

Universale Laterza

133

Nella « Universale Laterza »
prima edizione 1970
seconda edizione riveduta 1972
quarta edizione 1977



Proprietà letteraria riservata
Gius. Laterza & Figli Spa, Roma-Bari

Paolo Sylos Labini

PROBLEMI DELLO SVILUPPO ECONOMICO

Editori Laterza 1977

Finito di stampare nel novembre 1977
nello stabilimento d'arti grafiche Gius. Laterza & Figli, Bari
CL 20-0059-8

Prefazione

Fine ultimo delle discipline sociali è cercare di comprendere il movimento delle società in cui viviamo. In ciascun campo lo studioso si pone da un punto di vista particolare; ma la realtà studiata è unica. Per questo motivo, gli scritti e i saggi inclusi in questa raccolta sono stati scelti avendo in mente il lettore non specialista: l'autore si augura che possano servire ad approfondire il dibattito critico sui problemi dello sviluppo con studiosi di altre discipline sociali.

Il tema che collega i diversi saggi è appunto quello dello sviluppo economico, tema che interessa, in primo luogo, l'economista e lo storico economico.

Il primo capitolo fa da introduzione; lo stile è discorsivo poiché il testo è stato ricavato da un intervento svolto in una tavola rotonda.

Il secondo capitolo contiene un saggio critico sulle teorie dello sviluppo economico elaborate da Marx e da Schumpeter; questo saggio illustra alcune linee generali di una concezione dello sviluppo che è al fondamento di analisi applicate, svolte dall'autore in tempi diversi. Alcune di queste analisi sono inserite nei capitoli seguenti.

Il terzo e il quarto capitolo esaminano alcuni aspetti dello sviluppo economico inglese e di quello italiano, e propongono due brevi abbozzi di « *histoire raisonnée* », nel tentativo di combinare l'esame storico con l'analisi teorica. Il breve capitolo sullo sviluppo economico inglese mira soltanto a porre in rilievo i mutamenti, osser-

vabili considerando un periodo lungo, negli andamenti di alcune importanti grandezze economiche. Quei diversi andamenti sono l'espressione di mutamenti strutturali, che hanno avuto luogo anche negli altri paesi capitalistici oggi industrializzati, cosicché quello inglese può esser considerato come un caso rappresentativo.

Lo sviluppo economico italiano viene analizzato, nel quarto capitolo, con ampiezza relativamente assai maggiore e con intenti alquanto diversi. Il capitolo è diviso in due sezioni. Nella prima si cerca d'individuare la logica del meccanismo di sviluppo, che è una logica dualistica: il dualismo è appunto l'elemento che caratterizza tutte le variabili, economiche e demografiche, dell'evoluzione del nostro paese, anche se, con intensità minore, questo carattere si riscontra in molti altri paesi — a rigore, in tutti. Nel descrivere le manifestazioni di tale meccanismo occorre anche proporre ipotesi esplicative; e questo si tenta appunto di fare nella prima sezione. La seconda sezione è dedicata ad un esame critico delle fasi attraverso cui è passato lo sviluppo economico dell'Italia, dopo l'unificazione. In appendice al capitolo è il testo della deposizione pronunciata dinanzi alla « Commissione parlamentare d'inchiesta sul fenomeno della mafia in Sicilia » il 21 giugno 1965; l'autore era stato chiamato a deporre perché aveva da poco condotto a termine una vasta inchiesta sull'economia siciliana, svolta in collaborazione da diversi studiosi e pubblicata poi dall'editore Feltrinelli (*Problemi dell'economia siciliana*, Milano 1965).

Il quinto capitolo riguarda uno speciale aspetto concreto dello sviluppo economico, e cioè quello delle relazioni fra agricoltura e industria. La questione assume particolare rilievo poiché il moderno processo di sviluppo è caratterizzato in tutti i paesi (con forme molto diverse nei singoli paesi) da un massiccio esodo agrario e, corrispondentemente, da un tumultuoso processo di urbanizzazione. Queste trasformazioni modificano e spesso sconvolgono rapidamente i modi di vita e l'intera struttura della società.

La grande impresa industriale organizzata nella forma

della società per azioni costituisce il motore dell'espansione produttiva delle economie progredite e merita un'analisi particolare quando si considerano i problemi dello sviluppo economico moderno. A quest'analisi è dedicato l'ultimo capitolo.

P.S.L.

Roma, 30 dicembre 1969.

Avvertenza alla seconda edizione

Le innovazioni introdotte in questa nuova edizione riguardano quasi esclusivamente il quarto capitolo, che tratta di alcuni aspetti dello sviluppo economico italiano e costituisce il nucleo principale del volume.

P.S.L.

Roma, 16 ottobre 1971.

Capitolo Primo

ALCUNE RIFLESSIONI GENERALI *

Per secoli l'umanità è rimasta in condizioni quasi stazionarie, quanto a modi di vita ed a condizioni economiche. Da un lato, un esiguo gruppo di privilegiati otteneva un reddito superiore, anche molto superiore, al minimo vitale; dall'altro, le grandi masse ottenevano un reddito appena sufficiente per vivere e riprodursi; anzi in certi periodi, durante le carestie, schiere di persone non ottenevano neppure un tale reddito e morivano. È pur vero che, di tanto in tanto, avevano luogo azioni militari e migrazioni, che si concludevano in una più intensa coltivazione di terre già sfruttate o nella messa a coltura di terre vergini, con una conseguente espansione nella produzione agricola. È pur vero che, di tanto in tanto, veniva introdotta (quasi sempre, nell'agricoltura) qualche innovazione tecnologica; ma siffatte innovazioni restavano eventi isolati e, dopo un periodo più o meno lungo, esaurivano i loro effetti. Al pari della messa a coltura di terre vergini, tali effetti consistevano in un aumento della produzione e della popolazione, la quale, salvo il gruppo di privilegiati, continuava a vivere al puro livello della sussistenza e della riproduzione della specie.

