato, va dalle materie prime agricole alla produzione e perfino al commercio al minuto dei beni di consumo, sia sui mercati interni che su quelli internazionali.

Decisamente diverso — più dinamico e non necessariamente reazionario — è il ruolo delle imprese multinazionali propriamente industriali. Qui conviene distinguere le imprese che hanno organizzato produzioni a ciclo integrale o a ciclo parziale o, infine, che hanno affidato a piccole unità produttive, in subappalto, particolari lavorazioni. Le imprese che operano nel settore industriale

e, in particolare, nell'industria manifatturiera hanno, nel loro paese di origine, ampie dimensioni, che sono il risultato di lunghi processi di trasformazione tecnico-economica; le ampie dimensioni operano da barriere di protezione, addirittura a livello internazionale. Non tutte le grandi imprese oligopolistiche dei paesi più sviluppati sono imprese multinazionali, ma tutte le imprese multinazionali sono, all'interno del paese d'origine, oligopolistiche poiché, per potersi espandere in altri paesi, hanno bisogno di una robusta base di partenza. Le imprese che hanno una tale base non possono non essere imprese dominanti in un dato ramo produttivo o perfino in diversi rami.

Le imprese oligopolistiche che spostano in paesi sottosviluppati certe operazioni o promuovono produzioni in subappalto vendono i prodotti finiti principalmente sui mercati internazionali, aggirando così l'ostacolo rappresentato dalle dimensioni limitate, pur se in espansione, dei mercati nei paesi sottosviluppati. Resta vero che l'inserimento o la comparsa, in paesi sottosviluppati, di nuove grandi imprese, straniere o nazionali, che producono per il mercato interno sono condizionati negativamente dalle dimensioni dei mercati: solo dopo una prolungata fase di sviluppo, prima lento poi via via più celere, questo ostacolo può essere superato.

Le economie di scala, che di regola sono all'origine delle grandi imprese oligopolistiche, incluse le imprese multinazionali (esse non sono compatibili con la concorrenza vera e propria), sono anche al fondamento del cosiddetto « ciclo del prodotto », un'ipotesi interpretativa legata al nome di Raymond Vernon.

Le economie tecnologiche di scala non di rado si combinano con le economie commerciali, finanziarie e organizzative di scala; fra le economie organizzative sono da mettere in rilievo quelle che consentono la costituzione di laboratori per la ricerca applicata, che « producono » nuovi prodotti o nuovi processi. Ora, una tale attività dà luogo a monopoli temporanei di produzione — monopoli tecnologici, se così si vuol dire —. L'ipotesi è la seguente. Una grande impresa di un paese molto sviluppato e quindi con un grande mercato (come gli Stati Uniti) produce un nuovo

bene e lo esporta in altri mercati. Quando il mercato di un paese meno sviluppato in cui il bene viene esportato è cresciuto in misura sufficiente, potrebbe sorgere un concorrente locale, dato che è superata la barriera originata dalle dimensioni del mercato, rilevanti per le economie tecnologiche di scala. Resta, è vero, la barriera determinata dal monopolio della tecnologia; ma si tratta di un monopolio che, *per ciascun singolo prodotto*, diviene sempre più incerto e precario, man mano che la produzione si standardizza, divenendo, così, nota e facile da imitare. A questo punto l'impresa trova conveniente anticipare la comparsa di concorrenti e impiantare un'impresa sussidiaria in quel paese.

Questa ipotesi, come si comprende, vale, se vale, solo per prodotti industriali; essa può essere resa più generale se invece che al « ciclo del prodotto » viene riferita al « ciclo del processo produttivo », che può riguardare anche una sola operazione. In effetti, un decentramento di singole operazioni al livello internazionale è oggi sempre più frequente, grazie allo sviluppo dei mezzi di trasporto e comunicazione.

L'intera questione mette in risalto l'importanza crescente di quel monopolio *sui generis* che è il monopolio delle conoscenze tecniche. È un monopolio, per sua natura, temporaneo, che tuttavia può essere incessantemente ricreato nei modi e nelle forme più diverse se si dispone delle necessarie organizzazioni: di quella specifica (laboratori per la ricerca applicata) e di quella generale (sistema efficiente di istruzione superiore). Molte imprese multinazionali fondano la loro forza su un monopolio di questo tipo.

Le valutazioni del ruolo che le grandi imprese multinazionali hanno avuto e tuttora hanno nei paesi sottosviluppati sono spesso divergenti. Per gli economisti marxisti tale ruolo è radicalmente negativo; esse contribuirebbero, secondo alcuni, addirittura allo « sviluppo del sottosviluppo ». Per gli economisti a tendenza conservatrice, viceversa, il ruolo sarebbe senz'altro positivo. Un giudizio più obiettivo dev'essere più differenziato e critico. Gli abusi economici e politici delle imprese multinazionali sono stati e sono

rilevanti, ma entro certi limiti possono essere ridotti da una decisa azione politica e da leggi ben congegnate. Degli abusi cui possono dar luogo le imprese che decentrano certe operazioni nei paesi sottosviluppati si è già fatto cenno nel precedente capitolo. Ma, quali che siano le intenzioni, lo sviluppo delle piccole unità locali o di imprese che producono beni intermedi, favorito dalle imprese multinazionali, a lungo andare non può non promuovere lo sviluppo generale dei paesi interessati, anche attraverso lo sviluppo di piccole imprese che producono per un mercato locale che è ristretto, ma in espansione. Lo sviluppo della Corea del Sud, di Taiwan, di Hong Kong, di Singapore è certo fondato in primo luogo sui bassi salari e su un duro sfruttamento dei lavoratori a beneficio delle imprese multinazionali giapponesi, americane e britanniche, che in quei paesi hanno investito o promosso produzioni in subappalto; ma questo sviluppo dura ormai da anni e comincia a dar frutti positivi, in ciascuno di quei paesi, per la società intera, compresi gli operai, i cui salari, pur essendo ancora nettamente inferiori a quelli dei paesi industrializzati, sono andati crescendo notevolmente negli ultimi anni.

I paesi asiatici ora ricordati sono fra quelli che mostrano i più alti saggi di sviluppo industriale registrati negli ultimi anni. Ciò è noto. Meno noto è il fatto che i paesi che sono entrati in una fase di rapida industrializzazione sono numerosi: dal 1960 al 1978, in ben 32 paesi, con una popolazione totale di oltre 960 milioni di persone, il saggio di aumento ha superato, in media, il 6%; in altri 9 paesi, con una popolazione di circa 760 milioni, si è registrato un saggio di aumento compreso fra il 5 e il 6% (v. Tab. XI).

Per valutare il significato e le conseguenze di saggi di aumento di questo ordine di grandezza, si tenga presente che un saggio del 5% comporta il raddoppio della produzione in circa 14 anni e che lo stesso risultato lo si ottiene in soli 10 anni con un saggio di circa il 7% (si tratta sempre di saggi composti). Certo, in paesi che partono da una base industriale estremamente limitata, come accade per molti dei paesi ricordati, il raddoppio di tale base non significa

ancora la presenza di dimensioni veramente rilevanti del settore industriale. Tuttavia, in molti di tali paesi, si è trattato di aumenti ben superiori al 5%: il saggio di aumento annuale, infatti, in parecchi casi ha superato il 9% e, inoltre, in alcuni di quei paesi la base di partenza era sì limitata, ma non limitatissima.

In ogni modo, per tener conto anche dell'incidenza relativa raggiunta dal settore industriale, nella Tab. XI sono indicate tra parentesi anche le quote percentuali dei lavoratori occupati nell'industria. Esaminando tali dati, non si può non riconoscere che una parte cospicua dell'umanità che vive nei paesi sottosviluppati è entrata ormai nella spirale dello sviluppo. Pur trattandosi di un obiettivo universalmente perseguito (l'alternativa di restare fuori dal meccanismo dello sviluppo è risultata non praticabile nelle condizioni moderne), è altrettanto universalmente riconosciuto che il processo di sviluppo, comunque portato avanti, risulta doloroso e gravido di contrasti e di tensioni. Il contrasto principale, destinato a durare a lungo anche se non indefinitamente, è quello fra il settore industriale moderno, nel quale le retribuzioni sono relativamente elevate e, da un certo momento in poi, in rapido aumento, e il settore tradizionale — agricoltura, artigianato e piccolo commercio — nel quale i guadagni restano a lungo molto inferiori a quelli del settore moderno. Le tensioni diventano particolarmente acute quando, per ragioni etniche e sociali, si creano situazioni « di ghetto », ossia là dove si formano o si rafforzano barriere che rendono arduo, a certi segmenti della popolazione, partecipare allo sviluppo ottenendone man mano i frutti. Quelle tensioni possono sboccare anche in azioni delittuose. In effetti, là dove esistono situazioni di ghetto — come in certe metropoli nordamericane, inglesi e italiane — lo sviluppo si accompagna spesso con un aumento della criminalità economica (per esempio: rapine), tanto che molti ritengono che un aumento di questa criminalità sia un costo inevitabile dello sviluppo; ma è una tesi infondata, giacché là dove quelle situazioni di ghetto non ci sono, come in Giappone, la criminalità economica non solo non aumenta, ma addirittura diminuisce.

Ben più gravi delle tensioni interne sono quelle esterne,

fra paesi diversi. Si è osservato più volte che due paesi divisi da antichi contrasti di carattere etnico, religioso o economico, sono giunti a scontri militari dopo che, con lo sviluppo, la loro forza militare era cresciuta. Sembra che il primo obiettivo del governo di un paese arretrato che riesce a sollevarsi da una condizione di miseria generalizzata sia quello di sviluppare l'apparato militare, se non addirittura di attaccare paesi vicini, anch'essi sottosviluppati. Alcuni di questi conflitti sono stati voluti o provocati dall'una o dall'altra superpotenza (che certe volte ha sfruttato l'occasione per sperimentare nuove armi *in corpore vili*). Altri conflitti, tuttavia, sono nati da decisioni autonome. È doloroso constatare che uno dei commerci più lucrosi e importanti del mondo è quello delle armi: le superpotenze, insieme con le potenze minori, lo alimentano sia per ragioni economiche che per ragioni politiche.

XII COMMERCIO ESTERO E PROGRESSO TECNICO

L'industrializzazione di un numero crescente di paesi sottosviluppati sta creando forti preoccupazioni nei paesi già industrializzati per la concorrenza dei prodotti provenienti da quei paesi, nei quali il costo del lavoro è pur sempre molto più basso. Su questo punto vanno fatte alcune osservazioni.

In primo luogo, è opportuno sottolineare che, nel caso dei paesi considerati, non si tratta sempre di vera e propria concorrenza internazionale: in certi casi, come si è visto, si tratta della concorrenza che le grandi imprese di un paese sviluppato muovono ad altre imprese dello stesso paese o di altri paesi sviluppati, avvantaggiandosi del basso costo del lavoro che si registra in certi paesi sottosviluppati. In secondo luogo, occorre ricordare che, se lo sviluppo industriale dei paesi sottosviluppati riguarda beni intermedi la cui produzione è stata praticamente abbandonata nei paesi sviluppati, non c'è concorrenza, ma solo complementarità. Infine, non bisogna dimenticare che le esportazioni di un buon numero di paesi in via di sviluppo, si dirigono più verso altri paesi sottosviluppati che verso i paesi industrializzati. Sono invece numerosi i paesi asiatici che incrementano le loro esportazioni in particolare verso i paesi industrializzati; ma in questi casi si tratta solo in parte di vera concorrenza internazionale: per un'altra parte valgono invece le due osservazioni precedenti.

Una parte di queste tendenze sono illustrate dalla Tab. XII, la quale indica alcune variazioni nelle quote delle esportazioni, nel periodo 1960-78, dei primi due gruppi di

paesi considerati nella Tab. XI (Sono considerate le esportazioni totali; ma il quadro nella sostanza non cambia se si considerano le sole esportazioni industriali.)

Se il crescente interscambio fra diversi paesi asiatici e i principali paesi industrializzati indica una crescente interdipendenza fra i due gruppi di paesi, con un'evidente supremazia dei secondi, si deve osservare che sono numerosi e importanti i paesi dell'America latina che hanno accresciuto le esportazioni principalmente verso altri paesi sottosviluppati; pertanto, il grado di interdipendenza economica fra quei paesi e quelli industriali, segnatamente gli Stati Uniti, appare meno elevato di quanto generalmente si ritenga e comunque in diminuzione e non in aumento. È vero che diversi paesi sottosviluppati hanno accresciuto le loro esportazioni verso altri paesi sottosviluppati anche in conseguenza delle barriere che i paesi industrializzati hanno eretto a difesa delle loro produzioni; ed è ben comprensibile che i paesi sottosviluppati chiedano ai paesi industrializzati di ridurre le loro barriere o perlomeno di non elevarle ulteriormente, come è stato fatto per esempio negli ultimi anni per proteggere i prodotti tessili. Nei paesi industrializzati le spinte verso il protezionismo sono cresciute da quando si è profilata la crisi finanziaria internazionale; ma le possibili ritorsioni sarebbero tanto più dannose in quanto i paesi del Terzo mondo che sono entrati in un processo di rapido sviluppo cominciano a rappresentare mercati assai promettenti: chi vende di più, compra anche di più. In ogni modo, l'espansione dei traffici all'interno dei paesi sottosviluppati testimonia l'elevata capacità di sviluppo, nonostante tutto, di numerosi paesi del Terzo mondo. Inoltre, sopra si è parlato di « quote »: il valore assoluto delle esportazioni dei paesi arretrati verso quelli industrializzati è cresciuto praticamente in tutti i casi, ed è cresciuto a un saggio molto elevato, oltre il 10% l'anno; nell'ambito dei paesi arretrati le esportazioni sono cresciute a un saggio anche più elevato. Tali sviluppi riguardano le esportazioni dei prodotti industriali; quelle dei prodotti agricoli e minerari — a parte il caso del petrolio — sono aumentate a saggi molto minori; di conseguenza le esportazioni dei prodotti industriali, che nel 1960 rappresentavano solo l'11%

delle esportazioni totali dei paesi arretrati, oggi rappresentano oltre il 30% e la quota è in aumento. Finora l'espansione delle esportazioni ha riguardato principalmente i beni industriali intermedi prodotti con tecnologie agevolmente accessibili, come i filati, i tessuti, certi componenti elettronici, l'acciaio, il cuoio, diversi prodotti chimici; le esportazioni di beni d'investimento e di beni finali di consumo sono cresciute molto meno: solo i più sviluppati fra i paesi arretrati, come la Spagna, la Jugoslavia, il Brasile e l'Argentina, sono riusciti a espandere queste esportazioni in misura significativa.

L'espansione del mercato costituisce una condizione essenziale dello sviluppo industriale e può dipendere sia dalla domanda interna (che, come si è accennato, è condizionata dallo sviluppo della produzione agricola) sia dalla domanda estera e quindi dallo sviluppo delle relazioni economiche internazionali. Tuttavia, le differenze che si registrano nello sviluppo industriale dei diversi paesi e nelle direzioni delle correnti di esportazione e di importazione mostrano l'inconsistenza delle interpretazioni che assegnano alla dotazione di « risorse » il ruolo principale nello sviluppo produttivo generale, anche se in alcuni paesi la disponibilità di certe risorse ha costituito un'importante condizione permissiva. Il ruolo principale non spetta neppure al livello del costo del lavoro, che certo è un importante elemento per molte produzioni; spetta invece, come si è già osservato (v. Parte prima, cap. I), alle conoscenze tecniche e organizzative e al loro progresso; le prime s'incorporano, di regola, in macchine, le seconde in strutture di vario genere, spesso create da leggi. In ultima analisi, le innovazioni sono il risultato di idee nuove, scientifiche o organizzative, ma in questo campo è possibile anche un processo di imitazione e di diffusione, un processo che comporta adattamenti piuttosto che nuove idee. Ai fini dello sviluppo produttivo, un tale processo può essere — e per i paesi ritardatari è stato — non meno importante delle innovazioni originate da idee propriamente nuove.

Non alle risorse, dunque, ma al progresso delle conoscenze spetta il ruolo principale nel processo di sviluppo.

Sulla disponibilità delle risorse, invece, ha insistito la teoria tradizionale del commercio estero (in particolare, la teoria dei costi comparati), secondo la quale ciascun paese ha convenienza a specializzarsi in quelle produzioni in cui ha una superiorità relativa, lasciando agli altri paesi la produzione di quei prodotti in cui esso è economicamente inferiore o in cui non ha una superiorità relativa, sempre in termini di costi. Questa teoria (originariamente proposta da Ricardo; Smith aveva una diversa concezione) è stata utilizzata a lungo per giustificare una divisione internazionale del lavoro caratterizzata da una rigida opposizione tra paesi industrializzati e paesi produttori di materie prime agricole e minerarie. Se è vero che lo scambio può essere spesso un mezzo più economico rispetto alla produzione diretta per procurarsi certi beni, è anche vero però che una tale proposizione — come quella, più raffinata, dei costi comparati — non può esser presa isolatamente. Bisogna tener conto della ineguale capacità di sviluppo delle diverse attività produttive (maggiore, per esempio, nel caso dell'industria manifatturiera rispetto ad altre attività) e del grado di occupazione della forza lavoro; così, se sono numerosi i disoccupati, socialmente non ha senso risparmiare lavoro. Infine, se si riconosce che la superiorità produttiva non dipende in primo luogo dalla disponibilità di risorse (essenziale solo nel caso delle risorse minerarie), ma dal grado di sviluppo delle conoscenze, ne discende che raccomandare una determinata specializzazione produttiva come un assetto relativamente stabile può avere significato per i paesi industrializzati, mentre ne ha assai meno per i paesi che intendono svilupparsi. Conseguenza di queste osservazioni è che per promuovere lo sviluppo industriale non si possono prescrivere, come regola generale, né il liberismo né il protezionismo, anche se si deve riconoscere che il protezionismo praticato dai paesi industrializzati tende a frenare lo sviluppo dei paesi arretrati.

Il progresso tecnico è all'origine del sistematico aumento della produttività per lavoratore; gli aumenti della produzione industriale cui poco fa si è fatto cenno e che in diversi casi superano il 9-10% l'anno dipendono solo assai limitatamente da un aumento dell'occupazione (1-2%): in parte

dipendono dall'aumento, nell'aggregato, del peso delle industrie a più alta produttività rispetto a quelle a produttività più bassa, ma in gran parte dipendono piuttosto dal progresso tecnico.

In diversi importanti rami industriali è stato proprio il progresso tecnico e organizzativo a rendere necessario l'ampliamento delle dimensioni delle imprese: tutto sommato, le economie di scala (o di dimensione) sono essenzialmente il risultato di un processo dinamico. Sono proprio le economie di scala che hanno reso arduo, in quei rami industriali, uno sviluppo graduale e hanno richiesto l'intervento dello Stato anche nel settore industriale. Sebbene le economie di scala condizionino in modo determinante diversi importanti rami produttivi, lasciano pur sempre notevoli spazi alle piccole imprese: alcune di queste sono satelliti delle grandi, ma altre possono essere considerate autonome. Inoltre, certe recenti innovazioni tecnologiche, come le macchine a controllo numerico e certe innovazioni introdotte dall'industria elettronica, hanno addirittura accresciuto lo spazio per lo sviluppo di unità piccole ed efficienti. Una volta raggiunta una certa diffusione dell'istruzione, questo fatto potrebbe avere grande importanza per i paesi sottosviluppati, poiché l'ampiezza dei tre « salti », di cui si è più volte parlato, risulterebbe ridotta.

Numerosi economisti hanno messo in evidenza le conseguenze negative che comporta la dipendenza tecnologica dei paesi sottosviluppati rispetto agli altri: consolidamento della supremazia economica delle imprese straniere, freno allo sviluppo di un'industria meccanica locale, ostacolo allo sviluppo dell'occupazione (in quanto le macchine prodotte nei paesi sviluppati, che sono paesi ad alti salari, tendono a risparmiare lavoro). Lo sviluppo delle nuove tecnologie e delle piccole unità che le applicano può essere via via attuato anche localmente. Non ci si deve nascondere, però, che la questione della ristrettezza del mercato è solo uno degli ostacoli che si oppongono allo sviluppo industriale. Un altro ostacolo è il basso grado d'istruzione delle masse dei lavoratori: per far funzionare le macchine, infatti, e ancor più per fabbricarle o addirittura per crearle tenendo

conto dei bisogni specifici dell'industria locale, è necessario un numero relativamente ampio e potenzialmente crescente di operai con una adeguata istruzione di base, di ingegneri e di amministratori con una buona istruzione superiore, oltre che di ricercatori e di specialisti con un addestramento universitario di livello elevato (ma questa terza condizione — non è un paradosso — è la via più facile da realizzare). È dunque un fatto decisamente positivo, anche dal punto di vista economico, che negli ultimi anni i progressi compiuti da numerosi paesi sottosviluppati nel campo dell'istruzione siano stati ragguardevoli: la riduzione dell'analfabetismo rappresenta un progresso particolarmente importante nelle campagne, dove solo contadini non analfabeti possono apprendere nuove tecniche produttive (e metodi per programmare il numero dei figli).

Il problema delle tecnologie più adatte ai singoli paesi non riguarda soltanto le tecnologie moderne, che s'incorporano in macchine ma, più ampiamente, le tecniche produttive, anche quelle più semplici, che non richiedono macchine vere e proprie, ma solo semplici strumenti. In tempi recenti alcune organizzazioni internazionali che si occupano dei paesi del Terzo mondo, come la FAO e il BIT, hanno compiuto ricerche sistematiche in diversi di quei paesi per verificare la possibilità di sviluppo di queste tecniche, che sono, certamente, poco efficienti, ma sono agevolmente accessibili e comportano un impiego relativamente alto di lavoratori. I risultati sono interessanti e, a quanto pare, c'è molto da fare in questa direzione. L'estensione e il miglioramento di tali tecniche, tuttavia, possono essere vantaggiosi solo in una prima fase nel processo di sviluppo e in determinate attività produttive — agricoltura e artigianato.

Quanto alle tecnologie moderne, che impiegano macchine vere e proprie, la loro introduzione dipende dalle dimensioni del mercato, che nei paesi del Terzo mondo sono limitate. D'altra parte, le macchine moderne corrispondono alle esigenze dei paesi che le producono; e poiché gran parte delle macchine viene prodotta nel gruppo dei paesi sviluppati, le macchine di regola corrispondono alle esigenze di questi paesi e non di quelli arretrati. Man mano che procede lo sviluppo industriale dei paesi del Terzo

mondo, tenderà a espandersi progressivamente in quei paesi il mercato dei beni d'investimento e, in particolare, delle macchine; i paesi che le producono saranno pertanto indotti a tener conto in misura crescente delle specifiche esigenze del Terzo mondo. Nel corso del tempo, potranno profilarsi le condizioni favorevoli alla sostituzione delle importazioni con la produzione interna su larga scala delle macchine. La sostituzione delle importazioni può essere promossa o accelerata da una politica protezionistica, ma può aver luogo anche indipendentemente da una tale politica.

La questione del protezionismo rientra nella più ampia questione degli interventi pubblici nella vita economica. Il dibattito è antico quanto la teoria economica; è tornato a essere molto vivace in tempi recenti sia perché l'indebolimento nel processo di sviluppo nei paesi industrializzati ha alimentato tendenze neoprotezionistiche, sia perché, nel tempo delle vacche grasse, vi erano stati vari eccessi nel variegato campo degli interventi pubblici in diversi paesi, sviluppati e non sviluppati. Desidero solo osservare che la questione non va posta in termini antitetici. Sbagliano coloro che per ogni sorta di male o malessere, vero o immaginario, si rivolgono ai medici e prendono medicine; ma sbagliano egualmente coloro che, addirittura per principio, non vogliono aver da fare né con medici né con chirurghi, quale che sia il male. In economia, non meno che per la salute, c'è un problema di *optimum*: gli oltranzisti sono pericolosissimi, siano essi ultraliberisti (come quelli che tuttora imperversano in almeno tre paesi dell'America latina), siano essi ultrainterventisti. Specialmente nei paesi del Terzo mondo è fondamentale abbandonare le tesi preconcepite e approfondire il problema dei costi e dei benefici di determinati interventi (inclusi i dazi e inclusi i diversi tipi d'incentivi). È un problema che non può essere risolto una volta per sempre; occorre piuttosto elaborare una metodologia sistematica.

In certi casi il calcolo dei costi e dei benefici è assai semplice. È evidente, per esempio, che la protezione della siderurgia frena o addirittura impedisce lo sviluppo del-

l'industria meccanica; eppure una tale politica è stata adottata (per esempio in Italia verso la fine del secolo scorso), e poi è stata espressa meraviglia per il lento sviluppo dell'industria meccanica. (La protezione dell'industria siderurgica, oltre che alla pressione d'interessi sezionali, era da ricollegare a considerazioni militari e strategiche; se è così, appare perlomeno superficiale una valutazione espressa sul semplice piano economico.)

Dal punto di vista dei paesi arretrati bisogna tener presente che; se è vero che lo sviluppo delle esportazioni spesso è condizione dello sviluppo interno e di regola presuppone una politica commerciale sufficientemente liberistica, è anche vero che in certe circostanze lo sviluppo delle esportazioni non porta alcun giovamento alla società nel suo complesso. Così, se si verifica il secondo caso esaminato nella Parte seconda, cap. X, il commercio estero procura guadagni alla ristretta minoranza degli esportatori, ma non reca alcun vantaggio alla gran massa dei lavoratori. Si ha addirittura un grave danno per una parte dei lavoratori se vengono introdotte piantagioni per produrre merci da esportare, spossando in vari modi i contadini indipendenti.

Dal punto di vista dei paesi industrializzati il problema della concorrenza dei paesi in via di sviluppo è stato posto con riferimento al livello di occupazione. In Francia, per esempio, è stato stimato che nei prossimi anni, a parità delle altre condizioni, il numero dei posti eliminati dalla concorrenza mossa dai prodotti industriali del Terzo mondo è simile o perfino inferiore al numero dei posti che potranno essere creati dalle maggiori esportazioni industriali della Francia verso i paesi del Terzo mondo (Stoffaës). Queste stime, come ben si comprende, sono ipotetiche e approssimative; ma anche se fossero valide, i problemi sarebbero pur sempre rilevanti, se si considerano le perdite delle industrie colpite, le difficoltà per la riorganizzazione industriale e la riqualificazione e il trasferimento dei lavoratori e se si passa dalla considerazione dell'industria aggregata a quella delle singole industrie. (Fra le industrie più colpite, specialmente in Europa, c'è l'industria chimica: i paesi esportatori di petrolio stanno costruendo impianti chimici che fanno largo uso di petrolio.)