Nel passato, dunque, le cose cambiavano, ma in modo irregolare e discontinuo, sopra tutto attraverso azioni militari, migrazioni e, sporadicamente, attraverso qualche innovazione nei metodi di produzione. Nel tempo moderno,

* Questo capitolo riproduce, in gran parte, un intervento svolto in una tavola rotonda organizzata nel marzo del 1968 dalla rivista « Civiltà delle macchine » fra studiosi delle discipline più diverse.

invece, il cambiamento è diventato la regola, in primo luogo per ragioni di tipo ampiamente economico. Ci sono infatti due modi di intendere l'economia in quanto disciplina: un modo ristretto, importante ma tecnico, e un modo più ampio. Proprio perché l'oggetto studiato è di tipo storico l'economista deve sforzarsi, anche se le sue forze molto presto gli pongono dei limiti, di vedere l'oggetto che studia in un quadro più ampio, in un quadro che necessariamente coinvolge tutti i momenti della società. Noi vediamo che questa istituzionalizzazione del cambiamento non è avvenuta tanto per nuove idee o per progressi di nuove idee, ma, alla radice, per cambiamenti sociali. Questi cambiamenti sono stati preannunziati nel '500 e sono diventati poi sistematici, a partire dal '700. Essi si ricollegano, come ha dimostrato Adamo Smith in maniera chiarissima, a movimenti contrastanti di strati e di classi sociali, all'emergere di nuovi strati sociali che cercavano di affermarsi socialmente, soprattutto arricchendosi; non tanto e non solo per amore della ricchezza in quanto tale, ma perché questo era il modo per affermarsi socialmente.

Fino allora, viceversa, i membri degli strati superiori si erano dedicati essenzialmente ad attività militari, attività di difesa o di offesa, ed avevano guardato con disprezzo alle attività di produzione materiale o, peggio, di commercio. Il loro predominio viene gradualmente eroso da questi nuovi strati sociali, che cercano di elevarsi nel modo che ho detto, cioè arricchendosi. Prima ciò che superava l'indispensabile per vivere, quello che gli economisti hanno chiamato il sovrappiù, veniva usato in modo improduttivo, per grandi costruzioni di cui anche adesso godiamo: chiese, palazzi, grandi monumenti; oppure per spese di sfarzo, o per mantenere un gran numero di servi (oltre, naturalmente, alle attività militari). Dopo, invece, questo sovrappiù è stato reinvestito in misura crescente e al circolo della vita economica si è sostituita una spirale sempre più ampia, che non si è fermata e non si sa quando si fermerà.

Questo è il periodo dello sviluppo che è stato chia-

mato capitalistico, che ha avuto la sua culla in Europa, soprattutto in Italia, in Olanda, Francia e Inghilterra, particolarmente in Inghilterra, e che poi a mano a mano ha abbracciato altri paesi. In alcune parti del nostro paese un processo di sviluppo economico fu avviato diversi secoli fa; ma si trattò di uno sviluppo essenzialmente commerciale che, per di più, rimase circoscritto a poche aree. Lo sviluppo produttivo vero e proprio, lo sviluppo spinto dall'industria, nel nostro paese è cominciato solo alla fine del secolo scorso.

Questo sviluppo non era semplicemente un fatto quantitativo, ma anche qualitativo. Faceva mutare i rapporti fra i diversi strati sociali, poneva come regola perenne il cambiamento dei modi di produzione, il cambiamento nelle attività umane generali, il cambiamento nelle abitudini, un cambiamento che negli ultimi due decenni è entrato in fase di accelerazione. Non si tratta di un processo semplicemente dovuto a un'evoluzione di idee; è un processo che si ricollega a quelle trasformazioni nella composizione delle società alle quali accennavo. In questo quadro dobbiamo vedere noi stessi oggi.

Il cambiamento ha attecchito, si è messo in moto, un moto che sembra inarrestabile e che non si comprende dove possa portare, in certi paesi, non in tutti: in Europa, negli Stati Uniti e in alcuni altri paesi; ma si tratta di una parte abbastanza limitata del mondo. Un'altra parte è rimasta fuori da questo processo: sono i paesi che adesso chiamiamo arretrati, i paesi della fame, della miseria atroce, delle epidemie. Questi paesi sono rimasti fuori, ma a loro volta sono entrati nel vortice, essenzialmente come vittime. Gandhi pensava, o desiderava, comprendendo quanto dolore, quanto sacrificio lo sviluppo produttivo moderno comporta, di tener fuori il suo paese, di preservare una civiltà, una vita patriarcale. Questo non è possibile perché quei cambiamenti a spirale coinvolgono il mondo intero, lo hanno coinvolto in tante maniere, di solito dure, brutali, sanguinose, come la colonizzazione, soprattutto nella sua prima fase, come, per certi paesi, lo schiavismo, che è stato anche inserito, utilizzato in que-

sto vortice; poi, in una seconda fase, con nuove forme di colonizzazione. Di conseguenza, i paesi che restavano fuori diventavano soggetti passivi, soggetti sfruttati: veniva sconvolta la loro vita patriarcale, neanche quella certo idilliaca, ma il cambiamento era normalmente un accrescimento di sofferenze.

In questo quadro, nei paesi che si sviluppano, emerge, soprattutto nell'ultimo secolo, una « filosofia della vita comune » — non una filosofia nel senso nobile e proprio — che si può ampiamente chiamare utilitarismo (c'è stato anche un filosofo che l'ha teorizzata): la filosofia del tornaconto, della ricerca del tornaconto come spinta fondamentale delle azioni socialmente rilevanti e poi una visione, che prevale adesso, della necessità dello sviluppo. I paesi arretrati vogliono inserirsi in qualche modo in un meccanismo di sviluppo e non possono non cercare di farlo, poiché l'alternativa non è quella di una stasi patriarcale, l'alternativa è quella di essere in qualche modo compressi, dominati o schiacciati; l'alternativa è di diventare vittime, come sono stati, in gran parte, vittime dei paesi che riuscivano a svilupparsi. Vi è, quindi, una prima spaccatura, dura, terribile, tra paesi che si sviluppano e paesi che restano indietro. Questa spaccatura ha una serie di conseguenze, anche strettamente economiche. Ma è paradossale osservare che nei paesi che si sono sviluppati — e che quindi riuscivano, sembravano che riuscissero, ad ottenere il fine desiderato, cioè un accrescimento sistematico della ricchezza — sono sorti nuovi motivi di insoddisfazione, di inquietudine, nuove tensioni, non solo fra gli strati sociali che progredivano meno in termini di ricchezza rispetto a quelli che progredivano di più, ma anche nel seno di questi ultimi.

Siffatte tensioni vanno viste nel quadro di un processo di sviluppo dagli aspetti molteplici. Alcuni aspetti quantitativi possono consentire di vedere alcune premesse dei problemi di fronte ai quali ci troviamo. Considerando l'ultimo secolo, vediamo che nei paesi che più si sono sviluppati, come gli Stati Uniti e l'Inghilterra, la produttività per lavoratore è aumentata ed è aumentato il red-

dito complessivo ad un saggio dell'ordine del 2-3 o anche 4% l'anno, secondo i paesi; la popolazione è aumentata annualmente ad un saggio dell'ordine dell'1 - 1 e mezzo, secondo i paesi, più dell'1 che dell'1 e mezzo. La conseguenza è stata l'incremento del reddito individuale medio, ma non completamente. Una parte dell'incremento di produttività, in media circa l'1% l'anno, è diventata diminuzione delle ore di lavoro, una diminuzione non uniforme, non continua, una diminuzione avvenuta attraverso scosse, attraverso urti. Accadeva che le ore di lavoro venivano ridotte soprattutto durante i periodi di bassa congiuntura, e poi non venivano aumentate di nuovo nella stessa misura quando la congiuntura tornava ad essere favorevole, mentre crescevano di nuovo i salari.

Questo sviluppo nei paesi capitalistici è avvenuto a cicli, a onde: la linea del reddito è stata crescente, ma anche fluttuante ed ogni ondulazione comportava sofferenze, comportava un'estesa disoccupazione, comportava riduzioni di ore di lavoro che, però, poi non tornavano esattamente al livello precedente. Da un lato il tempo libero crescente, dall'altro l'aumento del reddito hanno consentito l'aumento del tasso di scolarizzazione, l'inserimento progressivo di un numero crescente, a un certo momento rapidamente crescente, di persone che prima potevano fermarsi a un'istruzione di livello bassissimo, addirittura non avere nessuna istruzione.

Paradossalmente questo sviluppo crea nuovi problemi, quelli che io chiamerei problemi di ordine superiore. Risolti i problemi più immediati, vengono i problemi meno duri, ma più difficili.

In tutto questo, cioè, per una fetta dell'umanità, si ha una progressiva liberazione dalla schiavitù del lavoro, con questa duplice avvertenza: 1) il lavoro settimanale si abbrevia, ma, diventando più efficiente, porta con sé una maggiore tensione, nervosa e psichica; 2) il tempo libero crescente, in una prima fase almeno, determina scompensi di vario genere, poiché gli uomini che fino a un tempo recente hanno lavorato per quasi tutto il giorno, di questo tempo libero non sanno che cosa fare, non

sanno come riempirlo. A riempirlo in gran parte si incarica il meccanismo del tornaconto innestato nel meccanismo dello sviluppo; di conseguenza, crescono una serie di consumi, alcuni dei quali ovviamente inutili o perfino dannosi.

Tuttavia, la tensione più grave davanti alla quale adesso ci troviamo è quella che si è creata fra paesi sviluppati e paesi che sono rimasti indietro e che ora stanno tentando di divenire autonomi e di svilupparsi.

I paesi che sono andati più avanti — ormai principalmente gli Stati Uniti d'America — si sono trovati ad avere rapporti con questi paesi arretrati, rapporti fondati su interessi economici in senso lato e, in ultima analisi, sulla forza. Di qui una tensione che diventa tensione internazionale. Il problema è aggravato dal fatto che negli Stati Uniti, con la seconda guerra mondiale, è stata creata (e poi, nonostante una parziale e temporanea smobilitazione, è rimasta e si è andata espandendo) una macchina enorme dedicata alla preparazione della guerra (non necessariamente alla guerra) che, a sua volta, ha condizionato in varie maniere lo sviluppo economico e, in generale, la vita politica: i connotati di questo paese negli ultimi decenni sono profondamente cambiati.