Le spinte in direzione del protezionismo, nonostante ogni dimostrazione concernente l'industria aggregata, sono pur sempre assai forti. La principale argomentazione contro un aggravamento del protezionismo sta nelle prospettive non immediate. Una difesa protezionistica porta necessariamente con sé un freno all'espansione delle esportazioni; e ciò nel lungo periodo favorisce i paesi concorrenti, cosicché, nel lungo periodo appunto, il risultato algebrico, vicino allo zero nel periodo breve, diviene certamente negativo ed anzi negativo in misura crescente. Dal punto di vista della politica economica (e quel che vale per la Francia vale anche per un paese come l'Italia), il calcolo dei costi e dei benefici deve esser fatto sulla base di considerazioni riferite al periodo lungo. In generale, mentre nella prima fase dello sviluppo industriale il protezionismo potrà avere spesso una giustificazione economica, almeno per un certo tempo, per i paesi sviluppati la situazione è diversa; in particolare, la principale risposta alla concorrenza industriale dei paesi sottosviluppati sta nell'accelerazione del progresso tecnico e nella riorganizzazione del sistema industriale. (La Francia si è messa da diversi anni su questa strada; l'Italia, che è al confine inferiore dei paesi industrializzati, si trova invece in un preoccupante ritardo.)

Dunque, le possibili sorgenti di vantaggi comparati nel commercio internazionale sono tre: risorse, livello dei salari e tecnologia; a lungo andare, il primato spetta alla tecnologia. I mutamenti tecnologici comportano non solo il miglioramento nei metodi per produrre beni già noti, ma anche la creazione di beni nuovi o comunque diversi da quelli già noti; anzi, la diversificazione è divenuta la caratteristica più importante della concorrenza internazionale. Per effetto dei mutamenti tecnologici, promossi e portati avanti quasi esclusivamente dai paesi sviluppati, la cosiddetta divisione internazionale del lavoro è sempre stata in movimento; ma mentre nel secolo scorso il movimento era relativamente lento, oggi ha assunto una velocità molto elevata, per certi aspetti frenetica. Chi non riesce ad adattarsi rischia di entrare rapidamente in declino; e per l'adattabilità non si deve pensare necessariamente a prodotti di prima lavorazione

(« materie prime ») ovvero, al polo opposto, a prodotti finiti: considerato lo sviluppo senza precedenti nei mezzi di trasporto e di comunicazione, si deve fare riferimento sempre più spesso a una divisione mobile del lavoro in termini di prodotti intermedi e di operazioni produttive.

La divisione del lavoro è oggi in un processo di straordinario movimento con riferimento non solo alla localizzazione delle produzioni, ma anche a quella dei lavoratori che partecipano ai processi produttivi. Movimenti migratori di rilievo sono avvenuti anche nel secolo scorso, specialmente dall'Europa al nuovo mondo; ma nel nostro tempo questi movimenti sono divenuti, insieme, eccezionalmente rilevanti nelle dimensioni, fortemente concentrati nel tempo e straordinariamente differenziati: dal Nord Africa e dai paesi europei meno sviluppati ai paesi europei più sviluppati, dall'Asia all'Africa ed ai paesi arabi produttori di petrolio, dall'America latina agli Stati Uniti. Verso la metà degli anni Sessanta erano non meno di 6 milioni gli immigrati temporanei nei paesi europei più sviluppati (con un numero pressappoco eguale di persone a carico); negli anni più recenti si stima che sono circa 2 milioni gli immigrati in Africa, circa 3 milioni gli immigrati nell'America latina, da 3 a 6 milioni gli immigrati illegali negli Stati Uniti, da 2 a 4 milioni nei paesi arabi esportatori di petrolio, che hanno avviato ambiziosi progetti d'investimento (gli immigrati sono soprattutto Indiani, Pakistani ed Egiziani) *.

Gli effetti dei movimenti migratori sono contrastanti. Dai paesi di emigrazione se ne vanno parecchie delle persone più dinamiche. Nei paesi più sviluppati l'immigrazione frena il processo di automazione e rallenta la tendenza all'avvicinamento (o, in prospettiva, al sorpasso) delle retribuzioni dei lavoratori detti manuali e dei lavoratori intellettuali; inoltre gli immigrati creano tensioni, perché parlano una lingua diversa e appartengono a una cultura diversa (spesso queste diversità sono superficialmente inter-

* A parte l'Europa, i flussi migratori cui alludo nel testo sono quelli fra continenti o subcontinenti; sono tuttavia, o sono stati, cospicui anche i flussi migratori nell'interno stesso dei continenti o dei subcontinenti, come la recente tragedia nigeriana ha contribuito a mettere in luce (nota aggiunta nel febbraio 1983).

pretate in termini di razza) e certe volte debbono andare a vivere in ghetti. D'altra parte, nei paesi di emigrazione si hanno non pochi effetti positivi: si alleggerisce la pressione demografica e si crea — o si può creare — un maggiore spazio economico per chi resta; parecchi emigranti ritornano con più ampie conoscenze e capacità e organizzano aziende, grazie anche ai risparmi accumulati; infine, la massima parte degli emigranti invia rimesse, con un cospicuo beneficio per i conti con l'estero dei paesi d'origine (v. Tab. XIII). Galbraith insiste sull'effetto d'urto complessivo, che giudica decisamente positivo. Io penso che occorra differenziare secondo i tempi e i paesi, ma, tutto sommato, sono disposto a dar ragione a Galbraith in molti casi.

Nel capitolo precedente ed in questo ho ricordato che oggi vengono spostate, da un paese all'altro, numerose produzioni e che, grazie allo sviluppo dei mezzi di trasporto e di comunicazione, è sempre più frequente il decentramento al livello mondiale di singole operazioni produttive, specialmente per opera delle società multinazionali. In questo capitolo ho ricordato che stanno avendo luogo spostamenti d'imponenti masse di lavoratori dai paesi del Terzo mondo verso paesi esportatori di petrolio e verso quelli industrializzati: i primi importano operai per sopperire in breve tempo alla carenza di un vero e proprio proletariato industriale, i paesi industrializzati, a causa del sempre più frequente rifiuto, da parte degli operai locali, di svolgere lavori sgradevoli.

Dobbiamo dunque concludere che è in atto un grandioso processo di redistribuzione internazionale di persone e di attività produttive quale l'umanità non aveva mai visto.

XIII

LE POLITICHE DI SVILUPPO

Negli ultimi tempi ha perso sempre più terreno l'opinione secondo cui i paesi sottosviluppati sarebbero costretti a ripetere la via percorsa dai paesi oggi sviluppati. In realtà, finora le vie sono state diverse e diversi sono stati gli obiettivi perseguiti: molte indicazioni inducono a ritenere che le differenze andranno crescendo in futuro.

Si è già fatto osservare che il divario fra paesi sviluppati e paesi arretrati, che varia da 30 a 12, è per la massima parte imputabile all'industria, dato che nell'agricoltura è di 1,3-1,4, che può apparire modesto, ma che, come si è visto, è compatibile con non piccole fasce di persone gravemente malnutrite. Ma se il divario è quasi per intero imputabile all'industria e se è l'industria che produce non pochi di quei beni superflui che rispondono a bisogni largamente condizionati dalla pubblicità, allora non deve essere considerato razionale l'obiettivo di lungo periodo, proclamato da molti paesi del Terzo mondo, di voler eguagliare il reddito individuale, attuale o futuro, dei paesi sviluppati. È vero che la pressione esercitata dai moderni mezzi di comunicazione di massa spinge ampi strati della popolazione — e non solo gruppi ristretti di privilegiati — a imitare i modelli di consumo dei paesi industrializzati; ma è anche vero che un'azione politica volta a contrastare questa influenza può avere successo, specialmente in certi paesi, come quelli asiatici, che hanno diverse tradizioni culturali. L'obiettivo di ridurre il divario è certamente valido; ma ci si deve preoccupare principalmente della composizione del reddito.

In ultima analisi, l'aspirazione al livellamento quantita-

tivo dei redditi individuali non ha fondamento razionale, poiché le esigenze sociali e gli stessi bisogni biologici sono diversi, essendo diverse non solo le tradizioni culturali, ma anche le condizioni climatiche: il clima, tropicale o equatoriale, della maggior parte dei paesi arretrati comporta diversi (e più limitati) obiettivi di consumo. Quel che veramente conta è che siano generalmente soddisfatti i bisogni essenziali in modi veramente adeguati: il di più è importante, ma non essenziale. Del resto, negli stessi paesi sottosviluppati vi sono chiari segni che — a parte le dichiarazioni di massima espresse in sede di politica generale — essi non intendono mettersi sulla via percorsa dai paesi oggi sviluppati. Uno di questi segni è la politica seguita dai sindacati che rappresentano le persone che lavorano nelle fabbriche e negli uffici moderni; i sindacati si battono per ottenere — e hanno in gran parte già ottenuto — una settimana lavorativa eguale a quella attuale dei paesi industrializzati e non a quella prevalente nel passato, quando questi paesi si trovavano in condizioni di sviluppo analoghe a quelle degli attuali paesi arretrati. Ciò può indicare che i lavoratori tendono a preferire un minor lavoro subito a un consumo più rapidamente crescente. (Ricordiamo che al principio dell'Ottocento nei paesi allora in via di sviluppo la settimana lavorativa superava le 90 ore, mentre oggi nei paesi industrializzati è scesa a 40 ore.)

Le vie dello sviluppo possono dunque essere molteplici, come molteplici possono essere le politiche di sviluppo, secondo i tempi e secondo i paesi. Come si è osservato nei capitoli precedenti, alcune questioni riguardanti siffatte politiche, a causa dell'influenza culturale, oltre che tecnologica ed economica, dei paesi sviluppati, sono state trascurate o mal poste nei paesi sottosviluppati. Così, è stata trascurata la necessità di concentrare gli sforzi produttivi nei settori relativi ai beni essenziali — che poi, almeno in parte, è un altro modo per raccomandare un'azione, anche fiscale, volta a ridurre la disuguaglianza nella distribuzione del reddito — e non è stata messa in sufficiente rilievo l'opportunità di sviluppare tecnologie adatte alle esigenze locali, come l'esigenza di allargare l'occupazione nell'industria moderna

e quella di favorire le piccole unità (senza sacrificio naturalmente per l'efficienza e fatto salvo lo sviluppo delle industrie di base, dove non possono operare che imprese di grandi dimensioni).

Nella formulazione più semplice, la relazione fra sovrappiù e sviluppo può essere chiarita con un caso limite: una società primitiva, che produce quanto è appena sufficiente per la sua sopravvivenza, non può « accumulare », ossia non può distrarre dagli impieghi necessari nessuna quota della produzione corrente. Ciò è possibile solo se esiste, o se si forma a un certo momento, un sovrappiù, ossia un'eccedenza di prodotti rispetto agli impieghi necessari per la riproduzione. Se, dunque, concettualmente la definizione di sovrappiù non presenta difficoltà, i problemi sorgono quando si fa riferimento alle situazioni concrete, poiché i consumi necessari riferiti ai singoli soggetti non sono costanti, ma variano secondo le condizioni storico-sociali. Conviene allora distinguere il concetto di sovrappiù riferito a condizioni stazionarie e alla prima fase dello sviluppo dallo stesso concetto riferito a una situazione in cui il processo di sviluppo è già avviato. In questo secondo caso, si deve osservare che, ai fini dello sviluppo, non contano tanto i livelli, quanto gli « aumenti » dell'eccedenza agraria rispetto ai bisogni dei produttori e gli aumenti del prodotto industriale: man mano che si ottengono, infatti, quegli aumenti non sono ancora entrati nei consumi socialmente necessari e sono quindi « liberi ». Invece, in una fase in cui si tenta di avviare un processo di sviluppo, il concetto è diverso (è il concetto cui in sostanza facevano riferimento gli economisti classici): la grande massa della popolazione è in condizioni di grande povertà e non ha alcun sovrappiù utilizzabile per l'accumulazione; anzi, almeno per gli strati più poveri, il problema è di elevare subito i consumi proprio per accrescere la loro durata di vita e la loro capacità lavorativa.

Gli strati più ricchi, invece, dispongono di un sovrappiù, di norma ottenuto sotto qualche forma di rendita agraria o di profitti commerciali, e possono anche disporre, come risultato di precedenti redditi netti, di ricchezze accumulate privatamente (per esempio oggetti preziosi, monete

auree ecc.). Prima che venga avviato un processo di sviluppo, i soggetti appartenenti agli strati più ricchi consumano il sovrappiù in modi non produttivi (consumi di lusso, spese o investimenti all'estero); con l'avvio di un processo di sviluppo, una quota almeno dei redditi dei soggetti più ricchi deve essere destinata a impieghi produttivi, o per libera decisione di quei soggetti (risparmio) o per coazione, attraverso la politica fiscale. Sul piano della coazione si colloca anche la soluzione di una riforma agraria radicale, con l'intento di spostare una parte del reddito netto da coloro che l'impiegano in modo improduttivo verso coloro che presumibilmente lo impiegheranno (almeno in parte) in modo produttivo. Oltre che dai redditi interni, i mezzi per sostenere l'avvio di un processo di sviluppo possono venire anche dall'estero, sotto forma di aiuti e di prestiti. Sotto questo aspetto il sovrappiù di certi paesi relativamente ricchi diviene rilevante per l'accumulazione a livello mondiale.

Un altro mezzo per spostare una quota del reddito nazionale verso fini di accumulazione può essere, ed è stato, l'inflazione. In certi paesi l'inflazione è stata l'alternativa a una decisa azione redistributiva condotta attraverso il fisco. All'inflazione dedicherò alcune riflessioni nel capitolo seguente.

L'armamentario delle misure di politica economica rivolte ad avviare e a sostenere un processo di sviluppo è diventato comunque sempre più ricco e articolato. A parte le già ricordate azioni di riforma, sulle quali ritorneremo, vi sono gli investimenti nelle cosiddette infrastrutture, gli investimenti diretti nell'industria e tutta una serie di incentivi: di tipo doganale, creditizio, fiscale, che in certi casi possono essere concentrati in determinate zone per renderli più efficaci.

Paul Rosenstein Rodan ha insistito sul concetto che gli investimenti per la costruzione di infrastrutture e gli altri interventi pubblici, per essere veramente efficaci, inizialmente debbono essere compiuti in blocco e non uno dopo l'altro. Questa tesi — definita del « *big push* », la grande spinta — trova un sostegno nella considerazione di quei salti — tecnologico, di mercato, imprenditoriale — di fronte ai quali si trovano i paesi ritardatari e di cui si è parlato

nella Parte seconda, cap. IV. L'azione pubblica deve dunque essere vigorosa, specialmente quando la società sta per entrare nella « fase critica », che può essere preparata dagli stessi interventi pubblici.

Gli investimenti pubblici e privati hanno indubbiamente un ruolo di grande importanza. Ma bisogna tener sempre presente che essi non rappresentano l'unico modo per accrescere la capacità produttiva della società. Questo va tenuto presente soprattutto con riferimento alla fase iniziale dello sviluppo. Così — è la tesi di Ragnar Nurkse — se si riesce a mobilitare la disoccupazione nascosta nelle campagne, si ha un assai modesto aumento nei consumi, ma si può avere un cospicuo aumento nella capacità produttiva. Inoltre, se gli strati più poveri della popolazione riescono gradualmente a soddisfare i loro bisogni essenziali, cresce — e può crescere notevolmente — la loro capacità produttiva.

Consideriamo le due questioni, che sono per molti rispetti collegate.

La disoccupazione nascosta nelle campagne dei paesi arretrati va vista come una disoccupazione « a intarsio temporale », giacché la gamma assai limitata di merci che vengono prodotte dalle piccole aziende contadine generalmente comporta periodi di ozio forzato. Se i contadini potessero essere mobilitati in questi periodi per opere di sistemazione dei terreni e delle acque, opere che possono essere compiute con l'ausilio di strumenti semplicissimi, si potrebbe ottenere un cospicuo aumento nella produttività della terra con un minimo impiego di capitale, non solo per il basso costo degli strumenti necessari, ma perché i contadini debbono nutrirsi anche nei periodi di ozio forzato e questo costo grava comunque sull'economia dei diversi paesi. Certo, dovrebbero nutrirsi di più e meglio; ma questo rappresenta un « investimento » e non un « consumo ». (Programmi di questo genere sono stati attuati, su vasta scala e con notevole successo, in Cina. Il problema principale in queste attività è quello organizzativo: si tratta di vedere chi mobilita e coordina i gruppi di contadini. In Cina questo ruolo è stato svolto dal Partito comunista.)

La mobilitazione dei disoccupati nascosti può accrescere la produzione agraria ed è quindi rilevante per l'alimentazione, che è uno dei bisogni essenziali. Il progetto di una tale mobilitazione può essere ampliato e incluso in un più grande progetto, che è quello proposto da Ernesto Rossi e ripreso poi, recentemente, da me: l'esercito del lavoro. Si può pensare di mobilitare, in senso tecnico, disoccupati e giovani, per un servizio civile, in sostituzione totale o parziale del servizio militare, per combattere la miseria, e cioè per soddisfare i bisogni essenziali dell'intera popolazione: una guerra contro la miseria invece che contro altri uomini.

L'esercito del lavoro sarebbe composto da giovani, che, com'è naturale, non possono avere competenze di complesse tecniche produttive o organizzative. Ma non c'è bisogno di pensare a simili tecniche in una fase preliminare dello sviluppo di paesi o delle regioni più arretrate. Per l'agricoltura, occorrono opere di sistemazione agraria di sviluppo forestale o di opere volte a regolare le acque ed accrescere la produttività del suolo — possono essere svolte con tecniche molto semplici. Osservazioni analoghe valgono per gli elementari problemi igienici e di assistenza medica e per la lotta all'analfabetismo (nei paesi africani più poveri spesso è l'inglese o il francese la lingua unificante; per l'America latina la lingua è lo spagnolo o il portoghese; in ogni modo ci deve essere l'apporto decisivo dei giovani del luogo che hanno compiuto studi).

L'esercito del lavoro dovrebbe essere organizzato al livello internazionale e fondato su una sistematica cooperazione — personale e finanziaria — fra paesi sviluppati e paesi arretrati. È giusto chiedere ai paesi sviluppati almeno l'1% del prodotto nazionale per l'assistenza agli altri paesi, un'assistenza che dovrebbe avere come sbocco principale l'esercito internazionale del lavoro per la soddisfazione generalizzata dei bisogni essenziali. Ma è altrettanto giusto chiedere a questi paesi di dedicare allo stesso scopo un punto, non del loro reddito ma del loro bilancio, in sostituzione delle spese militari, che in questi paesi sono, in termini percentuali, perfino più elevate che nei paesi sviluppati.

Può sembrare, quella dell'esercito internazionale del lavoro per la guerra alla miseria, un progetto utopistico e ingenuo, nel mondo di lupi nel quale viviamo. Ma proprio in un mondo come questo bisogna avere il coraggio di passare per utopisti e per ingenui.

Integrando le osservazioni ora indicate e quelle svolte nei capitoli IV, X e XI, è possibile prospettare un quadro sistematico delle molteplici forme organizzative dell'attività economica, di cui è parte essenziale l'attività produttiva. Le forme sono le seguenti:

1. le comunità primitive,
2. le piccole aziende familiari,
3. le piccole imprese moderne,
4. le medie e grandi imprese moderne a carattere nazionale,
5. le grandi imprese multinazionali,
6. le cooperative,
7. nuove forme comunitarie.

Un tale quadro indica quanto sia riduttiva e insufficiente l'ipotesi, implicitamente fatta dalla maggior parte degli economisti, secondo cui l'unica forma organizzativa dell'attività economica — perlomeno l'unica forma di cui metta conto parlare — sia l'impresa moderna. Una tale ipotesi è fuorviante non solo sul piano analitico ma anche sul piano della politica economica, come già appare da quel che si è detto dianzi e come risulterà anche più chiaramente da quanto si dirà fra breve.

Le comunità primitive e le piccole aziende familiari costituiscono il settore tradizionale (v. il cap. X); le imprese di tutte le dimensioni costituiscono il settore moderno — precisiamo: il settore imprenditoriale moderno —; le cooperative e le nuove forme comunitarie (strutture che cominciano a essere organizzate in certi paesi per promuovere o gestire certi servizi a carattere pubblico) costituiscono un settore che potremmo chiamare « settore moderno non propriamente imprenditoriale ».

Le comunità primitive producono per l'autoconsumo e sono fuori dal mercato; possono rientrarvi solo marginalmente attraverso quei membri che lavorano come salariati

nel settore moderno o per periodi brevi o in modo stabile, mantenendo, tuttavia, legami con le comunità d'origine, cui inviano somme di danaro o merci acquistate con i loro salari. Le piccole aziende familiari costituiscono un settore intermedio fra quello di sussistenza e quello moderno: sono, di regola, fuori dal mercato del lavoro giacché non impiegano salariati, o ne impiegano in via marginale; tuttavia entrano in gran parte nel mercato dei prodotti giacché vendono i beni che producono (un'altra parte ne consumano al loro interno o li scambiano contro altri beni).

Le politiche di sviluppo debbono tener conto di questo quadro composito in modi appropriati. L'autorità può aiutare le comunità primitive ad accrescere la loro produttività attraverso un'elementare assistenza tecnica; gradualmente, e senza forzature, può aiutarle anche a entrare nel mercato, perlomeno nel mercato dei prodotti. Un analogo aiuto può essere prestato alle aziende familiari; qui l'obiettivo principale può esser quello di favorire l'ampliamento degli sbocchi, sia al livello nazionale che a quello internazionale. A tale scopo giova promuovere la costituzione di consorzi di acquisto (per le materie prime) e di consorzi di vendita (per i prodotti) anche per l'esportazione. Interventi pubblici di questo genere — da attuare sul piano legislativo, organizzativo e dell'assistenza tecnica piuttosto che sul semplice piano degli incentivi fiscali e finanziari — sono altamente consigliabili e non solo nel caso delle piccole imprese moderne.

Delle grandi imprese e, in particolare, delle imprese che nelle condizioni odierne *debbono* nascere grandi per essere competitive, si è già detto: dato che nei paesi arretrati è difficile uno sviluppo graduale, imprese di queste dimensioni (non solo nel campo della produzione, ma anche nei campi creditizio e commerciale) possono essere promosse o dallo Stato o da società straniere: almeno da principio, uno sviluppo privato locale in questo settore è estremamente difficile. Le società straniere possono intervenire anche in altri modi, come si è osservato nel cap. XI; in particolare, possono intervenire affidando in subappalto particolari lavorazioni a piccole unità produttive. Queste unità produttive sono di vario genere: non solo imprese moderne piccole e medie (spesso create o trasformate per iniziativa delle

stesse multinazionali), ma anche aziende familiari. Si riproduce, sul piano internazionale, il *putting out system* che nell'Inghilterra del XVII secolo ebbe lo sviluppo più rilevante (v. il cap. III), ma che era già praticato, in certe zone dell'Italia settentrionale, da mercanti-imprenditori nel XVI secolo.

Anche le ultime due forme organizzative, che costituiscono il « settore moderno non propriamente imprenditoriale », possono essere sostenute dall'autorità pubblica in modi appropriati; anche qui il supporto legislativo, organizzativo e tecnico è più importante di quello finanziario. Fra le nuove forme comunitarie sono da ricordare quelle a carattere semispontaneo e sperimentale che cominciano a diffondersi in certi paesi e che mirano a soddisfare, al livello di quartiere o di villaggio, certi bisogni essenziali che per altre vie vengono soddisfatti in modo inadeguato o in modo più costoso. L'esercito del lavoro potrebbe essere incluso fra queste nuove forme organizzative.

XIV L'INFLAZIONE E IL TERZO MONDO

Negli ultimi dieci anni i prezzi hanno avuto tendenza ad aumentare in tutti i paesi del mondo, sia pure a velocità diverse. Ma in molti paesi del Terzo mondo, specialmente nell'America latina, un rapido aumento dei prezzi era un fatto normale ben prima che l'inflazione divenisse un fenomeno mondiale: perché?

In tesi generale, l'inflazione è più grave nei paesi in cui più acuti sono i conflitti sociali e politici. Le aree dove tipicamente si manifestano, e in un modo o nell'altro — spesso con effetti inflazionistici — si compongono questi conflitti, sono il bilancio pubblico e il cosiddetto mercato del lavoro. In diversi paesi latinoamericani il sistema tributario funziona molto male, non semplicemente per motivi organizzativi, ma per motivi che possono essere definiti politici, cosicché le entrate crescono lentamente, più lentamente delle spese, che crescono a un ritmo sostenuto o per ragioni militari (che spesso si collegano a conflitti interni) o per ragioni sociali o per ragioni di politica economica. Il deficit pubblico, di conseguenza, cresce rapidamente, imprimendo all'economia un forte impulso inflazionistico. Il mercato del lavoro può costituire un'altra fonte d'inflazione (ciò non accade se nel paese che si considera domina una dittatura di destra, la quale, fra l'altro, sopprime i sindacati o li trasforma in uffici governativi).

Vi sono tuttavia linee di politica economica che possono alimentare o amplificare il processo inflazionistico indipendentemente dal bilancio pubblico o dal mercato del lavoro. In effetti, i paesi latinoamericani non cercano di mantenere

stabili i cambi — specialmente il cambio col dollaro — ma li modificano a brevi intervalli, certe volte addirittura anticipando gli aumenti dei prezzi; le progressive svalutazioni vanno viste, al tempo stesso, come conseguenze e come cause dell'inflazione. Siffatte svalutazioni possono servire, fra l'altro, ad annullare l'effetto di freno che un crescente differenziale d'inflazione avrebbe sulle esportazioni; anzi, quando anticipano l'aumento dei prezzi, possono servire addirittura a favorire le esportazioni, e, con esse, gli impieghi puramente speculativi all'interno del paese e le operazioni speculative sui cambi esteri e sui movimenti di capitali.