Vecchi conti vengono a scadenza col problema dei negri, che è un'eredità di questo sviluppo, essenzialmente fondato sulla spinta del tornaconto. Gli schiavi non erano portati in America per essere catechizzati. Adesso i nodi vengono al pettine e sono nodi enormi: stiamo ora assistendo alle avvisaglie di quello che potrà succedere.

Vediamo dunque, insieme con gli aspetti economici, gli altri aspetti di cui l'economista non può disinteressarsi, gli aspetti politici: sono gravi i motivi d'inquietudine e di crisi per la linea seguita da questi paesi, paesi capitalistici avanzati.

Tuttavia, se ci rivolgiamo all'altra parte e cioè verso i paesi che hanno avviato molto più tardi lo sviluppo e l'hanno avviato col metodo chiamato collettivistico, non troviamo un panorama roseo in contrasto con le nuvole

nere; troviamo problemi e tensioni diversi da quelli del primo gruppo di paesi, ma in un certo senso non meno gravi.

Troviamo in primo luogo una tensione paradossale, dovuta al fatto che in questi paesi, per la logica stessa dello sviluppo e del tipo di sviluppo su cui si erano incamminati, si è avuto un allargamento dell'istruzione, a tutti i livelli, anche ad alto livello, un aumento delle persone capaci di ragionare criticamente, mentre l'apparato che aveva spinto questo sviluppo è rimasto essenzialmente un apparato di coazione. Ha luogo così una tensione crescente, ma interna a questa stessa logica dello sviluppo, fra l'apparato che era emerso dalla rivoluzione ed era diventato un apparato di coazione e questo grande allargamento dell'istruzione. E in più vediamo un altro elemento di tensione fra i paesi che avevano cominciato prima questo sviluppo collettivistico e quelli che hanno cominciato dopo, tra paesi collettivistici avanzati e paesi collettivistici arretrati.

Questa duplice tensione che già dà luogo a lacerazioni evidenti, ha incrinato, ha scosso anche il sistema di ideali di queste società collettivistiche, sistema che si fondava su un'illusoria e ingenua credenza nella scomparsa, nel seno di questi paesi, di quelle che Marx chiamava contraddizioni; anzi, addirittura nella scomparsa di contraddizioni fra paesi con sistemi simili: c'era il mito della unità di questi paesi collettivistici.

Allora, il discorso diventa necessariamente più largo ed è quello che, forse, più ci interessa qui: stiamo assistendo alla caduta, alla crisi dei sistemi di valori, i quali compongono, sono parti essenziali dei due tipi di società avanzate, capitalistiche e collettivistiche, sia appunto ad Ovest, sia ad Est. Per ragioni profondamente diverse, i due sistemi di valori sono entrati in crisi.

Penso che questa sia la base della grave inquietudine contemporanea: si vedono adesso macerie, oppure edifici che stanno cadendo. Sono edifici essenzialmente costruiti nel secolo scorso. Naturalmente, per l'edificio capitalistico si deve andare anche più indietro, ma io parlo del capita-

lismo moderno e quindi si può far riferimento al secolo scorso, sia per la struttura portante, sia per il sistema di valori. E i sistemi collettivistici, organizzati in questo secolo, sono stati concepiti e, diciamo, preparati nel secolo scorso.

Sotto questo aspetto, quindi, il nostro ci può apparire come un periodo estremamente importante e drammatico, cioè quasi la conclusione di un processo di creazione ma anche di crisi, e di crisi che adesso supera il processo di creazione. Di qui la necessità di riempire un vuoto spirituale che, tra l'altro, è reso più acuto dalla riduzione progressiva della schiavitù del lavoro. Se le popolazioni dei paesi che sono rimasti indietro hanno in primo luogo fame di cibo, quelle dei paesi avanzati hanno fame di ideali.

Mi accorgo che ho parlato poco del mio campo specifico, e di più di problemi che, a rigore, non mi competono. Ma questi problemi sono collegati con quelli dello sviluppo economico, la cui importanza, in fondo, diminuisce man mano che lo sviluppo si attua. Keynes disse di sperare che l'economista del futuro potesse diventare un personaggio del tutto secondario, come un dentista. E forse questa previsione fra non molto potrà avverarsi; però, prima che si avveri, nei paesi progrediti c'è un problema economico che rimane, ed anzi diventa più acuto; se si deve ammettere che lo sviluppo puramente quantitativo — che è stato all'apice delle preoccupazioni degli economisti fino a un tempo molto recente e tuttora, in gran parte, è all'apice di queste preoccupazioni — diventa meno importante, diventa sempre più importante la distribuzione delle risorse fra diversi fini. Perciò, se c'è un fine che viene giudicato, dal punto di vista della civiltà, dello sviluppo umano in senso pieno, più importante, ma che comporta un tasso di sviluppo minore, lo si può e forse lo si deve prescegliere: sono numerosi ormai gli economisti che prendono molto sul serio questo problema. Fino a un tempo recente esso veniva considerato addirittura come un'eresia da un punto

di vista economico; all'apice delle preoccupazioni era il massimo possibile tasso di sviluppo. Ormai questo non è più. Che cosa stanno facendo gli economisti? Io vedo con molta preoccupazione l'importanza che viene attribuita agli economisti. Non so se possono risolvere tutti i problemi che a loro vengono proposti.

L'economista può dare un certo aiuto nei problemi di politica economica, soprattutto attraverso particolari metodi di analisi, che sono interessanti perché in fondo riflettono l'abbandono di un qualsiasi ingenuo determinismo e la necessità di considerare la zona discrezionale, la zona della libertà.

Quando si considera l'aggregato umano si vede la coesistenza di questi due elementi, determinismo e libertà di scelta: nell'aggregato osserviamo, in una fetta di storia non grande, delle tendenze abbastanza stabili, che sembrano trascendere e vincolare fortemente le possibilità di scelta dei singoli. Il singolo, in quanto singolo, dispone di un'ampia discrezionalità; ma anche nell'aggregato ci sono delle zone discrezionali, seppure molto meno ampie. E formalmente gli economisti hanno elaborato modelli che ammettono dei « gradi di libertà » (in senso matematico), hanno proposto schemi decisionali fondati sul calcolo delle probabilità, o modelli interpretativi in cui, con l'aiuto degli statistici, hanno introdotto degli espedienti, alcuni intellettualmente divertenti, come le variabili ausiliarie, cioè delle variabili di comodo che lo studioso usa quando ritiene che in qualche periodo abbia luogo una spinta particolare che non poteva essere predeterminata.

Quindi, questo duplice elemento — ciò che è determinato e ciò che è scelto e oggetto di decisione — comincia ad entrare perfino formalmente nei modelli di programmazione, nei modelli interpretativi del processo di sviluppo, elaborati anche matematicamente.

Sotto questo aspetto gli economisti stanno facendo progressi rapidi: l'esigenza del rigore sta diventando sempre più sentita e, grazie anche allo sviluppo dei calcolatori, è sempre più possibile rispondere a questa esigenza. Contemporaneamente, è stata compresa la necessità di

vedere come coesistenti determinismo e volontarismo, per così dire, rinunciando all'idea crociana che la storia è il regno della conoscenza e il futuro è il regno dell'immaginazione, cioè delle idee nuove, libere. Le idee nuove, le scelte sono tutte scelte condizionate, sono scelte più o meno ampiamente vincolate dalle condizioni esistenti, le quali sono la storia precedente pietrificata e rendono le scelte possibili solo entro certi limiti: limiti molto stretti rispetto al passo immediato; limiti che appaiono meno stretti quando la prospettiva viene allargata. E la relativa indeterminazione, le possibilità di vie alternative vanno viste non come le vedevano nel passato molti economisti, ossia come il risultato della nostra ignoranza, ma come qualche cosa di reale, di vero, di obiettivo. Non è che noi non conosciamo il futuro per le nostre limitate possibilità: in una certa misura, il futuro in senso sociale, il futuro nel senso di uomini che vivono in raggruppamenti, è indeterminato perché è indeterminato, perché è genuinamente possibile prendere un corso piuttosto che un altro, non però partendo da una *tabula rasa*, ma da una tavola piena di segni, che noi dobbiamo conoscere a fondo e criticamente, proprio per poter dare al nostro futuro un contenuto o, meglio, una direzione piuttosto che un'altra, proprio per allargare le nostre possibilità di scelta. La libertà di scelta è bella, però può essere usata bene o male e adesso l'umanità ha anche la libertà di autodistruggersi; anche questa è una forma di libertà. La conoscenza critica delle forze in gioco, la consapevolezza che la vita sociale è continuamente — ma in certi periodi più che in certi altri — la risultante di forze sostanzialmente contraddittorie fra loro, porta con sé un'altra consapevolezza: che cioè con la ragione noi possiamo conoscere i termini delle scelte, possiamo indicare delle preferenze, ma poi, sul piano della realizzazione nella società, è soltanto la lotta, è soltanto la tensione, sono soltanto la spinta e la contropinta che portano avanti le cose.

Questa consapevolezza da un lato può essere una le-

zione di umiltà per noi in quanto intellettuali, che vogliamo indicare il da fare, ma può essere una lezione utile per evitare delusioni, utile per renderci conto che abbiamo delle possibilità di agire e di scegliere che sono proporzionali alle nostre conoscenze critiche.

Capitolo Secondo

IL PROBLEMA DELLO SVILUPPO ECONOMICO IN MARX ED IN SCHUMPETER *

Il problema dello sviluppo economico non può essere studiato isolatamente. Esso presuppone, di necessità, una visione generale dell'economia. Ciò appare con piena evidenza nelle costruzioni teoriche di Marx e di Schumpeter: in definitiva, l'intera opera marxista e l'intera opera schumpeteriana trattano *soltanto* di questo problema nei molteplici, complessi aspetti particolari. Tuttavia, fra questi aspetti, ve ne sono alcuni che più direttamente riguardano il problema dello sviluppo. Corrispondentemente, si può cercar di isolare talune proposizioni prospettate da Marx e da Schumpeter purché si tenga sempre presente che si tratta di un espediente di esposizione, e che la comprensione di queste proposizioni presuppone lo studio (il faticoso, ma fecondo studio) delle opere dei due grandi pensatori.

Anche dopo averlo così limitato, il compito è arduo. Non solo perché le due concezioni sono straordinariamente complesse, ma anche perché, particolarmente nel caso di Marx, sono frequenti interpretazioni chiaramente erranee, o unilaterali. In questo saggio saranno considerate alcune proposizioni al tempo stesso più pertinenti all'analisi dello sviluppo economico e più esposte a malintesi.