Sempre nei paesi latinoamericani, sono state messe in evidenza certe cause dette strutturali dell'inflazione. Così, è stato sostenuto che una causa strutturale dell'inflazione va ricercata nell'agricoltura: la distribuzione fortemente concentrata della proprietà (da un lato, grandi proprietari assenteisti, dall'altro, contadini poverissimi che producono in larga misura per l'autoconsumo e sono comunque incapaci di rispondere attivamente agli stimoli del mercato) rende relativamente rigida l'offerta dei prodotti agricoli, cosicché una domanda monetaria in rapido aumento come effetto della rapida urbanizzazione tende a tradursi più in prezzi crescenti che in offerta crescente. Tuttavia, insieme con la distribuzione della proprietà va considerata l'organizzazione del commercio dei prodotti agricoli; anzi la causa immediata e qualche volta preminente della rigidità dell'offerta va ricercata proprio nell'organizzazione commerciale e nelle posizioni monopsonistiche dei grandi commercianti. Per fare un solo esempio degli effetti di tale rigidità — quale ne sia la causa — ricorderò che nel periodo 1965-78 in Brasile i prezzi dei prodotti agricoli aumentarono di ben 23 volte, mentre quelli dei prodotti industriali aumentarono solo di 15 volte; dal momento che i prodotti agricoli costituiscono in larga misura beni alimentari o materie prime per l'industria alimentare, l'aumento dei prezzi relativi, attraverso il costo della vita e i salari, trasmette rapidamente e amplifica gli impulsi inflazionistici iniziali.

Considerate le condizioni economiche e sociali dei paesi latinoamericani, si comprende perché in quei paesi è risultato così difficile promuovere una politica di sviluppo, che

comporta un'espansione degli investimenti pubblici e privati, senza mettere in moto un processo inflazionistico. L'inflazione è divenuta galoppante quando insieme con una politica di sviluppo si sono volute attuare riforme radicali in tempi troppo brevi. L'inflazione, che è spinta dai conflitti sociali, a sua volta acuisce le tensioni, non solo fra le diverse classi e le diverse categorie, ma anche nel loro ambito, giacché i redditi monetari non si muovono e non possono muoversi tutti con la stessa velocità; chi resta indietro cerca di recuperare il terreno perduto, e anzi di anticipare la prevista nuova perdita di potere d'acquisto. L'inflazione procede allora attraverso una serie di strattoni, più o meno violenti e separati da intervalli più o meno brevi, anzi tanto più brevi quanto più veloce è il ritmo di aumento dei prezzi.

Alla luce di tutte queste osservazioni, non dobbiamo meravigliarci se osserviamo tassi d'inflazione dell'ordine del 30-50% nei paesi latinoamericani e solo dell'ordine del 5-10-15% nei paesi asiatici e africani. Né dobbiamo meravigliarci se fra i paesi latinoamericani coi più elevati tassi d'inflazione troviamo quelli in cui più ambiziose, in tempi recenti, sono state le politiche di sviluppo e più gravi i conflitti sociali e politici: mi riferisco al Messico, al Brasile, all'Argentina, al Cile, all'Uruguay, paesi in cui negli ultimi dieci anni l'inflazione ha spesso superato il 50% e, in certi casi, perfino il 100%. È vero che il Cile, dopo la svolta reazionaria, ha fortemente ridotto la velocità di aumento dei prezzi: 183% nel 1972, 508% nel 1973, 31% nel 1980, 11% nel 1981; e pare che nel 1982 l'aumento sarà ancora più basso. Ma i costi sono stati tremendi: la soppressione della democrazia, che pure in Cile aveva tradizioni relativamente antiche; campi di concentramento, massacri, emigrazione forzata di tante e tante persone; aumento della disoccupazione; drastica riduzione dei salari reali (facendo eguale a 100 l'indice del 1973, nel 1975 l'indice scende a 44 e nel 1976 è pari a 50; negli ultimi due anni i salari sono risaliti, ma solo in parte: l'indice supera di poco il livello 60). Certo, in questo infelice paese anche il disavanzo pubblico, che nel triennio 1970-73 era giunto a rappresentare il 13% e nel 1973 addirittura il 23% del red-

dito nazionale, recentemente è stato quasi annullato, ma a costo di ridurre spietatamente le spese sociali per le pensioni, la sanità e l'assistenza.

Le forze della sinistra riformista debbono meditare sulla tragica vicenda cilena — molto simile, del resto, a quella dell'Argentina e dell'Uruguay —; quando sono al governo o quando possono influire sul governo, quelle forze non possono sostenere ogni rivendicazione salariale e ogni richiesta di aumento delle spese sociali se non vogliono poi essere travolte da un disastro economico e politico. Debbono rendersi conto che l'inflazione, nelle condizioni odierne, lungi dall'essere un processo potenzialmente rivoluzionario (come a suo tempo sostenne Lenin), è, di regola, un processo tendenzialmente reazionario, giacché provoca divisioni e contrasti d'interessi non solo nell'ambito della cosiddetta borghesia (commercio, finanza e industria e, nell'ambito dell'industria, settori orientati verso il mercato interno e settori che producono per l'esportazione), ma anche e soprattutto nell'ambito dei lavoratori: occupati e disoccupati; aristocrazia operaia e impiegatizia e lavoratori comuni; lavoratori di industrie in qualche modo protette e lavoratori di industrie non protette. E tali divisioni non possono non indebolire gravemente anche il movimento sindacale, anche prima e anche indipendentemente da svolte reazionarie. Sono insegnamenti, questi, che non riguardano solo i paesi latinoamericani.

Nella Tab. XIV si riportano alcuni dati significativi sull'andamento dell'economia cilena dopo il *golpe* del 1973. Per diversi importanti aspetti, l'andamento dell'economia uruguayana, dopo il *golpe* del 1973, è simile. Nel caso dell'Argentina, invece, dove il vero e proprio *golpe* militare ebbe luogo più tardi — nel 1976 —, si osservano andamenti simili nella sfera degli impieghi finanziari, ma alquanto diversi nel campo della produzione e decisamente diversi riguardo ai prezzi: il governo argentino non ha ottenuto alcun successo nella lotta all'inflazione. In Cile l'inflazione è stata domata soprattutto attraverso la drastica riduzione del disavanzo pubblico. In effetti, come vedremo fra poco, tale disavanzo indubbiamente contribuisce ad alimentare il

processo inflazionistico; contrariamente a quanto sostengono i monetaristi, l'aumento della quantità di moneta è fattore subordinato e secondario, un fattore che diviene inflazionistico in certe condizioni e non in altre.

I differenziali d'inflazione sono dunque diversi secondo le condizioni economiche, sociali e politiche dei diversi paesi, sviluppati e sottosviluppati. Ma l'inflazione è un fenomeno mondiale: perché?

Qui richiamerò molto brevemente due diagnosi: quella monetarista e una diagnosi che ho cercato di elaborare in modo sistematico in altra sede.

La diagnosi monetarista ha influito in misura non trascurabile sulla politica economica sia di paesi industrializzati, come l'Inghilterra e gli Stati Uniti, sia di paesi del Terzo mondo, come il Cile, l'Uruguay e l'Argentina. Paradossalmente, però, le terapie applicate nei paesi dei due gruppi differiscono per aspetti molto significativi: sono concentrate sulla regolamentazione della quantità di moneta e, indirettamente, sul saggio dell'interesse nei paesi del primo gruppo; sono invece concentrate sulla riduzione dei dazi doganali e sull'abolizione dei vincoli e dei controlli sui movimenti internazionali dei capitali nei paesi del secondo gruppo.

Secondo la diagnosi di Friedman e dei suoi seguaci, l'inflazione è essenzialmente un fenomeno monetario (affermazione lapalissiana), e cioè dipende da una troppo rapida espansione nell'offerta di moneta (questa invece non è un'affermazione lapalissiana). Più particolarmente, le variazioni della quantità di moneta tendono a determinare variazioni nella stessa direzione del reddito monetario: Friedman afferma — ma non ne spiega le ragioni — che, dopo un primo intervallo di 6-12 mesi, varia il reddito reale, mentre i prezzi variano molto poco; dopo un secondo intervallo, anche questo di 6-12 mesi, sono i prezzi che variano. Perciò, per combattere l'inflazione, occorre razionare rigorosamente l'emissione di moneta, quali che siano gli effetti sul saggio dell'interesse. Se la quantità di moneta cresce a causa del disavanzo pubblico, si riducano drasticamente le spese e, con esse, l'intervento pubblico nell'economia, facendo

piazza pulita dei vincoli e delle regolamentazioni, non solo all'interno di ciascun paese, ma anche nei rapporti fra i diversi paesi, assicurando, fra l'altro, la piena flessibilità dei cambi.

L'unica maniera di esprimere in poche parole il mio punto di vista è di citare una battuta tratta dal *Re Lear* di Shakespeare:

*O! Matter and impertinency mixed. Reason and madness! **

Ecco, in termini telegrafici, i principali punti critici.

Il monetarismo concentra l'attenzione sulle conseguenze delle variazioni nella quantità di moneta, ma non sulle cause; eppure, le conseguenze sono molto diverse a seconda che tali variazioni dipendano: *a)* da uno squilibrio, positivo o negativo, nei conti con l'estero; *b)* dalla domanda di prestiti fatta dalle imprese per finanziare investimenti e *c)* dal disavanzo pubblico. Nel primo e nel secondo caso non hanno luogo conseguenze propriamente inflazionistiche, che viceversa possono aver luogo nel terzo caso, se il disavanzo dipende da spese correnti e se tende sistematicamente a crescere. Le conseguenze inflazionistiche si manifestano, in prima istanza, nell'area dei prezzi flessibili, ossia nei mercati delle materie prime, agricole e minerarie, e nel mercato delle divise, come conseguenza di un peggioramento nei conti con l'estero, che un disavanzo che cresce sistematicamente tende a portare con sé.

È vero che le spese pubbliche sono cresciute troppo rapidamente nella maggior parte dei paesi occidentali; ed è vero che la teoria keynesiana, cui si contrappone quella monetarista, è stata usata per giustificare tali eccessi. Ma è anche vero che per un quarto di secolo dopo la fine della guerra, nonostante l'aumento assai rapido delle spese pubbliche, il fenomeno inflazionistico o era assente o aveva proporzioni assai modeste. L'inflazione mondiale è cominciata con l'esplosione nei prezzi del petrolio e delle materie prime. Tuttavia — e qui richiamo in termini schematici la

* Oh! miscela di buon senso e di stravaganza! La ragione nella follia. (Atto IV, scena VI).

mia diagnosi — quella esplosione non è imputabile semplicemente a fatti contingenti (vigorosa espansione dei paesi industrializzati nel biennio 1972-73; cospicua disponibilità di dollari nei mercati finanziari internazionali, conseguente ai deficit esteri degli Stati Uniti, guerra del Kippur, cattivi raccolti in Russia e in Cina), ma dipende da cause più profonde; prova ne sia il fatto che i prezzi del petrolio e delle materie prime sono aumentati in misura molto notevole anche nelle due espansioni che seguono la grave caduta del 1974-75, ossia l'espansione del 1976-77 e in quella (relativamente debole) del 1979. Più in generale, dall'esame dei saggi di variazione nei prezzi delle materie prime e della produzione industriale mondiale verificatisi nel corso del periodo 1956-80 risulta che nel periodo anteriore al 1971 i saggi di variazione nei prezzi delle materie prime sono minori di quelli della produzione mentre, successivamente a tale data, l'ampiezza delle fluttuazioni diviene ben quattro o cinque volte più grande. È ragionevole pensare che questo netto contrasto sia da ricollegare con la crisi del 1971 del sistema monetario internazionale. In conseguenza di tale crisi, il fattore speculativo presente nei mercati internazionali delle materie prime è divenuto assai più vigoroso, perché l'indebolimento del dollaro in quanto accumulatore di valore ha condotto alcune materie prime a svolgere funzioni di questo genere. Dopo l'adozione dei cambi flessibili la speculazione è divenuta più forte anche su scala mondiale. Di più: insieme con l'inflazione si è delineato un deciso rallentamento nello sviluppo dei paesi industrializzati considerati nel loro complesso.

In effetti, ogni espansione economica mondiale tende a portare con sé un rilevante aumento nei prezzi delle materie prime; a sua volta, questo aumento tende a determinare o ad aggravare un deficit nei conti con l'estero dei paesi industrializzati. Per ridurre siffatti deficit, i governi di quei paesi tendono ad adottare politiche restrittive, creditizie o fiscali: come conseguenza, una flessione economica mondiale diviene inevitabile. È questo, a mio parere, il motivo per cui dal 1971 in poi le riprese e le flessioni si sono succedute a intervalli nettamente più brevi che nel passato (2-3 anni invece di 5-6 anni). Ciascuna ripresa è

stata accompagnata da un rilevante aumento nei prezzi delle materie prime (molto più accentuato di quanto accadesse prima del 1971) e da crescenti deficit nei conti con l'estero nella maggioranza dei paesi industrializzati. Ciascuna flessione, come quella che stiamo vivendo, è stata accompagnata da una diminuzione nei prezzi delle materie prime. A quanto pare, ciascun aumento è più ampio della diminuzione; inoltre, sembra che tale diminuzione sia in grado di determinare una riduzione nel saggio di aumento nei prezzi industriali e nel costo della vita, ma non sia in grado di determinare una diminuzione assoluta in questi prezzi, giacché, fra l'altro, i salari monetari continuano ad aumentare più della produttività. Nel complesso, i risultati di queste variazioni sono l'inflazione (che procede senza interruzioni, anche se a diverse velocità) e un indebolimento nel processo di sviluppo, dal momento che i periodi di espansione tendono a divenire più brevi e le contrazioni più accentuate.

Il dissesto delle finanze pubbliche — fenomeno comune a tutti i paesi occidentali, pur con diversi gradi di gravità — costituisce senza dubbio una delle cause del processo inflazionistico; ma è, in primo luogo, effetto dell'azione congiunta dell'inflazione e dell'indebolimento del processo di sviluppo. Infatti le spese pubbliche, in larga misura dipendenti da leggi introdotte nel periodo delle vacche grasse, sono cresciute nettamente più del reddito nominale (e ancor più rapidamente del reddito reale), mentre le entrate sono cresciute poco più del reddito; sarebbero cresciute più rapidamente se il reddito fosse cresciuto a un saggio più elevato (v. la Tab. XVI). A un certo punto, il disavanzo tende a crescere a spirale per l'onere degli interessi sul debito pubblico, che aumenta sia perché cresce il ricorso al credito da parte del Tesoro sia perché cresce il saggio dell'interesse, per effetto dell'inflazione e per ragioni internazionali.

In breve, la crisi fiscale dello Stato dipende, alla radice, dal mancato adattamento verso il basso della tendenza crescente delle spese pubbliche, come il più lento sviluppo del reddito reale avrebbe richiesto; la crisi è aggravata dalla spirale di cui si è detto. In questo senso la crisi fiscale dello

Stato è imputabile principalmente all'inflazione e all'indebolimento dello sviluppo. A loro volta, questi due fenomeni in ultima analisi sono condizionati dalla crisi del sistema monetario internazionale.

Se è fondata una tale diagnosi — che ho elaborato in altri scritti e che qui ho sommariamente richiamata — si deve concludere che per contrastare la pressione inflazionistica in atto non giova affatto una politica monetarista, che anzi ha effetti gravemente negativi, ma occorre una riforma del sistema monetario internazionale: la riforma monetaria al livello europeo — quella che ha generato il serpente — è servita a poco, poiché il problema principale è quello del dollaro. Occorre, in breve, una nuova Bretton Woods, aperta anche ai paesi del Terzo mondo. Non è questa la sede per entrare nelle proposte tecniche; dico solo che la riforma dovrebbe reintrodurre, fra l'altro, il sistema dei cambi fissi. Bisogna comprendere che, senza una tale riforma, la pressione inflazionistica mondiale verrà attenuata (ma non soppressa) solo a prezzo di frequenti flessioni economiche, con la conseguenza che il processo di sviluppo continuerà a essere molto debole.

XV LA CRISI FINANZIARIA INTERNAZIONALE E LE PROSPETTIVE ECONOMICHE

Sostenere oggi (settembre 1982) che, nonostante tutte le tremende difficoltà, le prospettive economiche del Terzo mondo non sono così cupe come in generale vengono descritte, può sembrare una tesi indebitamente ottimistica e chiaramente non realistica. Come si può sostenere una tale tesi quando diversi paesi del Terzo mondo, anzi proprio i più dinamici, come il Messico e il Brasile, sono prossimi alla bancarotta finanziaria — se non ci sono già dentro —, una bancarotta che rischia di travolgere numerose istituzioni creditizie, nazionali e internazionali? Quanto ai paesi sviluppati, si parla oggi sempre più spesso di una grande depressione paragonabile a quella che ebbe inizio nel 1929 e contrassegnò, pur fra alterne vicende, tutto il decennio seguente. Non si contano già a diversi milioni i disoccupati nei paesi sviluppati? E le difficoltà di questi paesi non stanno già avendo ripercussioni negative sul Terzo mondo?

Tenterò di rispondere a siffatti interrogativi poiché questo è forse il modo migliore per evitare equivoci e chiarire il senso di tutta la mia analisi.

Viviamo in un periodo di gravi sconvolgimenti economici e non economici; e ciò è vero, pur con enormi differenze, per tutti i paesi. In un periodo come questo, ogni previsione diventa estremamente aleatoria; ma ciò vale per tutti, non solo per gli « ottimisti » ma anche per i « pessimisti ». In un periodo come questo, è più che mai importante preservare un equilibrio critico nel valutare sia gli avvenimenti sia le prospettive. A questo fine, occorre elaborare, prima di ogni altra cosa, una diagnosi essenziale del

presente o del passato prossimo. Quando sono cominciate le gravi difficoltà economiche? E quali ne sono le cause?

La risposta alla prima domanda appare relativamente agevole: le difficoltà più gravi cominciano nel 1973, con l'esplosione nel prezzo del petrolio e di molte materie prime; e già nei due anni precedenti c'erano stati diversi segni premonitori.

Lo straordinario aumento nel prezzo del petrolio ha creato difficoltà gravi nei paesi sviluppati e addirittura gravissime nei paesi del Terzo mondo non produttori di petrolio; quell'aumento è all'origine dell'inflazione mondiale e degli squilibri nei conti con l'estero di molti paesi, specialmente quelli del Terzo mondo. Di conseguenza, l'indebitamento estero di questi paesi, già in aumento, ha ricevuto una potente accelerazione. Per combattere l'inflazione, gli Stati Uniti e altri paesi occidentali hanno adottato una rigida politica monetarista, con un conseguente aumento vertiginoso nei tassi d'interesse. Questo ha avuto tre effetti gravemente negativi sui conti con l'estero dei paesi debitori:

1. il cosiddetto servizio del debito è divenuto più gravoso, rendendo spesso necessario contrarre nuovi prestiti solo per pagare i maggiori interessi (una spirale gravemente patologica);

2. è diminuita la durata dei prestiti, come appunto accade in tali circostanze;

3. gli alti interessi hanno spinto in alto il valore del dollaro, che è il mezzo di pagamento generalmente usato nelle transazioni internazionali: ciò ha accresciuto, in molti paesi, l'onere per le importazioni.

Se a tutto questo si aggiunge che nel 1981 i prezzi di molte materie prime sono diminuiti, per effetto della recessione che ha avuto luogo nei paesi sviluppati (e che non è ancora terminata), non c'è da stupirsi di trovare tanti paesi in difficoltà nel Terzo mondo (cfr. Tab. XV). Oggi perfino i paesi esportatori di petrolio si trovano in condizioni relativamente difficili: i loro conti con l'estero o sono in pareggio o sono addirittura in deficit, poiché le loro importazioni sono fortemente aumentate, per l'avvio di ambiziosi progetti d'investimento, mentre le loro esportazioni di petrolio

ristagnano, sia per la recessione in cui si dibattono i paesi industrializzati, sia per i risparmi energetici che questi paesi sono riusciti a compiere.

Non c'è neppure da stupirsi se fra i paesi in gravi difficoltà troviamo diversi fra quelli più dinamici, come il Messico e il Venezuela, che per sostenere il loro sviluppo avevano bisogno di crescenti importazioni e di finanziamenti esteri in rapida crescita: chiedevano prestiti alle banche e li ottenevano facilmente proprio perché il loro sviluppo era rapido. Il vertiginoso aumento nei tassi d'interesse, la diminuzione nella durata media dei prestiti e l'apprezzamento del dollaro hanno così accelerato una tendenza già in atto. In altri casi il sovraindebitamento ha origini almeno in parte diverse: motivazioni politiche e spinte di tipo commerciale; le une e le altre provengono dai governi, ma possono aver rilevanza anche per i banchieri privati. In effetti, se un paese ottiene un prestito per ragioni politiche dal governo di un grande paese o da un'istituzione internazionale, le banche private considerano questo fatto come una sorta di avallo. Similmente, se un governo concede un credito agevolato per promuovere la penetrazione commerciale di imprese nazionali, le banche private sono indotte a concedere crediti agevolati; e si deve riconoscere che la concessione di crediti agevolati da parte dei governi è divenuta una forma molto importante di competizione per la conquista di nuovi mercati. Inoltre, fino a un tempo recente molte banche erano desiderose di concedere prestiti, specialmente a paesi del Terzo mondo in rapido sviluppo, giacché disponevano di abbondanti mezzi liquidi provenienti dai paesi esportatori di petrolio (petrodollari); ma oggi i conti con l'estero di tali paesi non sono più in attivo. Tutto questo — che non esclude affatto una buona dose di leggerezza da parte di parecchi banchieri, male abituati dal precedente periodo di vacche grasse — può contribuire a spiegare le ragioni del sovraindebitamento di molti paesi, particolarmente di paesi del Terzo mondo, e la conseguente crisi finanziaria.

Tale crisi, dunque, è divenuta grave principalmente come conseguenza degli altissimi tassi d'interesse adottati dagli Stati Uniti — il getto d'acqua che ha fatto traboccare

il vaso —. Dietro la linea di politica economica che ha determinato questi tassi d'interesse c'è una particolare diagnosi dell'inflazione che fa capo alla teoria monetarista di Milton Friedman e sulla quale ho espresso alcune considerazioni nel capitolo precedente.

Le prospettive dell'economia mondiale non sono univoche: se si blocca l'espansione dei disavanzi pubblici e si attua una riforma del sistema monetario e, sulla base di una tale riforma, si rafforza e si estende il grado di coordinamento fra le politiche economiche dei paesi industrializzati, allora le prospettive diventano relativamente favorevoli; e anche se non si torna ai saggi di sviluppo degli anni Cinquanta e Sessanta (cosa probabilmente impossibile e, io credo, neppure desiderabile), si potrà avere un andamento nettamente più soddisfacente dell'attuale, soprattutto sotto l'aspetto dell'occupazione. Altrimenti, si andrà avanti in modo stentato, com'è accaduto negli ultimi otto-nove anni. Indubbiamente, la crisi finanziaria internazionale è grave e non può essere cancellata; può tuttavia essere attenuata, con l'intervento di misure d'emergenza; lo stesso governo degli Stati Uniti, da principio ostile a tali misure, ha poi almeno in parte cambiato parere. Fra l'altro, si è parlato di moratoria, che in certi casi è già stata concessa. Se è vero che la politica degli alti interessi è stata adottata dagli Stati Uniti principalmente per ragioni di politica interna e se è vero che appartengono a quel paese le principali banche creditrici, sarebbe equo — oltre che utile per evitare il peggio — un drastico taglio di tutti gli interessi.

In ogni modo, credo che non sia corretto paragonare l'attuale crisi con quella del 1929, per diverse ragioni, che qui ricordo assai concisamente. La crisi del 1929 esplose, negli Stati Uniti, nella Borsa e si propagò alle banche e poi, rapidamente, all'intero sistema economico, giacché la sottostante struttura produttiva era in una situazione gravemente squilibrata.

In effetti, dopo la prima guerra mondiale negli Stati Uniti aveva avuto luogo uno sviluppo trainato dalle industrie che producevano beni per una quota relativamente ristretta della popolazione — non più del 25-30% —, che

ottenneva redditi in rapido aumento, mentre la maggior parte della popolazione — contadini e operai — ottenevano redditi pressoché stazionari (come appare evidente, stiamo considerando un processo che ha diversi tratti in comune col caso 5 esaminato nella Parte seconda, cap. X). La capacità di risparmio dei redditieri avvantaggiati cresce decisamente, ma non crescono con la stessa velocità gli sbocchi per gli investimenti produttivi, proprio per la deficiente espansione della domanda interna. I risparmi tendenzialmente eccedenti si rivolgono verso l'estero (dal 1922 al 1928 gli investimenti all'estero crescono rapidamente) e verso impieghi essenzialmente speculativi, fra cui in quel tempo sono, in misura crescente, gli investimenti in Borsa. Il crollo, che ha il suo epicentro nella Borsa, segna l'inizio di una nuova violenta variazione nella distribuzione del reddito, che questa volta va in senso opposto e cioè contro i profitti e gli altri redditi relativamente elevati, anche se la caduta del reddito totale e la dilagante disoccupazione non consente ai salariati di ottenere benefici dalla variazione distributiva. La lunghezza e la gravità della depressione dipendono dal fatto che il processo di radicale adattamento e di ammodernamento dell'intera struttura produttiva, essendo condizionato dagli squilibri accumulati, è e non può non essere lungo e difficile.

L'attuale crisi finanziaria internazionale è certamente grave ed è grave la crisi fiscale dello Stato in tutti i paesi industrializzati, sia pure in misure diverse. Tuttavia oggi non sembra possibile una ripetizione del collasso del sistema bancario. D'altra parte, al principio degli anni Trenta franò la stessa struttura produttiva, mentre oggi la crisi propriamente strutturale è circoscritta a determinate industrie: quelle colpite dall'indebolimento dello sviluppo, come l'industria siderurgica, ovvero da speciali pressioni concorrenziali, come la chimica (paesi esportatori di petrolio) e l'automobile (Giappone).

Per comprendere meglio il contrasto conviene considerare il problema della disoccupazione.