* Saggio pubblicato nel volume *Teoria dello sviluppo economico*, a cura del prof. G. U. Papi, Milano, Giuffrè 1954, e in *Economie capitalistiche ed economie pianificate*, Bari, Laterza 1960.

1. *Reddito netto e plusvalore nei classici e in Marx. Riproduzione semplice e riproduzione su scala allargata.*

Il concetto di plusvalore ha una posizione centrale nella teoria marxista. Marx riferisce questo concetto sia al singolo « capitalista », sia alla società nel suo complesso. Salvo indicazioni contrarie, in questo saggio si farà riferimento alla seconda accezione. Molte delle critiche e delle perplessità, che questo concetto ha suscitato, possono cadere, quando si riconosca: 1) che il concetto di plusvalore è sostanzialmente lo stesso concetto di « reddito netto » di Quesnay, di Smith e di Ricardo; 2) che, nell'analisi del processo produttivo, il riconoscimento della sua utilità non dipende necessariamente dall'accoglimento della teoria marxista sulla causa del valore.

Vi sono naturalmente delle differenze fra il « produit net » di Quesnay, il « reddito netto » di Smith e di Ricardo e il « plusvalore » di Marx. Il « produit net » dei fisiocrati consiste solo nella rendita fondiaria, mentre il plusvalore di Marx consiste in rendite, profitti e interessi (redditi non di lavoro). Il reddito (sociale) netto di Smith e di Ricardo coincide, invece, col plusvalore di Marx. Ma non coincidono le nozioni di prodotto, totale, o reddito lordo. Per Smith e Ricardo il reddito lordo si risolve, *in ultima analisi*, in salari, rendite, profitti e interessi; per Marx, che critica questa nozione¹, il

¹ *Capitale*, libro I, cap. XXII, sez. II; libro II, cap. XIX; *Teorie del plusvalore*, Ricardo, sez. IV, § I. — In questo scritto sono state usate, per le citazioni, le seguenti edizioni: libro I (*Il processo di produzione del capitale*) e libro II (*Il processo di circolazione del capitale*), Roma, Rinascita 1953 (libro I in tre voll., libro II in due voll.); libro III (*Il processo di insieme della produzione capitalistica*), trad. fr., Paris, Giard et Brière 1902 (in due voll.); libro IV (titolo originale: *Teorie del plusvalore*, titolo della trad. fr.: *Storia delle dottrine economiche*, Paris, Costes 1924-1925, in otto voll. Il libro IV è stato tradotto in italiano e pub-

reddito lordo comprende non solo questi redditi (ossia il « capitale variabile » — la somma dei salari — e il « plusvalore »), ma anche il flusso di beni che, in ciascun periodo, ricostituisce ed eventualmente accresce il « capitale costante » (macchine e materie prime). (Gli economisti moderni chiamano « investimento » una parte del « capitale costante » — la produzione di macchine — e comprendono nel « consumo » sia i salari, sia la parte consumata dei redditi non di lavoro.)

Importa rilevare che, per Smith e per Ricardo, come per Marx, lo sviluppo del reddito totale può provenire unicamente dall'« accumulazione », ossia dall'impiego produttivo (impiego che genera plusvalore), ossia ancora dall'investimento del reddito netto.

Per studiare il processo concreto dell'accumulazione, Marx elabora due schemi: lo schema della riproduzione semplice e quello della riproduzione su scala allargata, cioè, appunto, dell'accumulazione. Un'ampia parte dell'opera di Marx è dedicata all'analisi dei due schemi². Nella riproduzione semplice tutto il reddito netto è consumato da coloro che lo percepiscono: così il processo si ripete sempre con le stesse dimensioni (gli economisti moderni direbbero: l'investimento netto è zero). Nella riproduzione su scala allargata il reddito netto, in tutto o in parte, viene accumulato, ossia è trasformato in un supplemento di capitale costante e di capitale variabile (nel linguaggio moderno: l'investimento netto è positivo e v'è un aumento della massa dei salari). I due schemi vengono particolarmente elaborati nel libro II. Qui Marx

blicato dall'editore Einaudi col titolo *Storia delle teorie economiche*, tre voll., 1954, 1955 e 1958). Il libro I fu pubblicato da Marx nel 1867. I libri II, III e IV uscirono postumi, il II e il III a cura di F. Engels, il IV a cura di K. Kautsky. I manoscritti, da cui Engels e Kautsky ricavarono i libri postumi, furono redatti da Marx prevalentemente negli anni 1870 (II), 1864-5 (III), 1861-3 (IV) (vedi la prefazione di Engels al II libro).

² Riproduzione semplice: libro I, cap. XXI; libro II, cap. XX; libro IV, vol. V, sez. III, § I. Riproduzione su scala allargata: libro I, cap. XXII; libro II, cap. XXI; libro IV, vol. V, sez. III, §§ II e III.

compie la famosa distinzione fra i due settori fondamentali: il settore produttore mezzi di produzione e il settore produttore beni di consumo ed indica, con riferimento a questi due settori, le astratte condizioni di equilibrio sia della riproduzione semplice che della riproduzione su scala allargata; ossia, in questo secondo caso, indica le astratte condizioni di quel processo che gli economisti moderni chiamano « sviluppo equilibrato »³.