Negli anni che seguono il 1929 la disoccupazione cresce enormemente, soprattutto a causa dell'espulsione di molti

lavoratori dal processo produttivo. Oggi, al contrario, la massima parte della cospicua disoccupazione proviene dalle nuove leve che non riescono a trovare impiego. Il problema riguarda, in primo luogo, il tipo di occupazione: gli impieghi non graditi vengono lasciati, senza che nessuno protesti, a persone che immigrano da paesi del Terzo mondo (ciò avviene, com'è noto, anche in Italia). Negli Stati Uniti negli ultimi dieci anni l'occupazione totale è aumentata — senza contare gli immigrati illegali — di ben 21 milioni, una cifra che supera l'intera forza di lavoro italiana. Infine, cinquant'anni fa la disoccupazione era un dramma umano ed economico; oggi avendo raggiunto, nei paesi occidentali, dimensioni assolute paragonabili a quelle degli anni Trenta, spesso è un dramma umano, ma assai meno spesso è un dramma economico, per i molteplici meccanismi assistenziali e per i più alti redditi familiari medi. Oggi poi le condizioni sono diverse anche dal punto di vista del credito: le banche centrali e le istituzioni internazionali hanno poteri e capacità d'intervento incomparabilmente maggiori che nel passato.

La diagnosi ora schematicamente proposta è tutt'altro che rosea, ma non è catastrofica, neppure nell'ipotesi che, almeno per alcuni anni ancora, prevalga l'alternativa più sfavorevole; ed è probabile che sia necessario un certo numero di anni per ricondurre entro limiti fisiologici il duplice indebitamento — interno e internazionale — e per arrivare a una riforma del sistema monetario internazionale e a un più stretto coordinamento delle politiche volte al rilancio di un sostenuto processo di sviluppo: l'uomo non impara se non soffrendo — *learning by suffering* —. È importante tener presente la distinzione, che gli economisti considerano essenziale, fra breve, medio e lungo periodo: le difficoltà di breve periodo, anche se molto gravi, non pregiudicano necessariamente le prospettive a più lungo termine, pur dando per certo un basso saggio di sviluppo dei paesi industrializzati. In ogni modo mi pare difficile che le prospettive qui ipotizzate possano essere definite indebitamente ottimistiche. Bisogna aggiungere che, se è vero che l'andamento

economico del Terzo mondo è largamente condizionato da quello dei paesi industrializzati, il legame non è rigido; e più volte ci sono state divergenze, in certi anni decisamente a favore di parte dei paesi del Terzo mondo. Di nuovo, questo non è motivo di ottimismo; ma è motivo sufficiente per porre in dubbio un generico pessimismo.

PARTE TERZA
PROBLEMI POLITICI

I CONFLITTI INTERNI E CONFLITTI INTERNAZIONALI

Che tutte le società, sviluppate e arretrate, siano scosse e in certi periodi addirittura sconvolte da conflitti di vario genere, è un fatto evidente, che molti trascurano ma che nessuno nega, come nessuno nega che tutti i conflitti sociali siano anche, per diversi aspetti, conflitti politici e abbiano sempre una componente economica. Tuttavia, oggi c'è la tendenza a considerare in ogni caso molto rilevante o addirittura preminente la componente economica; i seguaci di Marx in particolare, attribuiscono la massima importanza a quella particolare specie di conflitti economici che sono i conflitti di classe. Ora, è fuori dubbio che in certi paesi e in certi periodi i conflitti di classe hanno avuto un ruolo di grande rilievo. Ma hanno luogo altri conflitti economici che non sono propriamente conflitti di classe: per esempio, hanno luogo conflitti d'interessi regionali, che si manifestano in contrasti nelle scelte di politica economica; per fare un altro esempio, i conflitti fra proprietari terrieri e industriali, o fra industriali e banchieri, sono conflitti prevalentemente economici, ma non sono conflitti di classe (se mai sono conflitti fra sottoclassi o fra categorie sociali). D'altra parte, ci sono conflitti prevalentemente etnici o prevalentemente religiosi, che non possono essere annoverati fra i conflitti economici, meno che mai fra i conflitti di classe. Se non ci si rende conto che nel Terzo mondo i conflitti etnici e quelli religiosi sono spesso più importanti dei conflitti economici, si rischia di elaborare analisi erranee o addirittura caricaturali; e le analisi erranee non possono non portare a erranee strategie politiche.

Oltre i conflitti interni alle società, ci sono quelli fra società diverse, che nei casi estremi diventano guerre. I conflitti interni e quelli internazionali si condizionano a vicenda in vari modi. Dopo la seconda guerra mondiale i conflitti di tipo militare sono stati numerosi (non meno di 200) e terribilmente costosi in termini di vite umane — molto più costosi di quanto in generale si creda —, ma sono stati conflitti militari circoscritti territorialmente e quasi tutti hanno avuto luogo nel Terzo mondo. Il principale conflitto del nostro tempo, che ha condizionato tutti gli altri e che non ha assunto (e si spera che non assuma) carattere militare ma solo carattere politico, è quello fra Unione Sovietica e Stati Uniti. Si deve osservare che il problema dei paesi sottosviluppati è divenuto d'importanza primaria a livello internazionale come conseguenza della rivalità, politica e ideologica, delle due superpotenze.

Solo in questo dopoguerra i problemi del Terzo mondo hanno raggiunto dimensioni gravissime, soprattutto come conseguenza dell'esplosione demografica. Quei problemi erano gravi già prima e non pochi uomini di cultura avevano denunciato la situazione; ma fino alla seconda guerra mondiale molti di quei paesi erano ancora colonie ed erano quindi oggetti e non soggetti della politica internazionale. Si può stabilire un parallelo tra l'evoluzione dei problemi del Terzo mondo e quella del problema della schiavitù: per secoli uomini di cultura (laici e religiosi) avevano denunciato le atrocità della schiavitù e ne avevano proposto l'abolizione, ma solo quando si erano sviluppate vigorose spinte provenienti dalla convenienza economica dei gruppi sociali di certi paesi coloniali o già coloniali si arrivò all'abolizione della schiavitù. Anche in questo caso, tuttavia, sarebbe erroneo trascurare o sottovalutare l'importanza delle spinte culturali, specialmente quelle di tipo democratico ed egualitario che hanno caratterizzato la cultura europea negli ultimi due secoli: le spinte dei due ordini si affermano solo quando, combinate, superano una certa intensità.

In questo dopoguerra, soprattutto per iniziativa delle Nazioni Unite (ma anche per iniziativa della Comunità Economica Europea), sono stati deliberati importanti aiuti finanziari a carico dei paesi industrializzati e a favore dei

paesi sottosviluppati, e sono stati organizzati anche aiuti tecnici, specialmente attraverso la FAO. Secondo i programmi iniziali gli aiuti avrebbero dovuto ascendere all'1% del reddito dei paesi industrializzati, per contribuire in modo significativo ai piani di sviluppo dei paesi arretrati. Nella realtà gli aiuti sono stati sensibilmente inferiori a tale percentuale, come risulta dalla Tab. XVIII. Anche più grave è il fatto che una quota non precisabile, ma certo rilevante, di questi aiuti non riguarda lo sviluppo produttivo, ma gli armamenti. Nella stessa Tab. XVIII è indicato l'ordine di grandezza dei prestiti netti, a medio e a lungo termine, pubblici o garantiti da organismi pubblici (sono, fra questi, i prestiti concessi dalla Banca mondiale); sono poi indicati anche i livelli e le percentuali cui dovrebbero arrivare, in un tempo relativamente breve, rispettivamente i prestiti e gli aiuti secondo il *Rapporto Brandt* (un rapporto sul Terzo mondo elaborato di recente da una Commissione internazionale indipendente presieduta dall'ex cancelliere tedesco Willy Brandt). Questo *Rapporto* sottolinea che nel 1978 le spese militari, nel mondo, ammontavano a 450 miliardi di dollari, mentre gli aiuti (in parte militari) ammontavano solo a 20 miliardi. E si deve osservare che i paesi del Terzo mondo spendono, per fini militari, non meno e perfino di più dei paesi industrializzati sia in proporzione al reddito sia in proporzione al bilancio pubblico. Ecco le amare cifre (la fonte è la Banca mondiale):

Spese militari	Paesi a reddito basso	Paesi a reddito medio	Paesi industrializzati
Quota del reddito	4,0%	2,8%	2,9%
Quota del bilancio	16,0%	12,0%	13,4%

La sterilizzazione, ai fini produttivi, di una quota considerevole delle risorse, provocata dalle spese militari è divenuta particolarmente grave oggi, con l'indebolimento nel processo di sviluppo economico mondiale. Per i paesi industrializzati, un più lento saggio di sviluppo non costi-

tuisce un problema dal punto di vista della disponibilità dei beni; costituisce piuttosto un problema sotto l'aspetto dell'assorbimento delle nuove leve di lavoro — un problema peraltro risolvibile nel lungo periodo con la riduzione delle ore lavorate individualmente —. Tuttavia, l'indebolimento dello sviluppo di quei paesi indirettamente tende a frenare lo sviluppo dei paesi arretrati, parecchi dei quali sono già stati colpiti dal rincaro nel prezzo del petrolio: questo è un problema più grave sotto ogni aspetto. Il primo passo per scongiurare il rallentamento nello sviluppo dei paesi arretrati consiste nell'accrescere prestiti e aiuti: quanto finora si è fatto è insufficiente; oggi, anzi, il contributo complessivo dei paesi industrializzati (l'Italia è fra le eccezioni) tende a diminuire, sia per ragioni connesse con la crisi economica internazionale sia per la linea politica adottata di recente dagli Stati Uniti.

In via generale, occorre osservare che gli aiuti spesso assumono la forma di contributi a interessi; vi sono cioè, accanto ai prestiti concessi dalle banche alle condizioni di mercato, prestiti concessi dai governi — di solito tramite le stesse banche — a condizioni di favore (bassi interessi e scadenze lunghe). È anche opportuno osservare che gli scopi dei prestiti concessi a condizioni di favore sono molteplici; non di rado, uno degli scopi è di creare le premesse per la conquista di nuovi mercati e, qualche volta, per l'espansione dell'influenza politica.

Oltre ai prestiti e agli aiuti di carattere finanziario, i paesi industrializzati, direttamente o tramite l'Organizzazione delle Nazioni Unite, dovrebbero fornire in misura maggiore aiuti tecnici, su un piano di cooperazione e non di semplice aiuto unilaterale. Una tale raccomandazione, che ormai raccoglie i consensi più ampi, è contenuta nello stesso *Rapporto Brandt*, anche se forse questo *Rapporto* non dà suggerimenti sufficientemente precisi sull'aiuto internazionale necessario per la formazione su larga scala di esperti agrari e non dedica al problema dell'acqua l'attenzione che merita. (In diversi importanti paesi africani c'è un problema di grave scarsità d'acqua, che provoca periodicamente drammatiche siccità e che andrebbe affrontato anche attra-

verso un programma di ricerche idrogeologiche di ampie proporzioni; in diversi paesi asiatici, invece, specialmente in certe stagioni c'è il problema opposto, che andrebbe affrontato con un programma sistematico per il controllo delle acque.) Comunque, gli aiuti finanziari dei paesi industrializzati possono servire, soprattutto nel futuro immediato, per attenuare l'angoscioso problema della fame e della malnutrizione che, come si è ricordato, colpisce più di un sesto del genere umano, mentre gli aiuti tecnici — assistenza e programmi speciali — possono contribuire ad accelerare lo sviluppo produttivo, soprattutto nell'agricoltura.

Nel discutere i problemi del commercio estero ho ricordato che i paesi industrializzati possono aiutare i paesi del Terzo mondo in primo luogo riducendo le loro barriere protezionistiche. Qui ho richiamato gli aiuti finanziari, i prestiti a condizioni di favore e gli aiuti tecnici. Una forma particolare di assistenza tecnica può essere quella dell'esercito internazionale del lavoro per affrontare il problema dei bisogni essenziali; un esercito costituito di comune accordo e finanziato congiuntamente, sia pure in proporzioni diseguali, dai paesi industrializzati e da quelli del Terzo mondo.

Quali che siano le forme degli aiuti, finanziari o tecnici, non basta enunciare i principi generali e affidarne poi l'esecuzione agli organi amministrativi così come sono: per evitare gravi sprechi è necessario, sia per i paesi industrializzati che per quelli del Terzo mondo, organizzare strutture particolari. Si discute molto delle idee generali, ma assai poco dei mezzi per realizzarle; eppure, senza mezzi adeguati si possono ottenere risultati opposti alle intenzioni.

II UNIONE SOVIETICA STATI UNITI E TERZO MONDO

I rapporti fra paesi del Terzo mondo e Unione Sovietica appaiono complessi e mutevoli nel tempo. In un certo periodo, per quanto è possibile osservare, fra un paese africano o asiatico — mettiamo da parte l'America latina — e l'Urss sembra prevalere un'intesa completa; dopo un tempo anche breve, a volte senza neppure un mutamento di governo, i rapporti da ottimi diventano pessimi, salvo poi a tornare, se non ottimi, buoni. Perché?

Ci sono motivi di attrazione e di repulsione, sia sul piano politico sia sul piano economico. Sul piano politico, si può presumere che diversi governi del Terzo mondo, proprio perché i loro paesi sono economicamente e politicamente deboli, cercano di destreggiarsi fra le due superpotenze. In tali paesi sono relativamente diffuse, al livello popolare, certe opinioni sull'Unione Sovietica che sono da considerare favorevoli o almeno non sfavorevoli. Si ritiene che nei paesi del blocco sovietico la miseria più nera sia stata eliminata (che cioè sia stato risolto il problema dei bisogni essenziali); si pensa che l'Unione Sovietica sia una potenza anticolonialistica e antimperialistica, e quindi un paese amico; dal momento che il termine 'socialismo' ha significati molteplici, al livello popolare quel termine non di rado è interpretato secondo moduli familiari, che variano da paese a paese (in quelli africani potranno essere i moduli delle antiche comunità tribali). Al livello propriamente politico — intellettuali vicini al governo o che aspirano al potere e, naturalmente, uomini politici — non si deve sottovalutare la capacità di attrazione che può avere la

strategia sovietica per promuovere lo sviluppo, una strategia che da principio ha attribuito un'elevata priorità ai bisogni essenziali e che ha trasformato un paese notoriamente arretrato fino a pochi decenni or sono in una delle due più grandi potenze economiche e militari del mondo.

Sugli aspetti precedentemente ricordati indicherò fra poco alcune brevi osservazioni, poiché non sta a me compiere un'analisi sistematica. Debbo invece esprimere alcune considerazioni sulla strategia sovietica dello sviluppo economico. Sui bisogni essenziali ho già espresso alcuni commenti, nella Parte seconda, cap. IX, e più oltre altri ne proporrò. Quanto alla strategia dello sviluppo e all'andamento dell'economia sovietica, io stesso molti anni fa (nel 1949), in un articolo pubblicato dalla rivista « Il Ponte », avevo dato, della strategia e delle prospettive dell'Unione Sovietica, un'interpretazione che oggi (ripeto un'autocritica già fatta) mi appare erronea. Le ragioni dell'errore possono avere interesse anche per comprendere le opinioni non di rado positive che circolano in molti paesi del Terzo mondo e che prima richiamavo.

Nei primi due piani quinquennali (1928-32 e 1933-37; il terzo piano fu interrotto dalla seconda guerra mondiale) e poi, dopo la guerra, lo sviluppo economico e, in particolare, lo sviluppo industriale dell'Unione Sovietica erano stati vigorosi: i saggi d'incremento della produzione industriale aggregata erano molto elevati — oltre il 10% l'anno —. Erano saggi sensibilmente superiori a quelli dell'economia nordamericana (che anzi negli anni Trenta aveva subito, complessivamente, un totale ristagno). Nei paesi occidentali gli economisti e gli uomini politici che davano scarso credito ai dati sullo sviluppo economico sovietico erano allora la maggioranza, sebbene quei dati fossero accolti dalle pubblicazioni degli organismi internazionali e — quel che più conta — fossero riconosciuti sostanzialmente attendibili da economisti che lavoravano in istituti specializzati: le riserve e le critiche mosse da questi economisti riguardavano soprattutto i metodi usati per stimare le principali produzioni agrarie, i cui livelli assoluti però, pur corretti, in quel tempo apparivano ragguardevoli (non sfiguravano nei confronti con quelli degli Stati Uniti); anche le stime delle produzioni

industriali venivano corrette verso il basso. Ma, pur con le correzioni, nelle grandi linee il quadro non risultava radicalmente diverso da quello che emergeva dalle statistiche ufficiali.

In quel tempo la distanza economica fra Unione Sovietica e Stati Uniti, misurata in termini di disponibilità pro capite delle principali produzioni, appariva cospicua: oltre 1 a 4. Avendo riconosciuto che l'economia sovietica tendeva a svilupparsi a un saggio nettamente superiore a quello dell'economia nordamericana, mi posi il seguente quesito: quanto tempo avrebbe impiegato l'Unione Sovietica per raggiungere gli Stati Uniti se il suo sviluppo fosse andato avanti a un saggio minore, bensì, di quello del periodo precedente — guerra esclusa —, ma pur sempre maggiore di quello dell'economia nordamericana? Concludevo che sarebbe stato necessario un periodo di circa trent'anni (allora mi appariva un periodo assai lungo!).

L'ipotesi sul rapido sviluppo dell'economia sovietica ha funzionato per un certo periodo; poi, man mano, specialmente negli ultimi dieci o quindici anni, è stata sempre meno vicina all'andamento effettivo, giacché questo è stato sempre più lento. Oggi le ragioni di ciò mi sembrano sufficientemente chiare.

In una prima lunga fase lo sviluppo procedeva a un saggio molto elevato poiché i pianificatori traevano vantaggio dalle economie di scala, che caratterizzano le industrie di base, come l'elettricità, l'acciaio, il cemento e altre industrie che, per tale motivo, possono essere senza difficoltà e sostanzialmente dirette dal centro. Veniva data la massima priorità all'industria pesante (inclusa la meccanica pesante), non tanto, però, come non pochi economisti pensavano, per fini di sviluppo economico, quanto per fini militari; e anche l'industria pesante, in generale, può essere senza grandi difficoltà promossa e diretta dal centro.

Quando si cercò di promuovere uno sviluppo più rapido nel settore dei beni di consumo (compresi i beni alimentari) e dei servizi (compresi i servizi di riparazione dei beni durevoli), sorsero gravi difficoltà e il processo di sviluppo cominciò a rallentare. I dirigenti si resero conto che

conveniva favorire un decentramento economico e organizzativo e avallarono le tesi di alcuni economisti, come Liberman, che sostenevano appunto l'opportunità di concedere assai più ampi poteri decisionali ai *managers* attraverso il profitto aziendale; ma si resero conto ben presto che un decentramento economico avrebbe necessariamente portato con sé un decentramento non solo amministrativo, ma anche sindacale (i Consigli di fabbrica — i « Soviet » — avrebbero dovuto cominciare a funzionare sul serio); altri mutamenti, ancora più ampi, si sarebbero resi necessari. In breve, il processo di trasformazione organizzativa avrebbe portato con sé, inevitabilmente, anche un processo di decentramento politico — ha ragione Marx: non c'è spaccatura fra economia e politica —.

Quando si resero conto di ciò — e occorsero solo pochi anni — i dirigenti del Cremlino bloccarono le riforme o, più precisamente, limitarono il decentramento al livello di grandi circoscrizioni amministrative, un'innovazione che, moltiplicando le disfunzioni burocratiche del centro, sotto un certo aspetto invece di migliorare la situazione l'aggravò.

Il blocco delle riforme, dunque, non è dipeso da motivi economici, che anzi avrebbero consigliato di portarle avanti con decisione, ma da motivi politici. Troppo spesso l'evoluzione dell'Unione Sovietica viene interpretata essenzialmente in termini, come si usa dire, economicistici; e io stesso ho commesso questo errore quando ho avanzato l'ipotesi che, « con lo sviluppo economico, avrebbero perso la loro ragion d'essere molti di quegli aspetti illiberali del regime sovietico che, in misura tutt'altro che piccola, possono essere attribuiti all'enorme sforzo produttivo ». Debbo dire che usavo una espressione troppo tenue: « aspetti illiberali »; avrei dovuto dire: « aspetti ferocemente coercitivi, secondo le più terribili tradizioni del dispotismo zarista »; e sbagliavo ad attribuire principalmente all'enorme sforzo produttivo (e alla transizione al socialismo) la mancanza di libertà.

La mia autocritica non deve assumere il carattere di autoflagellazione, poiché ho sempre avuto ampie riserve sull'Unione Sovietica; ma ora mi appare chiaro che quelle caratteristiche dispotiche hanno poco da fare con l'economia

e molto con la storia. La storia, anche quella non recente, ha un peso, nel condizionare gli avvenimenti, ben maggiore di quanto molti riconoscano. Ancora verso la fine del secolo scorso quella russa era una società essenzialmente feudale e spaventosamente arretrata: il capitalismo industriale moderno era rappresentato da piccole isole in un oceano di arretratezza economica e sociale; e la libertà borghese, che per quanto limitata è decisamente maggiore di zero, era rimasta in gran parte ignota. Ha rilevanza — ed è pur sempre un fatto storico — anche la particolarissima composizione etnica della Russia: le molteplici società, con lingue e culture assai diverse, hanno impresso, dalla notte dei tempi, spinte centrifughe allo Stato sovietico, come già alla Russia zarista, ciò che rende perlomeno comprensibile la tradizionale politica del pugno di ferro al centro. La stessa recente tragedia polacca non è che la replica di tragedie simili dei tempi degli zar (la lotta di classe — qualcuno l'ha chiamata in causa — manifestamente non c'entra affatto). Particolarmente tremende sono state le conseguenze dell'imposizione del modello sovietico — la transizione *militare* al socialismo — a quei paesi che avevano già raggiunto un notevole grado di sviluppo civile, come l'Ungheria, la Cecoslovacchia e, appunto, l'infelicissima Polonia. La disgrazia è stata che il marxismo, con la dottrina della dittatura del proletariato, ha offerto un appiglio o una copertura ideologica di tipo socialista a quella politica. Penso che una tale giustificazione sia una vera e propria trappola. Mi pare evidente che Marx pensava alla dittatura del proletariato come a un intervento chirurgico, a un parto cesareo, necessario per far nascere una creatura già viva e vitale. La società russa sta sul tavolo operatorio da oltre sei decenni: può sembrare un po' troppo, anche per un corpo sociale! La dittatura del proletariato è diventata l'etichetta, cui non crede più nessuno, che copre il potere dispotico di un ristretto gruppo di persone; la coazione è divenuta la regola, non solo nei riguardi degli intellettuali, ma anche nei riguardi dei lavoratori: i « Soviet » — i Consigli di fabbrica — non contano nulla. E qui appare necessaria una digressione.

Se la coazione viene attuata su larga scala, anche nelle

aziende di produzione, ebbene, questo è proprio il segno più sicuro che la situazione non è matura per il socialismo. Una situazione di tal genere è quella in cui le condizioni culturali ed economiche degli operai sono divenute vicine a quelle degli impiegati, di molti tecnici e addirittura di molti *managers*. È proprio questo il processo in atto nei paesi industrializzati: la tendenza verso l'unità del rapporto fra il salario medio e stipendio medio, chiaramente visibile in questi paesi, è un indice d'importanza fondamentale. (Così in Italia il rapporto fra stipendio medio e salario medio al principio del secolo era 4, vent'anni fa era 3 ed oggi è sceso a 1,4. Negli Stati Uniti quel rapporto era 2,3 al principio del secolo; in seguito è diminuito ed è oscillato intorno a 1,5 negli ultimi venti anni). Il processo è lungi dall'essere compiuto, soprattutto sotto l'aspetto culturale. Sul piano propriamente economico, il rapporto fra salario e stipendio può andare anche oltre l'unità, nulla l'impedisce. Ciò potrà rendere possibile una mobilità orizzontale, oggi praticamente inesistente — lavoratori che passano dalla fabbrica all'ufficio, un'attività più gradevole e meno faticosa pur se meno vantaggiosa, e lavoratori che compiono il cammino inverso, per guadagnare di più —. Nei paesi industrializzati è diventata sempre meno probabile una rottura rivoluzionaria, cioè violenta e traumatica; è diventata sempre più probabile una transizione al socialismo, dolorosa e difficile quanto si vuole, ma non traumatica e senza la restrizione o la soppressione delle libertà civili. In una tale prospettiva non ha alcun senso prendere sia pure in parte o nelle grandi linee a modello l'Unione Sovietica. Non si tratta affatto di maledirla o di avversarla con ostilità preconcepita. Ma proprio per favorire, nel lungo periodo, un processo di liberalizzazione nella stessa Unione Sovietica (sarebbe un grave errore rinunciare a qualsiasi speranza), è necessario criticare a fondo quel modello, senza attenuare o nascondere nulla. A lungo andare le spinte esterne possono giovare, specialmente se ci si rende conto che, nell'Unione Sovietica, sul piano economico le spinte verso un crescente decentramento non si sono affatto attenuate, anzi sono cresciute. Per di più, negli ultimi anni sono finalmente apparse, sul piano culturale e civile, attra-

verso i dissenzienti, alcune spinte verso un processo di liberalizzazione.

Si può obiettare: tutto questo può riguardare i paesi sviluppati, ma riguarda assai poco i paesi del Terzo mondo, dove la libertà nel senso occidentale è l'eccezione e dove le masse popolari, anche là dove non c'è una dittatura politica, sono oppresse dalla tremenda dittatura imposta dalla miseria. Questa obiezione è valida solo in parte: in molti di quei paesi sta crescendo rapidamente il numero delle persone istruite, perfino quelle con un'istruzione media e superiore; e si sono organizzati sindacati con diversi connotati di tipo moderno, a imitazione di quelli dei paesi sviluppati. È vero: sia le persone con istruzione media e superiore sia i lavoratori sindacalizzati — o tendenzialmente capaci di organizzarsi sindacalmente — sono minoranze; ma sono minoranze che contano o possono contare. Perciò, quell'opinione secondo cui nei paesi del Terzo mondo la questione delle libertà civili ha scarso rilievo, va respinta. Sul piano più elementare, sul piano cioè di quelle esigenze che si riassumono nell'aspirazione all'indipendenza nazionale, la tragedia della Polonia e, ancora di più, quella dell'Afghanistan hanno inferto un duro colpo all'immagine dell'Unione Sovietica in tutti i paesi.

Il modello di sviluppo economico, che nel passato aveva grande capacità di attrazione nel Terzo mondo, oggi è messo sempre più frequentemente in discussione; non dimentichiamo che i mezzi di comunicazione di massa diffondono rapidamente ogni sorta di informazioni: alla fine, e in un tempo non lungo, quelle che corrispondono a dati di fatto inoppugnabili vengono recepite. Certo, non si può supporre che si conosca o si diffonda una critica come quella sopra brevemente delineata. Ma il fatto che negli ultimi anni la Russia sovietica, per non razionare il pane, abbia dovuto importare ripetutamente quantità massicce di cereali dagli odiati Stati Uniti, è ormai noto in tutto il mondo.

L'Unione Sovietica non dà aiuti ai paesi sottosviluppati: si ha l'impressione che a stento riesca a dare aiuti (per ragioni politiche) a Cuba e al Vietnam. L'Unione Sovietica

non dà aiuti neppure ai paesi del suo stesso blocco, e questi sono costretti a indebitarsi in misura crescente con i paesi a economia di mercato (v. Tab. XVII). Alcuni di questi paesi si dibattono oggi in gravi difficoltà finanziarie, ed è molto dubbio che l'Unione Sovietica sia disposta a garantire la restituzione dei debiti da loro contratti. La stessa Unione Sovietica ha chiesto e ricevuto consistenti crediti bancari e commerciali e in molti casi, approfittando delle rivalità commerciali che esistono fra i paesi occidentali, ha ottenuto quelle condizioni di favore che si accordano ai paesi del Terzo mondo.

Dal lato opposto, che cosa hanno da offrire gli Stati Uniti ai paesi del Terzo mondo?

Si deve distinguere fra governo e paese, guardandosi bene dal sottovalutare l'influenza che sulla stessa linea politica governativa possono esercitare i diversi gruppi di pressione e i diversi circoli intellettuali. Rispetto ai paesi del Terzo mondo, si possono citare numerose vicende storiche per avallare le tesi del ruolo reazionario degli Stati Uniti. In particolare, la loro politica nei confronti dei paesi latinoamericani non solo nel nostro secolo ma anche nel secolo scorso è stata spesso una politica di sopraffazione e, dal punto di vista economico, di atroce sfruttamento. Ma se questa è la verità, questa non è affatto tutta la verità: il ruolo degli Stati Uniti — in quanto governo e, a maggior ragione, in quanto paese — non è stato sempre e neppure prevalentemente un ruolo reazionario. Bisogna rendersi conto che la tesi secondo cui gli Stati Uniti sarebbero i principali responsabili del sottosviluppo nei paesi latinoamericani risulta molto gradita non solo alle sinistre di quei paesi ma, paradossalmente, anche ai conservatori, che così trovano un alibi e una copertura. E bisogna tener sempre ben presente che gli Stati Uniti costituiscono una società fortemente pluralistica; se ci sono reazionari (e razzisti) della peggiore specie, ci sono anche uomini aperti e coraggiosi, che fanno onore a quella tradizione liberale, che in certi periodi si è offuscata, ma non si è mai spenta.

Quei gruppi politici e intellettuali latinoamericani che maledicono in blocco gli Stati Uniti bollandoli come irrimediabilmente imperialisti, non solo compiono un'analisi su-

perficiale, ma commettono un errore politico giacché si precludono la possibilità di appoggi che altrimenti potrebbero trovare.

Non dimentichiamo che gli Stati Uniti posero fine alla guerra in Vietnam anche per la crescente resistenza interna. Non dimentichiamo neppure che la linea di appoggio alle forze reazionarie che rovesciarono il governo cileno di Allende, prevalse per poco, nonostante tutti gli errori commessi da quel governo: non era fatale che prevalesse — è ora di abbandonare quel semplicistico e superficiale determinismo secondo il quale tutto ciò che è accaduto *doveva* accadere.

In ogni modo, se il modello economico sovietico appare sempre meno attraente, neppure il modello economico nord-americano sembra dotato di grande capacità di attrazione. È vero che in certi paesi il capitalismo industriale sta prendendo piede e sta dando luogo a uno sviluppo relativamente sostenuto; ma è anche vero che un tale sviluppo sta procedendo con durissime sofferenze dei lavoratori, di solito privi di garanzie. Inoltre, in molti paesi del Terzo mondo il capitalismo che si conosce non è quello industriale, bensì quello mercantile — il capitalismo dei *compradores* —. In entrambi i sistemi le imprese, grandi o piccole, mirano al profitto; ma nel primo si mira al profitto principalmente attraverso l'accrescimento della produzione e la progressiva riduzione dei coefficienti produttivi; nel secondo sistema, si mira al profitto attraverso lo scambio — cercando di comprare a buon mercato e di vender caro: un'attività che non comporta necessariamente un accrescimento della produzione della ricchezza, ma solo una sua redistribuzione —. Non di rado, poi, gli Stati Uniti si presentano sotto la forma di grandi società multinazionali, che sono guardate con sospetto per le loro capacità d'interferenze politiche; il sospetto diviene massimo nel caso delle multinazionali delle piantagioni, che rappresentano la forma economicamente e politicamente più reazionaria d'intervento esterno. Sul piano politico, è necessario ricordare l'appoggio dato, in tempi recenti, a quei gruppi di militari che non solo in Cile, ma anche in Argentina e in Uruguay hanno instaurato feroci dittature. È vero che in quei paesi gruppi

di sinistra e di estrema sinistra avevano commesso non solo « errori », ma anche veri e propri crimini e che quelle dittature si spiegano anche così. Ma questa è solo una parte della spiegazione; e spiegare, comunque, non significa giustificare: la difesa a oltranza, sanguinosa e barbara, dei privilegi non può avere alcuna giustificazione morale; e in un periodo non breve, ciò ha rilevanza anche sul piano politico. Nei tre paesi ora ricordati, insieme con un regime spietatamente dittatoriale e liberticida, è stata instaurata anche una linea di politica economica « neoliberalista » — un termine che, per un macabro paradosso, fa a pugni con l'essenza del regime politico.

Come già si è fatto osservare (Parte seconda, cap. X), la politica neoliberalista comporta un regresso nell'industria e quindi un danno grave, per non pochi capitalisti industriali, interni ed esteri (hanno subito danni anche diverse multinazionali nordamericane). Si pone allora la domanda: come può, un regime di destra, danneggiare proprio gli interessi della parte più dinamica e moderna della destra economica? Si può rispondere con due ordini di considerazioni. Da un lato, occorre tener presente che in quei tre paesi nel passato, per lunghi periodi, ha prevalso un blocco agrario-mercantile; gli esponenti di questo blocco hanno sempre visto con sospetto l'emergere di una borghesia industriale; spesso questa borghesia industriale nei fatti (proclamazioni a parte) si è alleata con i propri operai e con i sindacati che li rappresentavano; di regola gli intellettuali hanno considerato con favore questa strana alleanza, che al tempo stesso era conservatrice e progressista, di destra e di sinistra; i recenti regimi dittatoriali sembrano essere il risultato di un'alleanza — rinnovata ma di tipo antico — fra i proprietari agrari e una parte dei gradi più elevati dell'esercito (nel nostro tempo, anche per ragioni tecnologiche, la burocrazia militare può conquistare un grado non indifferente di autonomia rispetto ai gruppi economici e sindacali). Dall'altro lato, si deve considerare che i più potenti gruppi economici, locali e internazionali, possono spostare al loro interno gli impieghi, senza subire alcun danno netto.

Questi regimi — si osservava — sono stati e sono appoggiati politicamente ed economicamente dagli Stati Uniti. Che questo appoggio danneggi l'immagine degli Stati Uniti nel mondo e in particolare nell'America latina e che questo danno non vada sottovalutato da un punto di vista politico, credo che siano verità che cominciano a farsi strada non solo fra molti intellettuali nordamericani, ma anche fra molti uomini politici, compresi quelli che hanno responsabilità di governo. Essi sono consapevoli del danno politico, ma conservano l'appoggio a quei regimi perché lo ritengono un danno minore: temono infatti che quei paesi, senza una dittatura di tipo militare, possano divenire preda del comunismo ed entrare nel blocco sovietico.

Questa è un'interpretazione parziale (gli Stati Uniti hanno appoggiato regimi reazionari nell'America latina anche quando l'Unione Sovietica non esisteva); ma una parte di verità c'è. Io penso che i governanti nordamericani sono sproporzionatamente preoccupati della capacità di penetrazione dell'Unione Sovietica nell'America latina; in ciò sono stati tratti in inganno dal caso di Cuba, che è un caso molto particolare e che comunque essi hanno « amministrato » — come si usa dire — assai male. L'Unione Sovietica può certo fornire armi e creare gravi fastidi. Ma per poter penetrare sul serio nell'America latina, dovrebbe poi fornire aiuti economici consistenti, cosa che non è assolutamente in grado di fare. Prima se ne renderanno conto gli uomini di governo nordamericani, meglio sarà per tutti. Cuba non contraddice questo punto di vista, ma anzi lo conferma in pieno.

Cuba: amici e nemici concordano, pur con diverse valutazioni, nel riconoscere le difficoltà economiche in cui da alcuni anni si dibatte l'economia cubana, difficoltà che sono gravi sia per l'« embargo » degli Stati Uniti, sia per la limitatezza degli aiuti forniti dall'Unione Sovietica, la quale non può fare di più. Non sarebbe atto di saggezza politica ripristinare le normali relazioni diplomatiche con Cuba, abolire l'« embargo » e, in prospettiva, studiare forme di aiuti economici, senza condizionarli a impossibili restaurazioni? Gli Stati Uniti, durante la crisi dei missili, si sono impe-

gnati a non invadere Cuba, non si sono impegnati a non aiutarla.

Sembra che nel fervore della crociata per il « libero mercato », gli attuali dirigenti nordamericani stiano perdendo di vista l'ovvia verità che per gli Stati Uniti un paese comunista o socialista amico è preferibile a un paese capitalista nemico. Eppure, più volte nel passato quella verità è risultata chiara. Non erano certo filocomunisti i responsabili della politica estera nordamericana che con grande saggezza decisero di appoggiare anche economicamente la Jugoslavia quando ruppe con Stalin, correndo il rischio — messo nella più grande evidenza dai reazionari di allora — che si trattasse di una lite in famiglia o di una messinscena. Non può esser definito filocomunista Kissinger, che ha dato uno straordinario contributo al riavvicinamento fra Cina e Stati Uniti. Una svolta nelle relazioni con Cuba, pur indubbiamente rischiosa, sarebbe un atto di portata storica, paragonabile alla svolta con la Cina.

Sebbene vi siano spesso notizie di sondaggi discreti fra dirigenti nordamericani e cubani, non pare che si siano fatti passi avanti nella direzione giusta. Anzi, assai di recente (dicembre 1982) autorevoli organi di stampa nordamericani hanno dato circostanziate notizie di progetti gravissimi riguardanti il Nicaragua, progetti d'invasione o di sabotaggio su larga scala dell'economia. Se l'uno o l'altro progetto venisse attuato, sarebbe una vera e propria tragedia per tutto l'Occidente. La tragedia avrebbe effetti catastrofici per l'immagine degli Stati Uniti nel Terzo mondo — non soltanto nei paesi latinoamericani — e andrebbe a tutto vantaggio dell'Unione Sovietica, proprio in un periodo in cui la sua capacità di attrazione e il suo prestigio nel Terzo mondo sono in netto declino. Si deve sperare che la tragedia non si compia; e qualche motivo di speranza, in effetti, sussiste, poiché sembra che non siano pochi coloro che si oppongono — perfino nel seno del governo — a quella disastrosa strategia.

Può essere decisivo il ruolo dell'Europa, per tanti rispetti. In primo luogo, per criticare e pungolare il governo

degli Stati Uniti e gli intellettuali nordamericani. Occorre mettere in evidenza che uno dei pochi punti a favore del cosiddetto modello sovietico — ma è un punto molto importante — è quello dei bisogni essenziali. È vero che questi bisogni sono stati soddisfatti in modo, a dir poco, inadeguato, ma è anche vero che nella maggior parte dei paesi del Terzo mondo il problema è vergognosamente trascurato. L'obiettivo va posto nel massimo rilievo, insieme con quello delle riforme: prestiti, aiuti e, soprattutto, assistenza tecnica debbono essere — come si suol dire — finalizzati verso quell'obiettivo; e deve essere organizzato, con la cooperazione dei paesi in via di sviluppo, un grande esercito del lavoro per combattere contro la miseria. Ricordiamoci che uno dei fratelli Kennedy aveva organizzato dei *Peace Corps* che, in embrione, erano proprio un esercito del lavoro. Parve un'iniziativa ingenua e non ebbe seguito. Non sembra che la cinica *Realpolitik* degli Stati Uniti e di molti paesi sviluppati (vorrei escludere i paesi scandinavi, la Germania occidentale, almeno fino a un tempo recente, e la Francia), abbia dato risultati di cui si possa andare fieri.

Su un piano più ampio, quel che stanno facendo certi paesi europei è importante. Hanno grande rilievo le prese di posizione del Parlamento europeo e dell'Internazionale socialista. E ha importanza politica e non solo economica quel Fondo istituito dalla Comunità Economica Europea per concedere finanziamenti a paesi del Terzo mondo, particolarmente ai paesi africani ed a quelli del Centro America. Ma occorre molto di più. Ben otto paesi europei hanno ormai un reddito individuale eguale o perfino maggiore di quello nordamericano. Il reddito individuale è un indice ambiguo, ma non è privo di significato. La verità è che il divario economico fra Stati Uniti ed Europa si è fortemente assottigliato, e in certi casi, si è annullato: insieme col peso economico, crescono le responsabilità internazionali dei paesi europei.

III RIFORME E RIVOLUZIONE

Numerosi intellettuali, europei e non europei (specialmente latinoamericani), si erano andati convincendo che, nel Terzo mondo, solo una soluzione rivoluzionaria avrebbe potuto fornire a quei paesi una via d'uscita dal sottosviluppo, perché l'oppressione dell'imperialismo americano era tale da rendere non praticabili le altre vie: l'alternativa sarebbe stata tra cambiare violentemente le cose attraverso una rivoluzione o marcire senza scampo in una palude economica e sociale.

L'esperienza cinese aveva fatto sorgere in Asia, e non solo in Asia, la speranza che attraverso una rottura rivoluzionaria si potesse uscire rapidamente dall'arretratezza e addirittura cambiare, in un senso più umano, i contenuti stessi della vita sociale. In seguito, Cuba ha fatto sorgere analoghe attese in America latina. È poi venuto il tempo delle delusioni, tanto più gravi quanto più forti erano state le illusioni. La rivoluzione cinese aveva alle sue spalle una lunga storia e quindi un'assai complessa e tormentata preparazione; considerata la base di partenza, quel che è stato realizzato in Cina è certo un risultato degno del massimo rispetto e addirittura di ammirazione anche da parte di quanti non condividono la composita ideologia cinese; tuttavia, non solo il sistema economico e sociale, ma neppure il metodo adottato dai cinesi si presenta come un prodotto esportabile; e altrettanto poco esportabile appare l'esperienza rivoluzionaria cubana.

Alcuni importanti mutamenti, avvenuti negli ultimi anni, hanno però fatto tentennare, in diversi intellettuali, le con-

vinzioni rivoluzionarie. In primo luogo, le delusioni provocate dall'evoluzione della Cina e di Cuba; in secondo luogo, l'accentuarsi dell'espansionismo sovietico e l'accresciuta autonomia — se pure condizionata e circoscritta — di molti paesi del Terzo mondo nei confronti sia dell'Unione Sovietica che degli Stati Uniti. Infine — ed è forse l'elemento decisivo — negli ultimi anni si è dimostrata sempre più erronea la convinzione che il sottosviluppo, senza una rottura rivoluzionaria, sia destinato a perpetuarsi e anzi ad aggravarsi (lo « sviluppo del sottosviluppo »). Per convincersene, basta riflettere sui dati della Tab. II. Ma c'è un caso esemplare da considerare a questo proposito. Nel 1967 due futurologi americani, Kahn e Wiener, avevano formulato una previsione secondo cui al Brasile occorreano non meno di 130 anni per raggiungere il livello del reddito individuale americano di quell'anno. Né Kahn né Wiener erano intellettuali di estrema sinistra. Ciononostante, un intellettuale brasiliano dichiaratamente rivoluzionario, Darcy Ribeiro, accettò senza riserve quella previsione, probabilmente perché sembrava dare piena conferma alla sua convinzione della mancanza di alternative a una soluzione rivoluzionaria. Pochi anni sono stati sufficienti per mostrare che quella previsione era infondata, a causa sia di una premessa errata, sia di un fatto nuovo intervenuto nel frattempo. L'errore era quello di usare acriticamente, come termine di confronto, il rapporto fra il reddito individuale americano e quello brasiliano (già prima del 1967 alcuni economisti avevano messo in guardia contro i possibili equivoci insiti nella procedura allora e tuttora generalmente seguita nel calcolo). Il fatto nuovo è stato il notevole sviluppo realizzato dal Brasile negli anni Settanta, cosicché già il rapporto non corretto fra i due redditi individuali oggi è molto diminuito rispetto a quindici anni fa; ancora più basso risulta il rapporto corretto. In ogni modo, nessun economista o futurologo serio assegnerebbe oggi la minima validità alla previsione di Kahn e Wiener. È vero che il recente sviluppo brasiliano è stato molto sbilanciato e finora è andato, in prevalenza, a beneficio di una minoranza di persone: alti funzionari e impiegati privati e pubblici, industriali, privati e pubblici, commercianti, proprietari terrieri e, inoltre, una

frazione non trascurabile della classe operaia (l'aristocrazia del lavoro); un'altra parte, la più ampia, della classe operaia, come anche i contadini, hanno ottenuto miglioramenti relativamente modesti; quanto ai lavoratori marginali o precari, numerosi soprattutto nel Nord del Brasile, essi sono rimasti quasi del tutto tagliati fuori dai benefici dello sviluppo. Tutto questo è certo vero; ma escludere che con la prosecuzione dello sviluppo si possa progressivamente allargare la cerchia delle persone che partecipano ai frutti dello sviluppo stesso significa essere gravemente condizionati da preconcezioni ideologiche.

Se è facile pervenire a conclusioni pessimistiche nell'esaminare le condizioni di ampi strati della popolazione in paesi come il Brasile, diventa molto difficile indicare le forze sociali che dovrebbero attuare la rivoluzione. Su chi si dovrebbe far leva? Sulla schiera infelice e disorganizzata dei lavoratori marginali? Sui contadini poveri che si trovano in condizioni non molto diverse da quelle dei lavoratori marginali? Su una classe operaia divisa fra un gran numero di operai sparpagliati in tante piccole aziende e un'aristocrazia operaia che ha l'orrore di precipitare nell'area dei lavoratori marginali ed è gelosa di quel che è riuscita a conquistare? Marx vedeva nel proletariato creato dall'industria moderna la forza rivoluzionaria per eccellenza. Ma nelle condizioni odierne lo sviluppo industriale non può non essere avviato da un nucleo di grandi imprese, che si fondano su impianti di ampie dimensioni e che sono in grado di pagare — e per la pace sociale nell'azienda sono disposte a pagare — alti salari: queste imprese non possono quindi non generare un'aristocrazia operaia che via via si allarga solo col procedere dello sviluppo industriale, ma che non sembra, né al principio né poi, incline a fare rivoluzioni. E in effetti i pochi tentativi rivoluzionari sono stati promossi da minoranze di intellettuali piccolo-borghesi che hanno fatto leva su frange molto limitate di operai e di contadini; tutti i tentativi rivoluzionari che non avevano alle spalle — e probabilmente non potevano avere — una valida base sociale, sono finiti in bagni di sangue e in dittature fasciste.

In realtà, fino a un tempo recente, soprattutto nell'America latina (soprattutto, ma non esclusivamente, e non sol-

tanto in un tempo recente, ma, in minor misura, anche oggi), erano numerosi gli intellettuali che sentivano un'attrazione romantica ed estetica verso la rivoluzione in quanto tale; essi disprezzavano il « riformismo » e davano preminenza alla linea rivoluzionaria che è grandiosa, bella, è quella che veramente può fare piazza pulita di tutto ciò che è infelice, ingiusto e orrendo. Questa è una concezione che si maschera di marxismo ma che, a mio giudizio, col marxismo non ha quasi nulla da fare.

Abbiamo ricordato il caso del Brasile, ma il numero dei paesi arretrati che sono entrati in una spirale di rapido sviluppo è cresciuto e va ulteriormente crescendo, senza che siano intervenute rivoluzioni, anche se (com'è inevitabile) ciò è accaduto in mezzo a ogni sorta di tensioni, di sofferenze e di conflitti. Ciò mostra che la via delle trasformazioni profonde, ma non traumatiche, può essere percorsa; mostra anche che le visioni (e le previsioni) catastrofiche non sono fondate. Tuttavia, pur essendo infondate, quelle visioni non sono irrilevanti, perché spingono a radicalizzare le ideologie politiche, non solo verso l'estrema sinistra, ma anche, per reazione, verso l'estrema destra; inoltre sono le ideologie che, combinate con interessi economici e non economici, guidano in ultima analisi la vita politica per il bene o per il male. Se poi si considera il ruolo svolto dagli intellettuali, particolarmente nella vita politica dei paesi arretrati, si ricava quanto sia importante approfondire il dibattito sulle riforme che occorrono per avviare lo sviluppo o, meglio, per indirizzarlo verso obiettivi socialmente e civilmente validi e per ridurre le pene del processo di trasformazione.

Le riforme fondamentali di questo processo sono quattro: la riforma della pubblica amministrazione, la riforma agraria, la riforma fiscale e, infine, la riforma del sistema educativo, con particolare cura per le campagne. La riforma della pubblica amministrazione, che è strumentale rispetto alle altre, deve proporsi non solo di accrescere l'efficienza, spesso molto bassa, ma anche di ridurre le possibilità di corruzione, che è un problema economico e sociale, prima

che morale. Occorre tener ben presente che le stesse etichette possono essere applicate ai contenuti più diversi. Così, la riforma agraria può essere ampia o circoscritta; può essere realizzata a beneficio della massa dei contadini poveri ovvero delle fasce più ristrette dei contadini medi o ricchi; può essere o non essere accompagnata da misure di assistenza creditizia e tecnica. E distinzioni analoghe valgono anche per le altre riforme.

La politica delle riforme, che negli ultimi cento anni in diversi paesi europei ha avuto successi di rilievo, sia pure attraverso aspre lotte e temporanei regressi, nei paesi del Terzo mondo è sembrata a lungo, come si è detto, destinata a un quasi certo fallimento complessivo, sia per la gravità dei problemi che per la debolezza delle forze riformiste. In certi paesi, come quelli dell'America latina, le prospettive di una politica riformista sembrano oggi ancora più oscure non solo per la forza relativa delle classi privilegiate, ma anche perché gli Stati Uniti, che in quella parte del mondo vantano i maggiori interessi economici e politici, hanno spesso appoggiato le forze più reazionarie. In questo dopoguerra, quando qualche forza politica cercava d'introdurre riforme consistenti ed era vicina al successo, scattava una feroce repressione, che in diversi casi ha bloccato il processo. Ciò è accaduto anche di recente; e non sono pochi i paesi latinoamericani che hanno la guerriglia addirittura allo stato endemico. In questi casi, sul piano etico la guerriglia appare giustificata, come sono giustificate tutte le forme non pretestuose di legittima difesa. Ma sul piano politico non sembra che la guerriglia abbia probabilità di successo, neppure nel lungo periodo; sul piano politico è dunque necessario predisporre tutti i mezzi e fare tutti gli sforzi per portare avanti programmi di riforme, essendo ben consapevoli che le difficoltà sono enormi e che le forze della reazione sfruttano tutte le ingenuità, le divisioni e i settarismi che fra le forze riformiste sono, purtroppo, frequenti. D'altra parte — e questo è importante — a differenza dei programmi rivoluzionari quelli riformisti possono trovare sostenitori in tutte le classi e categorie sociali.

La via delle riforme è certo ardua, ma una conclusione totalmente pessimistica non sarebbe giustificata, per diverse ragioni che qui mi limito a elencare:

a) se le forze riformiste hanno di fronte prospettive difficili, quelle rivoluzionarie ne hanno di ancora peggiori; anzi, nelle attuali condizioni storiche rischiano di creare solo tremende illusioni;

b) non è giusto guardare soltanto al lato oppressivo e imperialistico del ruolo svolto dagli Stati Uniti: le tradizioni liberali e democratiche americane non sono state completamente cancellate neppure nei periodi più oscuri della loro storia, cosicché non è affatto inevitabile che gli Stati Uniti debbano appoggiare le forze reazionarie;

c) se si considera la storia di certi importanti paesi latinoamericani, come il Messico, non si può parlare di totale fallimento delle forze riformiste, mentre si può invece parlare di fallimento e comunque di mancanza di prospettive delle forze rivoluzionarie;

d) sebbene sbilanciati e circoscritti, i progressi economici compiuti da numerosi paesi latinoamericani senza rotture traumatiche mostrano che la rivoluzione non è l'unica alternativa al sottosviluppo;

e) infine, non deve essere trascurato l'aiuto politico che può venire — e che in qualche misura è già venuto — dalle forze riformiste europee, aiuto che gli Stati Uniti non possono permettersi di avversare decisamente.

In definitiva, per i paesi latinoamericani non è lecito alcun facile ottimismo e anzi, nel breve periodo, i motivi di preoccupazione prevalgono, specialmente se si considerano le dichiarate intenzioni degli Stati Uniti. Ma, almeno con riferimento al medio e lungo periodo, un totale pessimismo sarebbe egualmente ingiustificato, oltre che sterile.

Le prospettive economiche del Terzo mondo non appaiono oramai così cupe come apparivano fino a pochi anni fa. L'espansione demografica mostra chiari segni di rallentamento e il numero dei paesi che sono entrati in una spirale di rapido sviluppo industriale è cresciuto e sta crescendo. La crisi oggi in atto colpisce soprattutto alcuni paesi del Terzo mondo, ma non sembra tale da pregiudicarne le

capacità di sviluppo nel lungo periodo. D'altra parte, due problemi che riguardano l'umanità intera non appaiono più così drammatici come prima apparivano: l'inquinamento può essere messo sotto controllo (in parte, sia pure ancora modesta, ciò è già accaduto); gli allarmi per l'esaurimento di certe risorse minerarie e di alcune fonti energetiche hanno messo in evidenza un problema di costi crescenti piuttosto che un problema di paralisi nello sviluppo.