Lo schema della riproduzione semplice (che strutturalmente prende le mosse dal *Tableau économique* di Quesnay⁴ e che in sostanza descrive il processo economico di una società stazionaria) è un semplice strumento di analisi, una pura astrazione. L'ipotesi veramente rilevante per studiare il processo produttivo concreto è la seconda, quella della riproduzione su scala allargata, ossia dell'accumulazione⁵. Per Marx la *società capitalistica non è e non può essere stazionaria*.

Questa è la prima tesi marxista sullo sviluppo economico, che qui si considera.

2. *Necessità dell'accumulazione: innovazioni tecniche e concorrenza. Aumento dei salari e introduzione delle macchine.*

Donde proviene la *necessità* dell'accumulazione, ossia dello sviluppo?

Fondamentalmente dalla tendenza all'arricchimento e dalla « brama di dominio » del « capitalista », il quale è continuamente in cerca di occasioni propizie per accre-

³ P. M. SWEEZY nell'opera *Theory of Capitalist Development*, London 1946 (trad. it., *La teoria dello sviluppo capitalistico*, Torino 1951) dà una lucida esposizione riassuntiva dei due schemi e delle rispettive condizioni di equilibrio (parte V, § I, parte X, § II).

⁴ Cfr. libro I, vol. III, p. 35; libro II, vol. II, pp. 16 e 189-94.

⁵ « La riproduzione semplice, ove la scala della produzione non varia, è un'astrazione; essa si fonda sull'ipotesi, paradossale in un regime capitalistico, dell'assenza di ogni accumulazione e

scere la massa del suo reddito, ossia del plusvalore ⁶. Queste occasioni sono offerte ininterrottamente dall'utilizzazione delle energie naturali e, anche più, dall'applicazione di scoperte scientifiche al processo produttivo, concretantisi, generalmente, in macchine nuove o più perfezionate ⁷. Per Marx, il processo di accumulazione è tipicamente messo in moto dall'introduzione di nuove macchine da parte di una, o di alcune imprese. Finché le altre imprese producono coi metodi fino allora prevalenti, sorge una divergenza fra valore individuale e valore sociale del prodotto e le imprese innovantisi ottengono, oltre il plusvalore assoluto (che secondo Marx esiste anche nella riproduzione semplice, indipendentemente dall'accumulazione) un sovraguadagno, un « plusvalore straordinario » ⁸. (Il valore sociale è determinato dal « tempo di lavoro socialmente necessario », cioè dal « tempo di lavoro richiesto... nelle esistenti condizioni di produzione socialmente normali, e col grado medio di abilità e intensità di lavoro » ⁹. Esso in sostanza corrisponde al costo di produzione « normale », o costo dell'impresa rappresentativa.) Marx fa l'ipotesi che il nuovo metodo, che consente di ridurre il costo, implichi non solo aumento della « forza produttiva del lavoro », ma anche aumento della produzione totale. Per trovare uno sbocco all'accresciuta quantità del prodotto, il capitalista-innovatore lo vende a un prezzo inferiore al valore sociale (che corrisponde al prezzo fino allora prevalente), ma superiore al valore

presuppone — ciò che non accade affatto — che le condizioni della produzione restino invariabili nel corso degli anni ». « Tuttavia — aggiunge Marx — quando si svolge l'accumulazione, la riproduzione semplice ne costituisce sempre una parte, può essere quindi considerata a sé ed è fattore reale dell'accumulazione » (libro II, vol. II, p. 53).

⁶ « L'accumulazione è la conquista del mondo della ricchezza sociale. Essa estende, oltre la massa del materiale umano sfruttato, anche il dominio diretto e indiretto del capitalista » (libro I, vol. III, p. 37).

⁷ Libro I, vol. II, p. 88; vol. III, p. 52.

⁸ Libro I, vol. II, p. 13.

⁹ Libro I, vol. I, p. 51.

individuale (al suo costo di produzione)¹⁰. In conseguenza, via via le altre imprese sono costrette ad introdurre il nuovo metodo di produzione, sotto pena di essere eliminate dal mercato¹¹. « [La concorrenza] costringe [il singolo capitalista] ad espandere costantemente il suo capitale per mantenerlo ed egli lo può espandere soltanto per mezzo dell'accumulazione »¹².

La prima spinta all'intero processo di accumulazione proviene, perciò, dall'introduzione dei nuovi metodi produttivi; si potrebbe dire: da una « innovazione autonoma »¹³. L'innovazione si diffonde, a causa della concorrenza e della flessione dei prezzi.

Via via che il processo di accumulazione si sviluppa, cresce la richiesta di lavoratori. Cresce in misura proporzionale all'accumulazione (ossia all'aumento della massa del capitale costante e del capitale variabile), nei rami in cui non ha luogo il processo descritto e che ampliano la produzione su una base tecnica invariata. Cresce in misura meno che proporzionale nei rami in cui ha luogo quel processo e che alterano la loro base tecnica, attuando innovazioni che accrescono la « forza produttiva del lavoro »¹⁴.

Ma, col progredire dell'accumulazione e con l'aumento della richiesta di lavoro, i salari tendono a cre-

¹⁰ Libro I, vol. II, p. 13.