Il vero incubo, per l'umanità, è ancora rappresentato dal rischio di un olocausto nucleare. Questo rischio è anzi aumentato negli ultimi anni per la proliferazione delle armi atomiche, accessibili oramai a un numero crescente di paesi sottosviluppati, che hanno dimostrato di non essere affatto meno aggressivi delle grandi potenze. Anche in considerazione di un tale terribile rischio, reso più grave dalle connessioni tra conflitti interni e conflitti internazionali, ci si deve sforzare di controbattere, invece di alimentare, le ideologie e i programmi fondati sulla violenza.

Per spiegare certi atteggiamenti riscontrabili nei paesi sviluppati, si è parlato e si parla spesso di quel senso di colpa che hanno i Bianchi e specialmente gli Europei nei confronti dei paesi che appartengono al Terzo mondo, un senso di colpa che assume toni acuti in diversi intellettuali di sinistra. Ora, i sensi di colpa possono avere funzioni utili, poiché spesso inducono coloro che li hanno a emendarsi, ad aiutare gli oppressi e le vittime o gli ex oppressi e le ex vittime. Ma qualche volta spingono a strafare, e quindi ad agire per il peggio; inoltre, allontanano da quella linea di equilibrio critico che deve seguire chi vuol comprendere le cose e cercare di farle comprendere agli altri. Non si può ragionare come se l'umanità fosse composta di individui naturalmente buoni e pacifici, come se originariamente fosse un'immensa comunità, che da qualche secolo è stata spaccata da quel sistema mostruoso chiamato capitalismo, a livello nazionale, in due classi contrapposte e, simmetricamente, a livello internazionale, in due gruppi di popoli: da un lato gli sfruttati, dall'altro gli sfruttatori. Questa è un'assurda caricatura. È vero: il capitalismo ha portato con sé atroci forme di sfruttamento dell'uomo sull'uomo; in una

prima fase e in diverse parti del mondo ha utilizzato la schiavitù per fini di profitto. Ma la schiavitù non è stata inventata dal capitalismo. Una conoscenza anche molto parziale e frammentaria della storia del mondo antico induce a pensare che ferocia e sfruttamento non erano meno diffusi che nel nostro tempo. Quel poco che si sa del continente che più ha sofferto della colonizzazione bianca e della schiavitù promosse dal capitalismo, l'Africa, indica che ferocia e sfruttamento prevalevano fra gli stessi Africani, nonostante le comunità tribali e l'assenza della moneta e del mercato. Lo stesso quadro offerto da numerosi paesi africani e da governi oramai largamente indipendenti, almeno all'interno, è un quadro fosco di sopraffazione, di sfruttamento e, spesso, di corruzione; l'atroce miseria della maggior parte della popolazione non impedisce a quei governi — lo abbiamo già notato — di dedicare quote rilevanti delle spese pubbliche agli armamenti e, di tanto in tanto, di muovere guerre a paesi non meno poveri di quelli che dirigono. Alcune di queste guerre sono provocate dall'una o dall'altra delle due superpotenze; ma è impossibile negare che altre sono volute localmente.

Certo, individuare o credere d'individuare il mostro da abbattere — in questo caso il « capitalismo », ma lo stesso vale per qualsiasi altro mostro — elimina dubbi intellettuali e angosce morali, perché *si sa* qual è la via di uscita. Ma un tale modo di vedere le cose, che è radicalmente erroneo, non può non portare, prima o poi, ad amare delusioni e quindi al cinismo e all'abbandono di qualsiasi tentativo volto a migliorare le cose.

L'alternativa all'ottimismo di Pangloss e alle illusioni non è né la disperazione né la rassegnazione: è un pessimismo misurato e costruttivo.

NOTE AL TESTO

1. *Stati Uniti e Australia* (nota al cap. II della Parte I)

Si è visto che il punto di vista espresso da Marx sulle prospettive degli Stati Uniti e dell'Australia deve essere considerato erraneo. È interessante notare che anche le brevi osservazioni che David Ricardo dedica al nuovo mondo sono, per dire il meno, fuorvianti. « In America e in molti altri paesi — scrive Ricardo (*Principi*, cap. XXXI) —, dove i beni alimentari vengono prodotti con facilità, non c'è un incentivo tanto grande a impiegare macchinario quanto in Inghilterra, dove quei beni sono cari e richiedono molto lavoro per la produzione ». Giacché l'aumento della produttività del lavoro dipende, in primo luogo, dalla sostituzione di lavoro con macchine, da quell'osservazione si sarebbe dovuto concludere che l'aumento di produttività sarebbe dovuto essere — almeno fino a quando il costo degli alimenti fosse rimasto relativamente basso — più lento in America che in Inghilterra. Così non è stato. Anzi, negli ultimi decenni del secolo scorso i prezzi degli alimenti addirittura diminuirono, come conseguenza di uno sviluppo impetuoso dell'agricoltura nordamericana; eppure, la meccanizzazione dei processi produttivi e l'aumento della produttività non divennero più lenti, ma anzi divennero più rapidi; e, anche se fra movimenti alterni, i salari reali continuarono a crescere. Il fatto è che le osservazioni di Ricardo si fondavano sull'assunzione, che poi è risultata non corrispondente alla realtà, di una tendenza dei salari a mantenersi sul livello del costo di produzione del lavoro, cioè sul livello di sussistenza, sia pure intesa in senso storico-sociale, un livello che può crescere, ma a un ritmo visibile solo storicamente. Nella realtà il salario è stato

condizionato non solo dal costo, ma anche dalla domanda di lavoro, e non solo nel breve, ma anche nel lungo periodo. Bisogna dire che una simile possibilità — non considerata né da Ricardo né poi da Marx, il cui errore, in ultima analisi, è collegato con la concezione di Ricardo — era invece stata vista chiaramente alcuni decenni prima di Ricardo da Adam Smith.

2. *Il reddito individuale come misura del sottosviluppo* (nota al cap. I della Parte II)

La spiegazione di quello che nel testo definisco incredibile paradosso è in un resoconto pubblicato dalla rivista « Business Week » nel fascicolo del 20 luglio 1981. « Secondo un alto funzionario delle Nazioni Unite — scrive il corrispondente di quella rivista — i rappresentanti dell'India e di diversi altri paesi del Terzo mondo sono semplicemente terrorizzati all'idea che i risultati [cui sono giunti Kravis e il suo gruppo] possano avere un'influenza negativa sull'entità degli aiuti loro diretti » (ivi, p. 88).

Nel rapporto della Banca mondiale per il 1981, in un riquadro speciale si legge, fra l'altro (p. 17): « I confronti fra i diversi redditi reali, convertiti in una comune unità monetaria ai tassi di cambio prevalenti, sono ingannevoli. I tassi di cambio non riflettono necessariamente il potere d'acquisto delle diverse monete, poiché su di essi non influisce la quota, spesso ampia, del reddito totale che non entra nel commercio internazionale. Inoltre, i tassi di cambio oggi fluttuano ampiamente: variazioni del 20% e più nel corso di un solo anno non sono state rare, perfino fra le monete forti ». Peccato però che nella Tab. 1 (pp. 134-5), in cui si riportano sistematicamente tutti i dati sui redditi individuali reali — è la tabella più frequentemente utilizzata e citata in tutto il mondo —, questo saggio avvertimento venga completamente ignorato! La ragione è chiara, ma l'incongruenza è impressionante.

3. *Lo sviluppo tardivo in Europa* (nota al cap. IV della Parte II)

Giorgio Fuà, in un'opera citata nella Bibliografia, ha svolto un'analisi dello sviluppo tardivo in Europa, ponendosi da un punto di vista alquanto diverso da quello qui adottato; il let-

tore può forse trovare interessante un confronto fra i due itinerari analitici.

4. *La distribuzione del reddito* (nota al cap. IX della Parte II)

L'ipotesi di Vilfredo Pareto, secondo cui il grado di disuguaglianza nella distribuzione del reddito tende a essere costante in tempi e luoghi diversi, poiché è imputabile alla distribuzione delle capacità personali, apparve subito criticabile anche sotto l'aspetto statistico; infatti, le capacità personali tendono a distribuirsi secondo una curva di Gauss, mentre i redditi tendono a distribuirsi secondo una curva decisamente asimmetrica (una mezza trottola). Oggi poi è chiaro che la distribuzione del reddito varia sensibilmente secondo i paesi e secondo i periodi.

APPENDICI

TABELLE STATISTICHE

Tab. I — *Popolazione mondiale (1979)*

Paesi	Milioni	Percentuale
Paesi a reddito basso	1294	30,1
Paesi a reddito medio	985	23,0
Paesi industrializzati	671	15,6
Paesi esportatori di petrolio	25	0,6
Paesi a economia pianificata	1317	30,7
	4292	100,0

Fonte dei dati. Salvo diverse specificazioni, la fonte dei dati è costituita dal Rapporto della Banca mondiale (The World Bank, *World Development Report*, 1980, London 1980); in alcuni casi sono stati usati anche i Rapporti del 1981 e del 1982. Secondo la Banca mondiale, nel 1980 le nazioni indipendenti sono, in complesso, 125.

Tab. II — *Alcuni indicatori delle condizioni economiche e civili*

Paesi	Reddito individuale		Vita media		Analf. (%) ¹	Natalità (‰)		Mortalità (‰)	
	R*	Saggio di variazione 1960-78	1960	1978	1976	1960	1978	1960	1978
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
I. ASIA									
A. Reddito basso									
1. Bangladesh	30	-0,4	40	47	74	51	46	25	18
2. Nepal	27	1,2	36	43	81	46	45	29	21
3. Birmania	23	1,3	44	53	33	43	39	22	14
4. India	20	1,7	43	51	64	43	35	21	14
5. Sri Lanka	19	2,1	62	69	28	36	26	9	6
6. Pakistan	16	2,8	44	52	79	48	45	23	15
7. Afghanistan	16	0,9	34	42	88	48	48	30	22
8. Indonesia	12	4,0	41	47	38	47	37	23	17
B. Reddito medio									
1. Thailandia	9	4,5	51	61	16	46	32	17	8
2. Filippine	9	2,6	51	60	13	45	35	15	9
3. Malaysia	5	3,9	57	67	40	39	29	9	6
4. Corea del Sud	5	6,7	54	63	7	41	21	13	8
5. Turchia	5	4,0	51	61	40	44	32	17	10
6. Taiwan	4	6,5	64	72	18	39	21	7	5
II. AFRICA									
A. Reddito basso									
1. Etiopia	27	1,8	36	39	90	51	49	28	25
2. Zaire	18	1,3	40	46	85	48	46	24	19
3. Tanzania	16	2,7	42	51	34	47	48	22	16
4. Uganda	15	1,0	44	53	—	45	45	21	14
5. Sudan	13	0,2	39	46	80	47	45	25	18
6. Kenya	12	2,2	47	53	60	51	51	19	14

B. Reddito medio

1. Egitto	11	3,3	46	54	56	45	37	19	13
2. Ghana	11	—0,5	40	48	70	49	48	24	17
3. Nigeria	8	3,5	39	48	—	52	50	25	18
4. Marocco	7	2,5	47	55	72	52	45	23	13
5. Algeria	5	2,3	47	55	63	50	48	23	14
6. Sud Africa	4	2,5	53	60	—	39	38	15	10

III. AMERICA LATINA

Reddito medio

1. Perù	7	2,0	48	56	28	47	39	19	12
2. Colombia	6	2,3	53	62	19	46	31	14	8
3. Messico	5	2,7	58	65	34	45	38	12	8
4. Cile	4	1,1	57	67	12	37	22	12	7
5. Brasile	4	4,7	57	62	38	40	36	11	9
6. Argentina	3	2,6	65	71	29	24	21	9	8
7. Venezuela	3	2,7	59	66	34	45	36	10	7

IV. EUROPA

Reddito medio

1. Portogallo	3,3	5,8	63	69	30	24	18	8	10
2. Jugoslavia	2,8	5,3	62	69	15	23	18	10	8
3. Grecia	2,3	5,9	68	73	—	19	15	8	9
4. Spagna	2,1	4,9	68	73	—	21	18	9	8

V. PAESI INDUSTRIALIZZATI

1. Italia	2,0	3,6	69	73	2	18	13	10	9
-----------	-----	-----	----	----	---	----	----	----	---

VI. PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO

	2,2	6,9	45	53	50	48	43	21	14
--	-----	-----	----	----	----	----	----	----	----

VII. PAESI A ECONOMIA PIANIFICATA

fra cui:	4,8	4,0	58	70	—	32	18	13	7
1. Cina	16,0	3,7	53	70	—	36	18	15	6
2. Cuba	6,0	—	68	70	4	32	19	9	6
3. Urss	2,6	4,3	64	72	—	24	18	7	10

¹ Percentuale delle persone con 15 anni o più.

Tab. III — *Reddito individuale: livello assoluto, livello relativo e saggio annuale di variazione*

Paesi	1950		1960		1980		Saggio di variazione	
	Livello *	Ri **	Livello	Ri **	Livello	Ri **	1950-60	1960-80
a reddito basso	100,0	10,8	112,5	12,8	170,0	16,0	1,2	2,0
a reddito medio	273,0	3,9	355,0	4,1	677,0	4,0	2,7	3,3
industrializzati	1084,0	1,0	1444,0	1,0	2712,0	1,0	3,0	3,2

* Il reddito dei paesi a basso reddito è stato fatto eguale a 100.

** Ri = Rapporto (corretto) fra il reddito individuale medio dei paesi industrializzati e quello dei paesi considerati.

Tab. IV — *Struttura sociale*

	India 1971		Egitto 1966		Brasile 1970		Italia 1971		Francia 1975		Stati Uniti 1975	
I. CLASSI E CATEGORIE:	%		%		%		%		%		%	
— Proprietari e dirigenti	3,0	1,7	0,15	1,8	0,8	2,6	0,5	2,4	0,8	3,0	5,0	5,3
— Ceti medi urbani	32,5	18,0	2,1	24,5	7,6	25,5	7,6	37,3	10,0	37,9	45,6	48,1
di cui:												
impiegati	11,5	6,4	0,9	10,5	4,1	13,8	3,9	19,2	6,5	24,6	37,3	39,3
lavoratori autonomi	21,0	11,6	1,2	14,0	3,5	11,7	3,7	18,1	3,5	13,3	8,3	8,8
— Contadini	90,0	49,9	2,9	33,9	9,8	32,9	2,3	11,3	2,0	7,6	2,0	2,1
di cui:												
contadini poveri *	81,0	44,9	2,3	26,9	7,8	26,2	—	—	—	—	—	—
— Salarati agricoli	40,0	22,1	1,6	18,7	3,3	11,1	1,3	6,4	0,6	2,3	1,0	1,0
— Salarati extra-agricoli	15,0	8,3	1,8	21,1	8,3	27,9	8,7	42,6	13,0	49,2	41,2	43,5
Totale	180,5	100	8,55	100	29,8	100	20,4	100	26,4	100	94,8	100
II. LAVORATORI MARGINALI:												
— Zone urbane	(18)	(10)	(1,3)	(15)	(6)	(20)						
— Zone rurali	(54)	(30)	(1,7)	(20)	(4)	(13)						
III. OCCUPATI:												
— Agricoltura		72,0		52,6		46,4		17,6		11,0		3,1
— Industria		12,0		24,8		18,1		42,2		43,0		36,0
— Altre attività		16,0		22,6		35,5		40,2		46,0		60,9
IV. INDICE DI DISEGUAGL.	1964		1960		1972		1969		1970		1972	
	0,53	(6,7)	0,60	(3,1)	0,77	(2,0)	0,53	(5,1)	0,55	(4,3)	0,52	(4,2)

* Ipotesi: India, 90% dei contadini; Egitto e Brasile, 80%.

Le cifre della prima colonna di ciascun paese sono in milioni di unità.

Questa tabella è stata costruita sulla scorta dei dati ricavabili dall'*Annuaire des statistiques du travail* (1978) del Bureau International du Travail di Ginevra e dal *World Development Report, 1980*, della International Bank for Reconstruction and Development di Washington (la Banca mondiale). Come si è già avvertito nel testo, si tratta di dati puramente indicativi e, più spesso, di stime e di ipotesi.

Tab. V — *Lavoratori: quote sul totale (%)*

Paesi	Occupati			Dipendenti
	Agricoltura	Industria	Servizi	
PAESI INDUSTRIALIZZATI	6	39	55	70-90
AMERICA LATINA	20	30	50	50-70
ASIA:				
Subcontin. indiano	70	15	15	15-20
Indonesia	60	10	30	30
Paesi arabi	45	25	30	40
AFRICA:				
Africa del Nord	35	30	35	40-60
Africa subsahariana	75	10	15	10-15
Zimbabwe e Sud Africa	30	30	40	40-50

Tab. VI — *Tendenze della popolazione*

Paesi	Saggi annuali di variazione			Fine dell'espansione
	1960-80	1980-2000	Tendenza	
	(1)	(2)	(3 = 2 — 1)	
a reddito basso	2,35	2,10	—0,25	2100-2180
a reddito medio	2,45	2,20	—0,25	2060-2100
industrializzati	0,85	0,45	—0,40	2000-2060
esportatori di petrolio	3,05	2,50	—0,55	2080-2100
a econ. pianificata	1,55	1,15	—0,40	2060-2090
Totale	1,97	1,60	—0,37	

Tab. VII — *Mortalità infantile **

Paesi	1960	1978	Massimo, 1978
a reddito basso	100-200	100-150	Afghanistan, 237
a reddito medio	100-150	50-100	Bolivia, 158
industrializzati	29	13	vari paesi, 15
esportatori di petrolio	—	94	Arabia Saud., 118
a econ. pianificata **	45	22	Romania, 31

* La mortalità infantile indica il numero dei bambini, su 1000, morti nel primo anno di vita.

** Mancano i dati di alcuni paesi.

Tab. VIII — *Saggio di aumento necessario per accrescere del 30% o del 50% la disponibilità di alimenti per individuo*

In anni	+ 30%	+ 50%	Espansione demografica *	Saggio di aumento necessario	
				+ 30%	+ 50%
(1)	(2)	(3)	(4)	(5 = 2 + 4)	(6 = 3 + 4)
10	2,7	4,1	2,2	4,9	6,3
20	1,2	2,1	2,1	3,3	4,2
30	0,9	1,4	1,9	2,8	3,3
40	0,7	1,0	1,8	2,5	2,8
50	0,5	0,8	1,7	2,2	2,5

* Si tratta di ipotesi sui saggi di aumento annuale: v. Tab. VI.

Tab. IX — *Saggio annuale medio di aumento della produzione, 1970-78*

Paesi	Agricoltura	Industria
a reddito basso	2,0	4,5
a reddito medio	3,1	7,1
industrializzati	1,0	3,4
esportatori di petrolio	5,0	4,0

Tab. X — I cinque casi: un esempio numerico

	Situazione iniziale (indici)	Lavoro omogeneo				Lavoro eterogeneo			
		(1)	(2)	(3)	(4)	Situazione iniziale (indici)		(5)	
						(a)	(b)	(a)	(b)
Retribuzioni R	1	1	1	1,2	1	1		2	
Prezzi P	1	1	1	1	0,833	1		1	
Occupazione O	100	105	105	105	105	80	20	84	21
Produttività π	1	1	1,2	1,2	1,2	1		1,2	
Produzione $X = O\pi$	100	105	126	126	126	100,8		25,2	
Valore della produzione $Y = XP$	100	105	126	126	105	100		126	
Retribuzioni totali $R_T = RO$	100	105	105	126	105	80	20	84	42
Esportazioni $E = Y - R_T$	—	—	21	—	—	—		—	

Tutta la produzione è composta da beni di consumo (si prescinde dai beni d'investimento).

Tab. XI — *Industria: saggio di aumento della produzione (1960-78)
e quota (%) degli occupati*

I					
SAGGIO > 6 e QUOTA > 20					
1. Repubblica di Corea	17	(37)	5. Rep. dominicana	8	(16)
2. Taiwan	15	(37)	6. Guinea	8	(11)
3. Ecuador	14	(25)	7. Indonesia	8	(11)
4. Singapore	11	(38)	8. Turchia	8	(14)
5. Brasile	10	(22)*	9. Bangladesh	7	(11)
6. Siria	9	(22)	10. Pakistan	7	(19)
7. Costa Rica	9	(23)	11. Filippine	7	(16)
8. Algeria	9	(25)			
9. Tunisia	8	(24)	III		
10. Messico	8	(26)	SAGGIO > 6 E QUOTA < 11		
11. Guatemala	8	(20)	1. Papua-Nuova Guinea	13	(8)
12. Jugoslavia	7	(32)	2. Thailandia	11	(8)
13. Spagna	7	(43)	3. Costa d'Avorio	11	(3)
14. Grecia	7	(28)	4. Mauritania	8	(5)
15. Portogallo	7	(37)			
16. El Salvador	7	(22)	IV		
17. Hong Kong	6	(22)	SAGGIO 5-6%		
			1. Colombia	6	(24)
			2. Bolivia	6	(23)
			3. Honduras	6	(14)
			4. Egitto	6	(26)
			5. Marocco	6	(20)
			6. India	5	(11)
			7. Afghanistan	5	(19)*
			8. Sri Lanka	5	(15)
			9. Rep. Centrafricana	5	(3)
II					
SAGGIO > 6 E QUOTA 11-20					
1. Malaysia	10	(16)			
2. Paraguay	10	(19)			
3. Nicaragua	9	(15)			
4. Nigeria	9	(17)			

La prima cifra indica il saggio medio annuale di aumento della produzione industriale; la cifra fra parentesi indica la quota degli occupati nell'industria.

* 1970-78.

Tab. XII — *Quota delle esportazioni, 1960-78*

	Aumento di 4 punti o più		Quote stabili o variazioni in altre direzioni
	verso paesi sottosviluppati	verso paesi industrializzati	
Gruppo I	10 (308)	5 (42)	2 (28)
Gruppo II	4 (135)	2 (150)	5 (213)
	14* (443)	7** (192)	7 (241)

* Di cui 6 paesi dell'America latina.

** 6 paesi asiatici e un paese europeo (Portogallo).

Fra parentesi è indicata la popolazione complessiva (in milioni).

Tab. XIII — *Rimesse degli emigranti in alcuni importanti paesi (%
delle esportazioni di merci)*

Paesi	%	Paesi	%
Egitto	89	Alto Volta	60
Pakistan	77	Marocco	51
Turchia	77	Iugoslavia	43
Portogallo	69	India	15

FONTE: Swamy, 1981.

Tab. XIV — *Dati sull'economia cilena*

	1980-81 (1972-73 = 100)		1972	1973	1980	1981
1. Reddito	128	7. Disavanzo pubblico (% del reddito)	12,5	23,6	2,0	1,0
2. Produz. industriale	95	8. Prezzi al consumo (saggio % di variaz.)	183	508	31	11
3. Occupaz. nell'ind. manif.	86	9. Retribuz. totali (% del reddito)		63		40
4. Salari reali	65	10. Interesse reale		negativo	13,5	45,9
5. Esportaz. (volume)	192	11. Serviz. del debito (% delle esp.)	10	12	38	45
6. Importaz. (volume)	322					

Tab. XV — *Debiti verso le banche: paesi del Terzo mondo (1981)*

Paesi	Miliardi di dollari *	Servizio del debito ** %
Messico	57***	60
Brasile	53	58
Cile	11	45
Venezuela	26	37
Algeria	8	36
Argentina	25	27
Filippine	10	24
Totale { 1981	489	
{ 1976	212	

* Esclusi i debiti ufficiali (Fondo monetario e governi); si stima che nel 1981, includendo questi debiti, il totale generale era di circa 600 miliardi di dollari.

** Il « servizio del debito » rappresenta il rapporto fra esborsi annuali per ammortamenti e interessi e il valore delle esportazioni di merci e servizi. In prima approssimazione è considerato preoccupante un rapporto superiore al 30%. Nel 1976 gli esborsi per i soli interessi rappresentavano circa 1/3 del servizio del debito; oggi siamo a oltre la metà.

*** Settembre 1982: 80 (stima).

FONTE: *Euromoney*, agosto 1982.

Tab. XVI — *Finanze pubbliche: Italia e Stati Uniti ** (Saggi annuali medi di variazione)

	Italia				Stati Uniti			
	1960-70		1970-81		1960-70		1970-81	
Reddito	10,4	(5,5)	18,2	(2,9)	7,0	(4,0)	10,3	(3,1)
Spese	11,9	(7,0)	23,3	(7,3)	7,9	(4,8)	11,6	(5,8)
Entrate	11,0	(6,1)	21,0	(5,3)	7,7	(4,6)	10,9	(4,6)
Prezzi	4,6		14,9		2,9		7,0	

* Come indice dei prezzi è stato usato il deflatore del prodotto interno lordo (= « reddito »). Fra parentesi sono indicati i saggi di variazione riguardanti i valori reali.

SOURCE: Italia: *Relazione generale sulla situazione economica del paese*, Roma, vari anni; Stati Uniti: *Economic Report of the President*, Washington, vari anni.

Tab. XVII — *Debiti verso le banche: Urss ed Europa orientale (1981)*

Paesi	Miliardi di dollari
Unione Sovietica	20
Bulgaria	2
Cecoslovacchia	4
Germania Est	11
Ungheria	8
Polonia	22
Romania	10
Totale { 1981 *	81
{ 1979	65

* In media, il servizio del debito è pari a circa il 30%. Il totale (81 miliardi) supera la somma relativa ai 7 paesi poiché debiti per 4 miliardi sono stati assunti in nome collettivo dalle Banche del Consiglio di mutua assistenza.

SOURCE: *International Monetary Fund - Survey*, aprile 1982.

Tab. XVIII — *Prestiti ufficiali e aiuti ai paesi sottosviluppati (in milioni di dollari)*

Prestiti	Prestiti *	Aiuti **	% del reddito	
	1978	1978	1960	1978
	(1)	(2)	(3) ***	(4) ***
a tutti i paesi sottosviluppati	35-40	20	0,51	0,35
ai paesi sottosviluppati a reddito basso	5	9	0,18	0,09
<i>Rapporto Brandt:</i>				
proposte per il 1985	90-100			0,70
proposte per il 2000				1,00
* Prestiti del Fondo monetario internazionale e dei governi. ** Aiuti dei paesi industrializzati ai paesi sottosviluppati. *** % degli aiuti sul reddito dei paesi industrializzati.				

GRAFICI

AVVERTENZA. Per ragioni di convenienza, nella prima relazione — quella fra il reddito individuale e la quota dei servizi — è stato usato il reddito individuale corretto, mentre nelle altre tre relazioni è stato usato il rapporto corretto fra il reddito individuale degli Stati Uniti e quello di ciascun paese. Il coefficiente di correzione è quello indicato nel cap. I della Parte seconda: $c = \sqrt[4]{R}$, dove R è il rapporto fra il reddito degli Stati Uniti e quello di ciascun paese. Pertanto, il reddito individuale corretto del paese x è pari a

$$Y^*_x = cY_x$$

mentre il rapporto corretto del paese x , usato nei Grafici 2, 3 e 4, è pari a

$$R^*_x = R_x/c$$

Nei grafici chiamo semplicemente « reddito » i valori di Y^* e « rapporto fra i redditi » i valori di R^* . (I « redditi » sono espressi in migliaia di dollari del 1979; bisogna tener presente che, minore è il « reddito », maggiore è il « rapporto fra i redditi » del paese che si considera.)

Le equazioni che esprimono le due curve — alta e bassa — in ciascuno dei grafici sono le seguenti:

1. *Reddito e quota dei servizi:*

$$S_A = \frac{5,00 + 5,75x}{1 + 0,077x}$$
$$S_B = \frac{-20,00 + 3,00x}{1 + 0,048x}$$

2. *Rapporto fra i redditi e natalità*

$$N_A = 10,00 + 8,00 R^*$$

$$N_B = 10,00 + 1,70 R^*$$

3. *Rapporto fra i redditi e vita media*

$$VMA = 78,00 - 1,50 R^*$$

$$VMB = 78,00 - 4,75 R^*$$

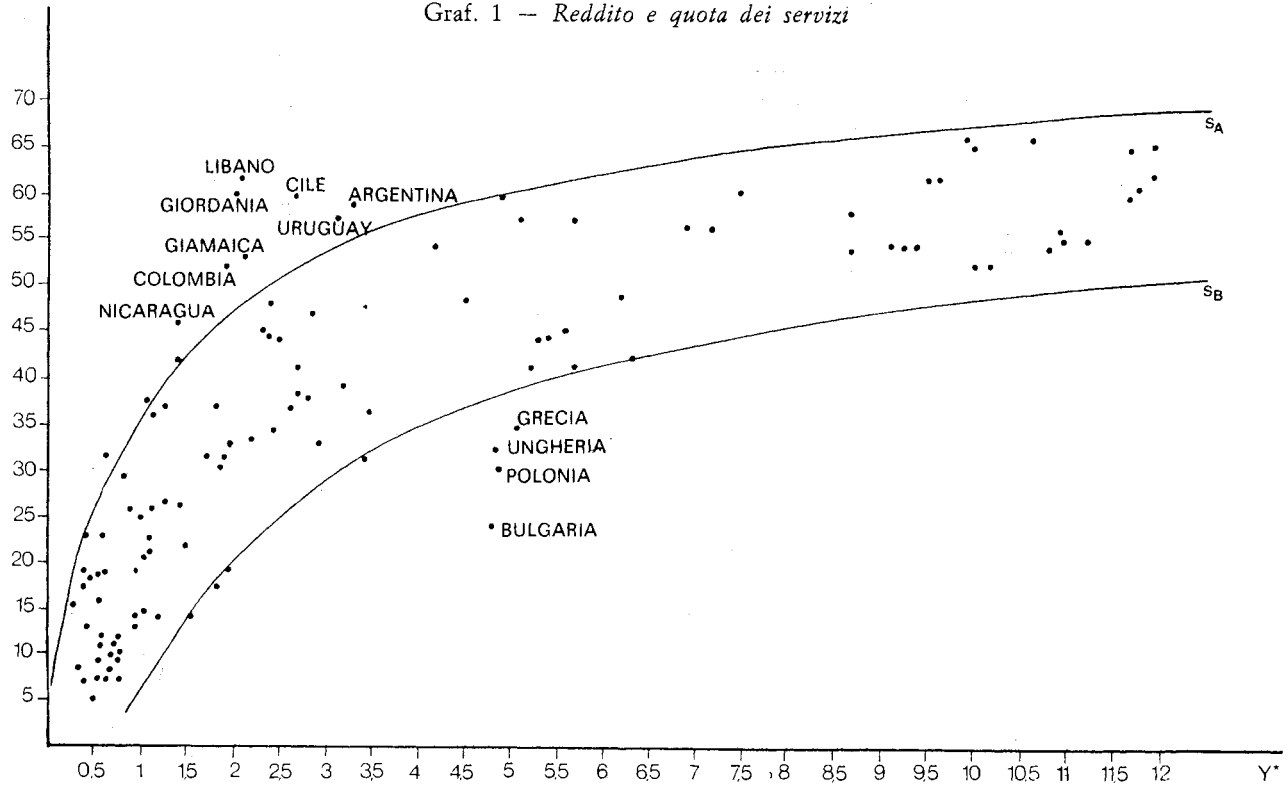
4. *Rapporto fra i redditi e grado di diseguaglianza distributiva*

$$D_A = -0,40x^2 + 8,00x + 47,00$$

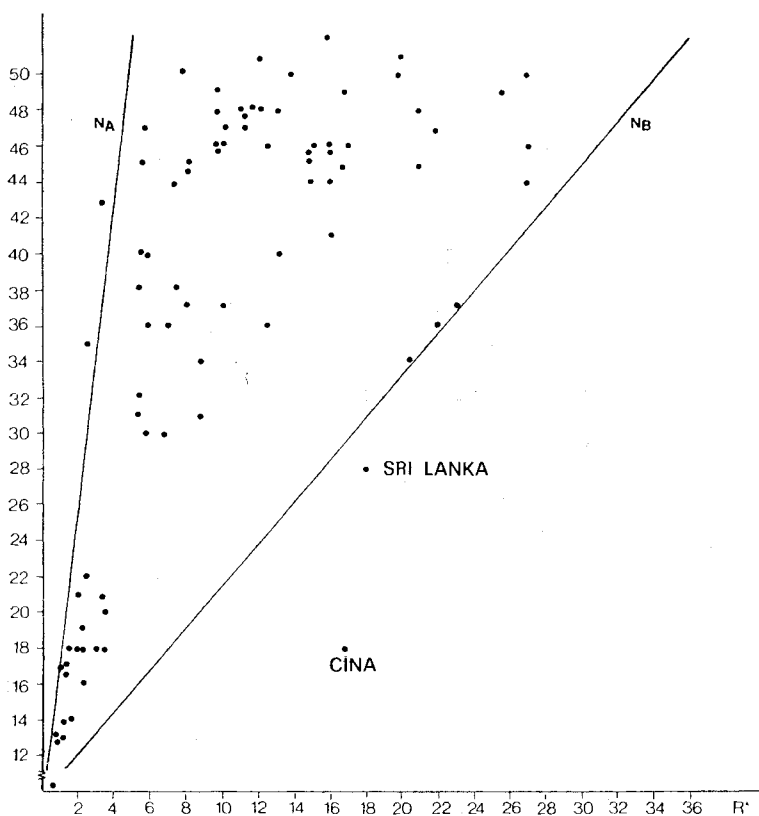
$$D_B = -0,40x^2 + 8,00x + 14,00$$

Il criterio metodologico brevemente illustrato nel testo (Parte seconda, cap. V) — il metodo « dei confini » — fu da me proposto in una conferenza tenuta a Varsavia nel 1963, pubblicata poi nel volume *Problemi dello sviluppo economico* edito da Laterza (1970¹; 1977⁴), Appendice al cap. V.

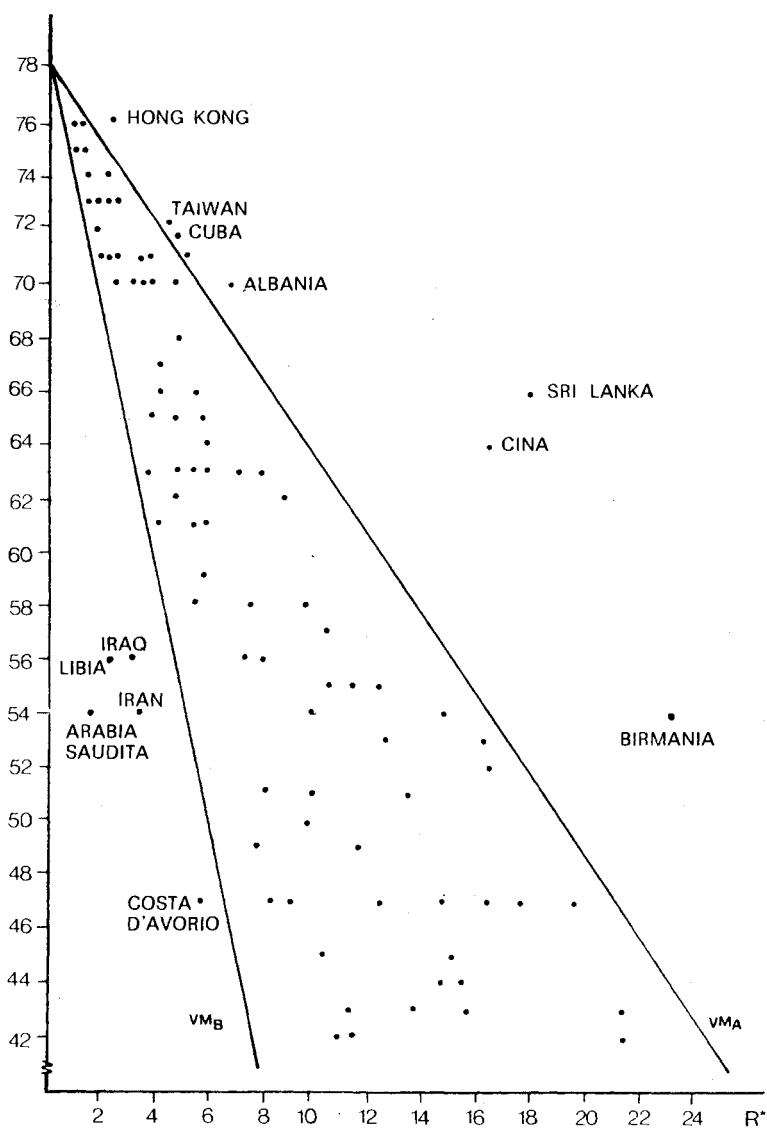
Graf. 1 — *Reddito e quota dei servizi*



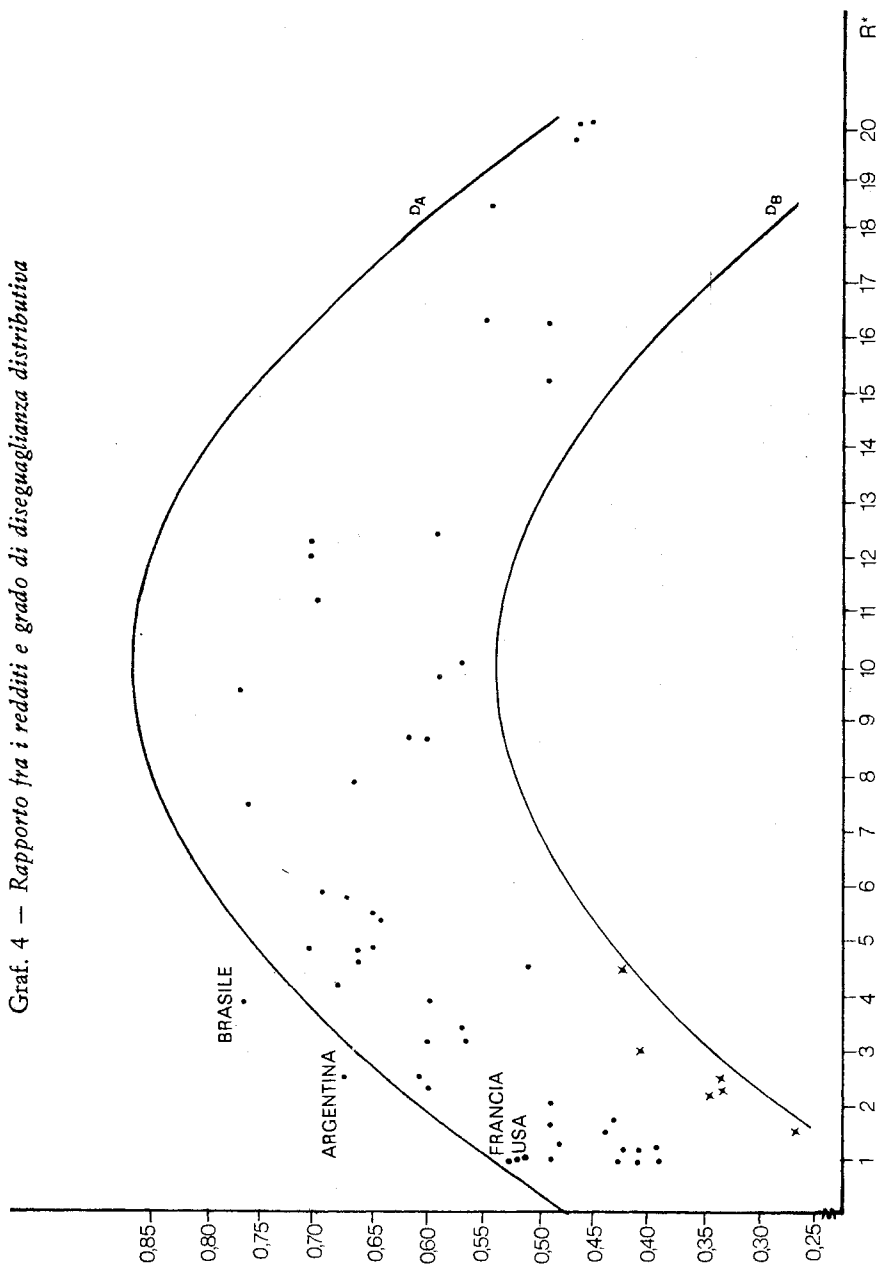
Graf. 2 — Rapporto fra i redditi e natalità



Graf. 3 — Rapporto fra i redditi e vita media



Graf. 4 — Rapporto fra i redditi e grado di disuguaglianza distributiva



BIBLIOGRAFIA

AVVERTENZA — Per non appesantire il testo, raramente ho citato in modo completo le opere utilizzate; tuttavia, il lettore non avrà difficoltà a individuare, attraverso questa Bibliografia, l'opera cui si è fatto riferimento. Naturalmente, l'elenco comprende molte opere non citate, ma utilizzate in modo indiretto.

- Agarwala, A. N., Singh, S. P. (a cura di), *The economics of under-development*, New York 1963 (trad. it.: *L'economia dei paesi sottosviluppati*, Milano 1966).
- Ahluwalia, M. S., *Inequality, poverty and development*, « Journal of development economics », dicembre 1976.
- Albonico, A., *America latina - Tra nazionalismo, socialismo e imperialismo*, Milano 1982.
- Amin, S., *L'accumulation à l'échelle mondiale*, Paris 1970.
- Arrighi, G., *Sviluppo economico e sovrastrutture in Africa*, Torino 1969.
- Bairoch, P., *Révolution industrielle et sous-développement*, Paris 1964 (trad. it.: *Rivoluzione industriale e sottosviluppo*, Torino 1967).
- Balcet, G., *Industrializzazione, multinazionali e dipendenza tecnologica - L'esperienza dei paesi arabi esportatori di petrolio*, Torino 1981.
- Baran, P., *The political economy of growth*, New York 1957 (trad. it.: *Il surplus economico e la teoria marxista dello sviluppo*, Milano 1962).
- Baran, P. e Sweezy, P., *The monopoly capital*, New York 1966 (trad. it.: *Il capitalismo monopolistico*, Torino 1968).
- Barros de Castro, A., *Ensaio sobre a economia brasileira*, São Paulo 1969.
- Bauer, B. T., Yamey, B. S., *The economics of under-developed countries*, Cambridge 1957.

- Berardi, G. F., *Saggio sullo sviluppo economico dei paesi arretrati*, Milano 1969.
- Berg, E. J., *Socialism in tropical Africa*, « Quarterly journal of economics », 1964, LXXVII.
- Bhagwati, J. N., Eckhaus, R. S. (a cura di), *Development and planning: essays in honor of Paul Rosenstein Rodan*, Cambridge (Mass.) 1973.
- Bitar, S. (a cura di), *Chile: liberalismo economico y dictadura politica*, Lima 1980.
- Brandt, W., *North-South. A programme for survival*, New York 1980 (trad. it.: *Rapporto Brandt Nord-Sud. Un programma per la sopravvivenza*, Milano 1980).
- Breglia, A., *Reddito sociale*, Roma 1951-65.
- Breglia, A., *Profitti sterili e profitto fecondo*, « Giornale degli economisti », marzo-aprile 1953.
- Brundenius, C., *Economic growth, basic needs and income distribution in revolutionary Cuba*, Lund 1981.
- Cardoso, F. H., *Critica alla tesi della dipendenza in America latina*, « Politica internazionale », ottobre 1981.
- Cardoso, F. H., Faletto, E., *Dependencia y Desarrollo en América Latina*, Ciudad de México 1969 (trad. it.: *Dipendenza e sviluppo in America latina*, Milano 1971).
- Chenery, H. e altri, *Redistribution with growth*, London 1971.
- Chenery, H., Keesing, D., *The changing composition of developing country exports*, in *The world economic order: post and prospects* (a cura di S. Gressman ed E. Lundberg), London 1981.
- Cipolla, C. M., *Velieri e cannoni d'Europa sui mari del mondo*, Torino 1969.
- Clark, C., *The conditions of economic progress*, London 1957.
- Clark, C., *Growthmanship - A study in the mythology of investment*, London 1961.
- Di Giorgi, U., *Un'analisi critica della teoria del sottosviluppo*, « Politica internazionale », ottobre-novembre 1978.
- Di Giorgi, U., *Povertà, eguaglianza e bisogni essenziali*, « Politica internazionale », settembre 1982.
- Eckhaus, R. S., *The factor proportions problem in underdeveloped areas*, « American economic review », 1955, XLV.
- Ellis, H. S. (a cura di), *Economic development for Latin America*, New York - London 1961.
- FAO, *La quatrième enquête mondiale sur l'alimentation*, Roma 1977.
- Filippi, A., *Teoria e storia del sottosviluppo latinoamericano*, 2 voll., Napoli 1981.

- Frank, A. G., *Riflessioni sulla nuova crisi economica mondiale*, Catania 1978.
- Fuà, G., *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa. Rapporto su sei paesi appartenenti all'OCSE*, Bologna 1980.
- Furtado, C., *Formação econômica do Brasil*, Rio de Janeiro 1959 (trad. it.: *La formazione economica del Brasile*, con prefazione di Ruggiero Romano, Torino 1970).
- Furtado, C., *Théorie du développement économique*, Paris 1970 (trad. it.: *Teorie dello sviluppo economico*, Bari 1972).
- Furtado, C., *Créativité et dépendance*, Parigi 1981.
- Galbraith, J. K., *The nature of mass poverty*, New York 1979 (trad. it.: *La natura della povertà di massa*, Milano 1980).
- Germani, G., *Sociologia della modernizzazione*, Bari 1971.
- Gerschenkron, A., *Economic backwardness in a historical perspective*, Cambridge (Mass.) 1962 (trad. it.: *Il problema storico dell'arretratezza economica*, Torino 1965).
- Gilbert, N. e altri, *Comparative national products and price levels*, Paris 1958.
- Guerrieri, P., Luciani, G., *L'Italia e il nuovo ordine internazionale*, Milano 1979.
- Hirschman, A. O., *The strategy of economic development*, New Haven 1958 (trad. it.: *La strategia dello sviluppo economico*, Firenze 1968).
- Hirschman, A. O., *Essays on trespassing: economics to politics and beyond*, Cambridge 1981 (il primo capitolo è stato tradotto in it. e pubblicato nella « Rassegna italiana di sociologia », luglio-settembre 1981).
- Hobsbawm, E. J., *Industry and empire*, Harmondsworth (Middlesex) 1968 (trad. it.: *La rivoluzione industriale e l'impero*, Torino 1972).
- Hoffmann, W. G., *The growth of industrial economy*, Manchester 1958.
- Hughes, H., *Long run trends in the world economy and developing country prospects for the 1980's*, World Bank, settembre 1981 (ciclostilato).
- ILO (International Labour Office), *Employment, growth and basic needs: a one-world problem*, Ginevra 1976.
- Jevons, W. S., *The coal question*, London 1865 (ristampa: New York 1965).
- Jossa, B. (a cura di), *Economia del sottosviluppo*, Bologna 1973.
- Kahn, A. E., *Investment criteria in development programs*, « Quarterly journal of economics », 1951, LXV.
- Kahn, H., Wiener, A., *The year 2000*, New York 1967 (trad. it.: *L'anno 2000*, Milano 1968).

- Kalecki, M., *The last phase in the transformation of capitalism*, New York - London 1972.
- Kalecki, M., *Essays on developing countries*, Hassocks 1976.
- Kindleberger, C. P., *The terms of trade: a European case study*, Cambridge (Mass.) 1956.
- Kravis, I. B., Heston, A. W., Summers, R., *Real GNP per capital for more than one hundred countries*, « The economic journal », 1978, LXXXIII.
- Kula, W., *Teoria ekonomiczna ustroju feudalnego. Pròba modelu*, Warszawa 1962 (trad. it.: *Teoria economica del sistema feudale. Proposta per un modello*, Torino 1970).
- Kuznets, S., *Economic growth and structure*, New York 1965 (trad. it.: *Sviluppo economico e struttura*, Milano 1965).
- Lacoste, Y., *Géographie du sous-développement*, Paris 1965 (trad. it.: *Geografia del sottosviluppo*, Milano 1968).
- Leontief, W. e altri, *The future of the world economy*, New York 1977 (trad. it.: *Il futuro dell'economia mondiale*, Milano 1977).
- Lewis, W. A., *Economic development with unlimited supply of labour*, « The Manchester school », maggio 1954 (trad. it.: *Sviluppo economico con disponibilità illimitate di mano d'opera*, in *Economia del sottosviluppo*, a cura di B. Jossa, Bologna 1973).
- Lewis, W. A., *The theory of economic growth*, London 1955 (trad. it.: *Teoria dello sviluppo economico*, Milano 1963).
- Mantoux, P., *La révolution industrielle au XVIII^e siècle. Essai sur le commencement de la grande industrie moderne en Angleterre*, Paris 1959 (I ed. 1902).
- Marrama, V., *Saggio sullo sviluppo economico dei paesi arretrati*, Torino 1958.
- Marrama, V., Pera, A., Puccinelli, P., *Rapporto economico sulla Cina*, Torino 1979.
- Marx, K., *Das Kapital*, 3 voll., Hamburg 1867-94 (trad. it.: *Il Capitale*, 3 voll., Roma 1970).
- Marx, K., *Formen, die der kapitalistischen Production vorhergehen* (trad. it.: *Forme economiche precapitalistiche*, Roma 1967, Prefazione di E. J. Hobsbawm).
- Meadows, D. L. e altri, *The limits to growth*, Washington 1972 (trad. it.: *I limiti dello sviluppo*, Milano 1972).
- Meier, G. M., *Leading issues in economic development*, New York 1964.
- Merhav, M., *Technological dependence, monopoly and growth*, London 1969.

- Momigliano, F., Siniscalco, D., *Note in tema di terziarizzazione e deindustrializzazione*, « Moneta e credito », 1982, XXXV.
- Myint, H., *The economics of developing countries*, London 1969 (trad. it.: *L'economia dei paesi in via di sviluppo*, Bologna 1973).
- Myrdal, G., *Asian drama - An inquiry into the poverty of nations*, London - New York 1958 (trad. it.: *Saggio sulla povertà di undici paesi asiatici*, Milano 1971).
- NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, *Foreign trade regimes and economic development*, New York 1975.
- Nurkse, R., *Problems of capital formation in underdeveloped countries*, Oxford 1958 (trad. it.: *La formazione del capitale nei paesi sottosviluppati*, Torino 1965).
- Pareto, V., *Manuale di economia politica*, Milano 1906.
- Pasinetti, L. L., *I problemi dello sviluppo economico e i paesi del Terzo mondo*, « Rivista internazionale di scienze sociali », 1972, LXXX.
- Patel, S. J., *The economic distance between nations: its origin, measurement and outlook*, « The economic journal », 1964, LXXIV.
- Polanyi, K., *The great transformation: the political and economic origins of our time*, New York 1944 (trad. it.: *La grande trasformazione*, Torino 1974).
- « Politica internazionale » (rivista dell'IPALMO): fascicoli dedicati al Centro America (luglio 1980), alla crisi dello Stato nell'America latina (febbraio 1981), al Brasile (agosto-settembre 1981).
- Prebisch, R., *The economic development of Latin America and its problems*, New York 1950.
- Ribeiro, P., *El dilema de América Latina*, Ciudad de México 1971 (trad. it.: *Il dilemma dell'America latina*, Milano 1976).
- Ricardo, D., *On the principles of political economy and taxation*, London 1821 (trad. it.: *Sui principi dell'economia politica e della tassazione*, Milano 1976).
- Robinson, J., *Aspects of development and underdevelopment*, Cambrige 1979 (trad. it.: *Sviluppo e sottosviluppo*, Roma-Bari 1981).
- Robson, P., Lury, D. A., *The economics of Africa*, London 1969.
- Roncaglia, A., *Verso una nuova grande depressione - I debiti del Terzo mondo non sono l'unico fattore di crisi*, « L'Astrolabio », n. 19, 1982.
- Rosenstein Rodan, P. N., *Problems of industrialization of eastern and south-eastern Europe*, « The economic journal », 1943, LIII.

- Rosenstein Rodan, P. N., *Notes of the theory of the « Big Push »*, in *Economic development for Latin America* (a cura di H. S. Hellis), New York - London 1961.
- Rossi, E., *La riforma agraria*, Milano 1945.
- Rossi, E., *Abolire la miseria*, Milano 1946, ripubblicato nel 1977 (Roma-Bari) con Introduzione di P. Sylos Labini.
- Sachs, I., *La découverte du tiers monde*, Paris 1971.
- Sachs, I., *Stratégies de l'écodéveloppement*, Paris 1980.
- Seers, D., Joy, L. (a cura di), *Development in a divided world*, Harmondsworth 1971.
- Singer, P., *A crise do 'Milagre' - Interpretação crítica da economia brasileira*, Rio de Janeiro 1978.
- Smith, A., *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations* (1776), London 1977 (trad. it.: *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, Milano 1977).
- Spaventa, L. (a cura di), *Nuovi problemi di sviluppo economico*, Torino 1962.
- Stoffaës, C., *La grande menace industrielle*, Paris 1978 (trad. it.: *La sfida industriale del Terzo mondo*, Milano 1981; Prefazione di R. Parboni).
- Streeten, P., *Foreign investment, transnationals and developing countries*, London 1977.
- Streeten, P., *Development Perspectives*, London 1981.
- Streeten, P. e altri, *First things first - Meeting basic human needs in developing countries*, Oxford 1981.
- Swamy, G., *International migrant workers' remittances: issues and prospects*, « World Bank staff working paper », n. 481, agosto 1981.
- Sylos Labini, P., *Un viaggio nel Mezzogiorno*, « Il Ponte », gennaio, febbraio e marzo 1955.
- Sylos Labini, P., *Precarious employment in Sicily*, « International labour review », 1964, LXXXIX.
- Sylos Labini, P., *Problemi dello sviluppo economico*, Bari 1970.
- Sylos Labini, P. e altri, *Problemi dell'economia siciliana*, Milano 1964.
- Sylos Labini, P., *L'instabilità nei prezzi delle materie prime e il problema dell'oro*, « Bancaria », agosto 1982.
- Tinbergen, J. (a cura di), *Reshaping the international order (RIO) - Report to the Club of Rome*, New York 1976.
- Tsuru, S., *Essays on economic development*, Tokyo 1968.
- Vernon, R., *International investment and international trade in the product cycle*, « Quarterly journal of economics », 1966, LXXX.

INDICI

INDICE ANALITICO

- accumulazione, 99, 145.
- acqua, 7, 87, 147-8, 174-5.
- Afghanistan, 182.
- Africa, 47, 67-8, 72-4, 76, 86, 141, 148, 174, 196.
- agrari, contratti, 85, 89.
- agricoltura:
 - 58, 78, 80, 83 sgg., 103, 130, 134, 137, 148, 175;
 - due processi di trasformazione nell'— europea, 54;
 - reddito lordo e netto in —, 84.
 - V. *anche* commercio dei prodotti agricoli; feudale (dissoluzione dell'ordine —); occupazione; progresso tecnico.
- aiuti al Terzo mondo:
 - 7, 43, 94, 146, 173-4, 182;
 - strutture particolari per gestire gli —, 175.
- alimentazione, 48, 148. V. *anche* fame; malnutrizione.
- allogeni, gruppi, 69-70. V. *anche* commercio.
- alloggi, 48, 109-10.
- America latina, 9, 61, 67, 74, 78-81, 86, 100, 114, 133, 148, 152-3, 186-93.
- amministrazione pubblica, 73-4, 192. V. *anche* riforme.
- analfabetismo, 48, 73-4, 110, 137, 148. V. *anche* istruzione.
- Arabi, 69-70.
- Argentina, 68, 79-81, 112, 119, 122, 154-6, 184.
- aristocrazia:
 - agraria, 15, 68;
 - operaia, 72, 119, 155, 191.
- armamenti, 7, 44, 131. V. *anche* commercio delle armi; militari (spese).
- Armeni, 69-70.
- artigianato, 55, 130.
- Asia, 67-9, 129-32, 141, 143, 175.
- assistenza tecnica, 87, 89, 150, 175, 189, 193.
- Australia, 29 sgg., 11-2, 67, 199.
- autoconsumo, 37-8, 40, 46, 68, 76, 98, 116, 118, 121.
- autogoverno, 50, 52.
- automazione, processo di —, 141.
- aziende familiari, 58, 60, 72, 117, 121, 149.
- Banca mondiale, 42, 47, 173, 200, 205.
- Bangladesh, 40.
- baroni, 53-4.
- bidonvilles*, 44, 71.
- bisogni essenziali:
 - 6, 28, 46-9, 93, 97-8, 101, 147-148, 151, 175-7;
 - economici e non economici, 114;
 - e distribuzione del reddito, 6, 106 sgg.;
 - e mercato, 116.
 - V. *anche* Rossi, E.; socialismo; Streeten, P.
- BÎT (Bureau International du Travail), 137.
- « borghesi », 50, 52-3.
- borghesia:
 - formazione e sviluppo della —, 52 sgg.;
 - commerciale, finanziaria e in-

- dustriale, 155, 185;
- piccola —, 80-1, 191.
- Brandt, Rapporto*, 173-4.
- Brasile, 24, 27, 34, 46, 67, 76-7, 101, 111-2, 119, 153-4, 161, 190, 192.
- Breglia, A., 122.
- Bretton Woods, 160.
- cambi:
 - 153;
 - fissi e flessibili, 158, 160.
 - V. *anche* sistema monetario internazionale.
- cambiamenti nei metodi di produzione, 28. V. *anche* innovazioni tecnologiche.
- cambio, tasso di — effettivo e confronto fra i redditi individuali, 38.
- Canada, 27.
- capacità produttiva, produzione di —, 101.
- capitali, movimenti di —, 127, 153.
- capitalismo:
 - industriale, 3, 13, 19, 78, 180, 184;
 - mercantile, 3, 13, 19, 77, 184;
 - « reale », 109.
- carbone, 104.
- caste, 68.
- catastrofismo, 8, 68, 89, 103, 191-192.
- Cile, 79-80, 119-22, 154-6, 184.
- Cina, 17, 41, 67, 93-4, 102, 110, 147, 158, 187, 190.
- Cinesi, 69-70.
- ciclo:
 - del processo produttivo, 127-128;
 - del prodotto, 127-8.
- città, espansione delle —, 43, 51, 71, 80.
- Clark, C., 77-8.
- classe, conflitti di —, v. conflitti.
- classi:
 - sociali, 68 sgg., 110, 191;
 - medie, 80-1, 191.
- clima, 4, 21-2, 79, 103, 144.
- Club di Roma, 104.
- colonie:
 - di popolamento, 18-20, 22-23, 26, 30;
 - di sfruttamento, 18-20;
 - inglesi, 5, 23 sgg.;
 - latine, 5, 23 sgg.
- colonizzazione, primo e secondo processo di —, 14-9, 30, 77-8, 120.
- commercio:
 - 51, 58, 69;
 - degli schiavi, 18;
 - dei prodotti agricoli, 85, 89, 153;
 - delle armi, 131;
 - estero, 56-7, 60, 89, 97, 117, 132 sgg.
 - V. *anche* vantaggi comparati.
- Commons*, 54.
- Comunità Economica Europea, 172.
- comunità primitive, 149-50.
- comunitarie, nuove forme —, 149, 151.
- concentrazione della proprietà terriera, 24-5, 84, 89, 112-4, 153.
- confini, metodo dei —, 78-9, 93, 222.
- conflitti:
 - 8, 26, 80, 151, 171 sgg.;
 - di classe, 171, 180, 195;
 - etnici e religiosi, 171;
 - interni e internazionali, 171 sgg.;
 - sociali, 152, 171;
 - sociali e inflazione, 152-4.
- consorzi di acquisto e di vendita, 150.
- consumi:
 - 107, 117, 134, 147;
 - necessari, 145.
- consumo, beni di —, 96, 100, 119, 121.
- contrapposizione fra re e baroni, v. feudale (dissoluzione dell'ordine —).
- cooperative, 149-50.
- corruzione, 71, 73, 192.
- Costa Rica, 114.
- costi comparati, 135.
- costi e benefici, 138.
- criminalità economica, 71, 130.
- crisi:
 - del 1929, 100, 161, 164;
 - finanziaria internazionale, 9, 133, 161 sgg.;
 - fiscale dello Stato, 159, 165.
 - V. *anche* sistema monetario internazionale.

Cuba, 41, 183, 186-7, 189, 190.
cultura, 4, 20-2, 33, 37, 172.

debiti esteri:

122, 162-3;
— dei paesi del blocco sovietico, 183.

V. *anche* crisi finanziaria internazionale.

debito, servizio del —, 122, 162.
decolonizzazione:

— dopo la seconda guerra mondiale, 17, 57, 68, 74;
— nel secolo scorso, 17, 74.

deindustrializzazione, 80.

democrazia, 114, 154.

demografica:

espansione —, 5, 73, 89 sgg.,
108, 117, 141, 172, 194;
politica —, 5, 91, 93;
transizione —, 90.

V. *anche* popolazione.

dimostrativo, effetto —, 98, 134.

disavanzo estero, 158-9, 162

disavanzo pubblico, 152-60.

diseguaglianza:

— nella distribuzione del reddito, 6, 48, 98, 106, 110, 116-8;
indice di —, 76-7.

V. *anche* sviluppo.

disoccupazione:

84, 154, 161, 165-6;
— « a intarsio temporale », 147.
V. *anche* occupazione.

distribuzione del reddito:

5, 47, 65, 89, 98, 106 sgg.;
— nei paesi del socialismo reale, 112-3.

V. *anche* bisogni essenziali; diseguaglianza.

dittatura del proletariato, 180.

diversificazione, 140.

divisione internazionale del lavoro,
mutamenti nella —, 98, 101-2,
140, 146.

droghe, 101, 123.

dualismo:

— economico, 34, 46, 125, 190;
— nel mercato del lavoro, 118-120.

ebraica, questione, 70.

economie di scala, v. scala, economie di —.

Egitto, 76.

Egiziani, 147.

ejido, 25, 80.

El Salvador, 114.

emigrazione, 120, 154. V. *anche* movimenti migratori.

encomienda, 24.

enclosures, v. recinzioni.

Engels, F., 51.

esaurimento delle risorse minerarie,
8, 103-5, 195.

esercito:

il ruolo dell'— nella vita politica, 69, 98, 185;

— internazionale del lavoro, 6,
148, 151, 175.

esportazioni:

60, 97, 121, 132-4, 150;
produzioni orientate verso le —,
99.

V. *anche* commercio estero.

eurocentrismo, 21, 144.

Europa e Terzo mondo, 7, 187-8,
194. V. *anche* Comunità Economica Europea.

evoluzione economica:

stadi dell'—, 13, 68, 98;
sequenze dell'— nelle colonie,
77-8.

fame, 3, 5, 7, 41, 46, 71, 74, 83,
88 sgg., 95. V. *anche* malnutrizione.

FAO (Food and Agriculture Organization), 88, 137, 173.

ferrovie nel secolo scorso, 61.

« feudalesimo », 50.

feudale:

dissoluzione dell'ordine —, 51,
54;
istituti di tipo —, 15, 23-5, 80,
180.

fiscale, politica, 113, 144, 146. V. *anche* crisi fiscale dello Stato.

foreste, 103.

forme organizzative dell'attività economica, 30, 117, 149-51.

Francia, 15, 27, 76, 112, 139-40.

Friedman, M., 120, 156-7, 164.

Fuà, G., 200-1.

Galbraith, J. K., 142.

ghetto, situazioni di —, 130, 141.

- Giappone, 17, 67, 102-3, 109, 111-112, 130, 165.
 Grecia, 79, 81.
 guerriglia, 193.
 Guatemala, 114.
- Hobsbawm, E. J., 56, 75.
 Hoffmann, W. G., 97.
- immigrazione, *v.* movimenti migratori.
 imperi, 16.
 impieghi:
 — produttivi, 122;
 — speculativi, 119, 122, 153, 165;
 — distruttivi, 122.
 importazioni, sostituzione delle —, 129, 136. *V. anche* sostituzione.
 imprenditori, 27, 34, 60.
 imprese:
 58, 60, 117, 129, 136, 144, 146, 149;
 settore delle — moderne, 117-8, 146.
 V. anche multinazionali, società.
 India, 76, 94, 111, 114, 200.
 Indiani, 69-70, 141.
 incentivi, 138, 146, 148.
 indicatori delle condizioni economiche e sociali, 109-10.
 indipendenza politica come prerequisito dello sviluppo, 42, 50, 74.
 industria:
 96 sgg., 120, 135, 144;
 — alimentare, 96;
 — chimica, 58, 139, 165;
 — elettronica, 62;
 — meccanica, 56, 58, 96, 136, 178;
 — siderurgica, 58-9, 96, 99, 139, 165;
 — tessile, 58, 96.
 inflazione:
 86, 120, 146, 152 sgg.;
 cause strutturali dell'—, 153;
 differenziali d'—, 156.
 V. anche conflitti.
 infrastrutture, 61, 100, 146.
 Inghilterra:
 28-9, 61, 90, 109, 156;
 sviluppo economico dell'—, 50 sgg., 97 sgg.;
 declino dell'—, 57.
 innovazioni tecnologiche, 3, 8, 13, 15, 21, 28, 55-6, 62, 104, 134-6, 140.
 inquinamento, 8, 44, 102-3, 195.
 intellettuali, 8, 74, 80, 81, 176, 180, 183, 185-6, 189, 191-2, 195.
 interesse, saggio dell'—, 7, 121-2, 159, 162-4.
 interventi pubblici, *v.* optimum (problemi di); Stato.
 investimenti:
 107, 147;
 — all'estero, 57.
 investimento, beni d'—, 100, 134, 137.
 istruzione, 48, 92, 110, 128, 136, 182.
 Italia:
 76, 109, 140, 151, 166, 174;
 Mezzogiorno d'—, 54.
- Jevons, W. S., 104.
- Kahn, H. e Wiener, A., 190.
 Keynes, J. M., 117, 157.
 Kissinger, H., 187.
 Kravis, I. B., 40, 42, 200.
 Kuznets, S., 111.
- laboratori di ricerca, 127-8.
 latifondi, 25, 68, 80, 84-5, 114, 153.
 lavoratori:
 — dipendenti e indipendenti, 76, 117;
 — liberi, 28, 30, 33;
 — marginali, 71, 122, 191.
 V. anche precarie (occupazioni); retribuzioni.
 lavoro:
 mercato del —, 50, 150, 152;
 offerta illimitata di —, 122-4;
 produttività del —, 28, 33, 38, 40, 102, 117-8, 123-4, 135;
 tecnologie risparmiatrici di —, 29, 33, 84, 136, 144.
- Lenin, 155.
 Leontief, W., 103.
 Lewis, A., 122-5.
 liberismo, 135, 139. *V. anche*

Friedman, M.; neoliberalismo.
libertà civili, 7, 180-2.
Lisbona, 18.
Liverpool, 18.
lotta di classe, *v.* conflitti di classe.
lusso, merci di —, 44, 83, 143.

macchine, 85, 96, 137, 199.
macchinofattura, 26, 55.
malnutrizione, 43, 74, 89, 94, 108,
143, 175. *V. anche* fame.
manifattura, 26, 54-5, 78.
marketing boards, 86.
Marshall, A., 71.
Marx, K., 13, 30-2, 46, 51, 71, 75,
117, 171, 179, 180, 191, 199,
200.

marxismo, 70, 192.
materie prime, 16, 57, 99-100, 141.
mercanti, 50-1, 54-5, 69.

mercato:
45, 55, 73, 99, 113, 116-8, 150;
dimensioni del —, 33, 50, 60,
99, 117-8, 128, 137.
V. anche distribuzione del red-
dito; dualismo; prezzi; retribu-
zioni.

Messico, 67, 119, 122, 154, 161,
163, 194.

metalli preziosi, 16, 78.

mezzi di comunicazione di massa,
44, 98, 101, 141, 182.

mezzi di trasporto, *v.* trasporto,
costi di —.

militari, esigenze — e industria-
lizzazione, 8, 20, 56, 102-3, 139,
178;
esigenze — e innovazioni tecno-
logiche, 8, 56.

V. anche spese militari.

miseria, 49, 60, 71, 73, 77, 98,
101, 141, 182, 196.

« miseria che produce bambini », 92.

Momigliano, F. e Siniscalco, D., 80.

monetaria, economia, 73, 75.

monetarismo, 156-7, 162. *V. anche*
Friedman, M.; neoliberalismo.

monopolio, 15-6, 19.

monopolio tecnologico, 127-8.

monopsonio, 85-6, 156.

Moro, T., 54.

mortalità:

73-4, 90-5;

— infantile, 48, 92-3, 109-10.

movimenti migratori, 31-2, 46, 141-
142, 166.

multinazionali, società, 62, 101-2,
124, 126 *sgg.*, 149, 151, 184.

natalità, 65, 90-5, 108.

neoliberalismo, 120, 135.

Nicaragua, 114, 187.

Nomenklatura, 45, 113.

Norvegia, 111-2.

nucleare, energia, 103-4, 195.

Nurkse, R., 147.

occupazione:

102, 118, 136, 139, 164;

— come bisogno essenziale, 48;

— in agricoltura, 84-5.

oligopolio, 127.

optimum, problemi di —, 22, 107,
138.

orario settimanale di lavoro, 144,
174.

ozio forzato, 147-8.

Pakistan, 141.

Pareto, V., 110-1, 201.

Peace corps, 188.

peronista, movimento, 81.

petrodollari, 163.

petrolio:

104;

prezzo del —, 162;

paesi produttori di —, 45, 47,
110, 139, 141-2, 162-3, 165.

piantagioni, 15, 76, 83, 184.

Polanyi, K., 46.

Polonia, 45, 47, 113, 180, 182.

popolazione, tendenze della —, 28,
41, 205.

populisti russi, 75.

Portogallo, 15, 23-4.

povertà assoluta, *v.* miseria.

precarie, occupazioni, 71-2, 92.

prezzi:

3, 85, 117, 123;

— delle materie prime, 123,
153, 157-8, 162;

— dei prodotti agricoli, 123,
153, 157;

— dei prodotti industriali, 123,
153, 157, 159;

— flessibili e rigidi, 157;

tendenze dei —, 28-9.

- profitto:
 28, 29, 123, 145, 179, 196;
 — proveniente dall'accrescimento o dalla redistribuzione del reddito, 122.
V. anche impieghi; Unione Sovietica.
- progresso tecnico, 19, 135-6. *V. anche* commercio estero; innovazioni tecnologiche.
- progroms*, 70.
- proletariato industriale, 120, 142, 191.
- protezionismo, 56, 60, 99, 101, 127, 135, 138-40.
- pubblicità, 44-5, 60, 98, 101, 146.
- putting out system*, 55, 151.
- ragioni di scambio, 123-4.
- razza e storia, 4, 21, 23, 34, 70, 141.
- recinzioni, 154.
- reddito:
 composizione del —, 47, 65, 113-4, 122, 143;
 destinazione degli aumenti di —, 116 sgg., 165;
 — individuale come misura del sottosviluppo, 5, 37 sgg.
V. anche agricoltura; distribuzione del reddito.
- redistribuzione internazionale di uomini e di attività produttive, 132-42.
- religiosi, conflitti, *v.* conflitti.
- rendita fondiaria e occupazione, 84.
- retribuzioni:
 117-20, 123, 130;
 — dei lavoratori manuali e dei lavoratori intellettuali, 141, 181.
- Ribeiro, D., 190.
- Ricardo, D., 135, 199-200.
- riforme:
 — agraria, 6, 8, 25, 146, 192-193;
 — della pubblica amministrazione, 8, 112;
 — del sistema educativo, 8, 192;
 — fiscale, 8, 192;
 politica delle —, 8, 61, 146, 154, 192-4.
- « riformismo », 192.
- rimesse degli emigranti, 142.
- risorse, 4, 21, 33, 50, 79, 104, 134-5, 140. *V. anche* commercio estero; sviluppo economico.
- risparmio, 84, 117, 165.
- ritardatari, paesi, 58 sgg., 147, 200.
- rivoluzione:
 4, 6, 8, 181, 191 sgg.;
 — industriale inglese, 55 sgg.;
 — verde, 94.
- rivoluzionari, conati, 8, 114-5.
- Rosenstein Rodan, P. N., 146.
- Rossi, E., 49, 148.
- Russia zarista, 17, 180.
- Sachs, I., 44-5.
- salari:
 38, 58, 102, 120, 129, 140, 153-154;
 tendenza dei —, 28-9, 32-3, 199.
- salariati:
 28, 30, 46, 72;
 produzione artificiale di —, 30 sgg., 46.
- « salti »: commerciale, finanziario, imprenditoriale, tecnologico, 55, 59, 65, 98, 127, 136, 147.
- salute, 48, 73, 90, 92, 108, 148.
- Say, legge di —, 117.
- scala, economie di —, 58, 62, 98, 99, 127, 135, 178.
- schiavitù, 3, 13, 15, 18, 23-8, 33, 73, 172, 196. *V. anche* terre libere.
- scoperte geografiche, 14-5.
- servi:
 24, 26, 33, 80;
 — temporanei, 26, 30, 80.
- servizi, 38-40, 58, 61, 79-82, 88, 221, 223. *V. anche* Argentina; Cile; Uruguay.
- settori, tre — dell'economia, 117, 130. *V. anche* forme organizzative dell'attività economica; autoconsumo; aziende familiari.
- settori, tre — dell'occupazione, 77-8.
- Sicilia, 92.
- sindacati, 24, 28-9, 64, 120, 124, 146, 152, 155, 182, 185.
- Siriani, 69-70.
- sistema giuridico, 21.
- sistema monetario internazionale, 159-60.
- Smith, A., 13-6, 19, 51 sgg., 73, 122, 135, 200.

socialismo:

- africano, 74-5, 176;
- e soddisfazione dei bisogni essenziali, 6, 108, 176-7;
- reale, paesi del —, 45, 79, 81-2, 108, 112;
- transizione *militare* al —, 109, 180;
- transizione non traumatica al —, 109, 181.

« soglia critica », 61, 65-6, 99, 147-148, 151.

sostituzione:

- delle importazioni, 99-100, 121, 138;
- delle produzioni interne con importazioni, 129.

sottoproletariato, 32, 72.

sovrappiù investibile, 99, 145-6.

Spagna, 15, 23, 25.

speculazione:

- edilizia, 44-5;
- nel mercato dei cambi, 158;
- nel mercato delle materie prime, 158.

speculativi, impieghi, *v.* impieghi.

spese:

- militari, 148, 173, 196;
- pubbliche, 120, 173, 196.

spostamenti internazionali di produzioni e di operazioni produttive, 101-2, 127-8, 140. *V. anche* divisione internazionale del lavoro.

Sri Lanka (Ceylon), 93-4, 110.

Stalin, 187.

Stati Uniti, 7, 9, 30 sgg., 76, 102, 112, 156, 162, 164, 173, 183-8, 190, 194, 199.

Stato, intervento dello —, 56, 60, 61. *V. anche* amministrazione pubblica; crisi; riforme.

Streeten, P., 49.

subappalto, 62, 126-7, 129, 151.

sussistenza, 44, 46-7, 83, 92, 122,

124, 126-7, 150.

Svezia, 109, 110, 111.

sviluppo economico:

- condizioni dello —, 20, 22, 28, 29, 32, 42, 50, 52, 56, 104, 134-6;
- fasi dello —, 77-8, 96 sgg.;
- indebolimento del processo di —, 159-60, 166-7, 173;
- relazioni fra — e diseguaglianza distributiva, 113, 117 sgg.

sviluppo industriale, sequenza classica dello —, 96 sgg., 111.

« sviluppo del sottosviluppo », 128, 190.

sviluppo territorialmente diffuso,

65.

tecnologia, *v.* commercio estero; innovazioni tecnologiche; progresso tecnico.

tecnologica, dipendenza, 136, 144.

terra, prezzo artificiale della —,

31.

terre libere:

esistenza di —: quando favorisce e quando ostacola lo sviluppo economico, 27, 30-4.

trasporto, costi di —, 44, 98, 101, 141.

tribali, comunità, 30, 46, 72-4.

Unione Sovietica, 7, 41, 97, 102, 109, 158, 172, 176, 183.

Uruguay, 79, 80, 119, 154-6, 184.

usi civici, 25, 54.

vantaggi comparati, 140.

Venezuela, 122, 163.

Vernon, R., 127.

Vietnam, 183-4.

violenza, 195.

vita media, 48, 109-10.

Wakefield, E., 31.

Yeomen, 55.

INDICE DEL VOLUME

Introduzione	3
--------------	---

Parte prima Problemi di storia e di teoria economica

I. Colonie di sfruttamento e colonie di popolamento	13
II. Colonie latine e colonie inglesi	23
III. Stati Uniti e Australia	30

Parte seconda Aspetti propriamente economici

I. Il reddito individuale come misura del sottosviluppo	37
II. Altre misure del sottosviluppo	44
III. Riflessioni sullo sviluppo economico inglese	50
IV. Alcuni problemi riguardanti i paesi ritardatari	58
V. Le strutture sociali	67
VI. L'agricoltura	83
VII. Il problema della fame e la politica demografica	88
VIII. Le fasi dello sviluppo industriale	96
IX. I bisogni essenziali e la distribuzione del reddito	106
X. Le destinazioni degli aumenti di reddito	116
XI. Le imprese multinazionali	126
XII. Commercio estero e progresso tecnico	132
XIII. Le politiche di sviluppo	143
XIV. L'inflazione e il Terzo mondo	149
XV. La crisi finanziaria internazionale e le prospettive economiche	161

Parte terza Problemi politici

I.	Conflitti interni e conflitti internazionali	171
II.	Unione Sovietica, Stati Uniti e Terzo mondo	176
III.	Riforme e rivoluzione	189

Note al testo

1.	Stati Uniti e Australia	199
2.	Il reddito individuale come misura del sottosviluppo	200
3.	Lo sviluppo tardivo in Europa	200
4.	La distribuzione del reddito	201

Appendici

Tabelle statistiche	205
Grafici	219

<i>Bibliografia</i>	227
---------------------	-----

<i>Indice analitico</i>	235
-------------------------	-----