¹¹ Libro I, vol. II, p. 14-5. Alla fine di questo processo il prezzo risulta diminuito, il valore individuale ed il valore sociale coincidono di nuovo, sul più basso livello, e il « plusvalore straordinario » scompare. Tuttavia, se quel processo riguarda merci « che entrano nella cerchia dei mezzi necessari di sussistenza e che quindi costituiscono elementi del valore della forza-lavoro », allora questo valore diminuisce e, secondo Marx, diminuisce l'espressione monetaria di tale valore, cioè il salario. Pertanto, a parità di ore complessivamente lavorate dall'operaio, diminuisce il numero delle ore necessarie per ricostituire il valore della sua forza-lavoro ed aumenta quindi il saggio generale del plusvalore (libro I, vol. II, cap. X).

¹² Libro I, vol. III, p. 37.

¹³ Cfr. J. HICKS, *Teoria dei salari*, trad. it., « Nuova collana di economisti », Torino 1936, vol. XI, p. 443.

¹⁴ Libro I, vol. III, pp. 78-80.

scere e a comprimere i profitti. Per contrastare tale tendenza, i « capitalisti » via via introducono nuove macchine risparmiatrici di lavoro ¹⁵ (è questo un caso di « innovazione indotta » nel senso di Hicks).

S'inserisce qui la discussione classica intorno all'effetto delle macchine sulla richiesta di lavoro.

La proposizione astratta che l'introduzione delle macchine possa creare disoccupazione era stata avanzata da John Barton, in un saggio pubblicato nel 1817 ¹⁶, ed elaborata in modo originale da Ricardo, il quale nel capitolo *On Machinery*, aggiunto alla terza edizione dei suoi *Principi*, aveva ritrattato opinioni da lui espresse oralmente, in precedenza, mostrando che, *a parità di capitale totale anticipato*, l'introduzione delle macchine può creare « sovrabbondanza di popolazione » (disoccupazione) e « peggiorare le condizioni dell'operaio ». Questa tesi era in contrasto con la tesi prevalente fra gli economisti, i quali sostenevano che il « fondo salari » (che intendevano in senso fisico, come massa di sussistenze) non è ridotto dall'introduzione delle macchine e quindi *anche senza l'intervento di capitali addizionali*, i lavoratori eliminati da un certo ramo produttivo debbono venir ben presto riassorbiti, nello stesso o in altri rami. Ricardo, che presenta un esempio numerico riferito a una singola impresa, nega ciò, sostenendo che il « fondo salari » (che egli intende in senso monetario) viene durevolmente decurtato, dopo l'impianto delle macchine; e viene in sostanza ad affermare che i lavoratori disoccupati possono essere riassorbiti in altri rami, *a condizione* che intervenga un capitale addizionale ¹⁷. Marx, criticando in parte ed elaborando il ragionamento di Ricardo, attacca la tesi della compensazione. Gli stessi sostenitori di questa tesi, egli dice, ammettono che il fondo *monetario* dei salari dimi-

¹⁵ Libro I, vol. II, pp. 89-91.

¹⁶ J. BARTON, *Observations on the Circumstances which Influence the Conditions of the labouring Classes of Society*, citato da RICARDO, *Principi*, ed. Staffa, Cambridge 1951, p. 396 e da MARX, libro I, vol. III, p. 81.

¹⁷ *Principi*, pp. 388-90.

nuisce. È vero: la massa *fisica* delle sussistenze non per questo diminuisce: ma non è esatto affermare che sarà essa in qualche modo impiegata, come prima, per rioccupare i lavoratori eliminati. Il fatto è che, con la diminuzione del fondo (monetario) dei salari e dei lavoratori occupati, la richiesta effettiva — e con essa il prezzo delle sussistenze — diminuisce. Quindi la produzione di tali beni è scoraggiata, il capitale colà investito tende a spostarsi in altri rami ed anche una parte dei lavoratori occupati nella produzione di sussistenze, durante il processo di riassetamento, perderà l'impiego¹⁸.

Marx, come Ricardo, non nega affatto che, in seguito, se *interviene un capitale (variabile) addizionale*, i lavoratori possono essere riassorbiti¹⁹. Riconosce che « le macchine... possono provocare un aumento di occupazione in altri rami produttivi »²⁰ (particolarmente, in quelli che forniscono i mezzi di produzione ai rami che introducono le macchine ed ampliano la quantità prodotta). E ammette, con Ricardo, che la formazione del capitale addizionale possa essere stimolata dalla riduzione dei prezzi dei beni prodotti con le macchine; riduzione che rende disponibile una parte del reddito dei « capitalisti »²¹. Ma fa notare che questa è una questione del tutto diversa da quella prospettata dai sostenitori della compensazione²². Supponendo in atto un processo di accumulazione, Marx (come Ricardo) conclude che l'introduzione delle macchine fa sì che la richiesta di lavoro aumenti meno rapidamente dell'accumulazione stessa e, in particolare, meno rapidamente del capitale costante. Via via che l'accumulazione procede, la « composizione organica del capitale » (espressa dal rapporto fra capitale costante e capitale variabile) tende a crescere. La richiesta di lavoro (capitale variabile) può certo aumentare e l'occupazione può salire, nonostante la cre-

¹⁸ Libro I, vol. II, p. 148.

¹⁹ Ivi.

²⁰ Libro I, vol. II, pp. 150-1.

²¹ Libro IV, vol. V, pp. 153-4.

²² Libro I, vol. II, pp. 150-1.

scente introduzione di macchine. Ma quanto più procede l'accumulazione e quanto più crescono i salari, tanto più rapidamente si tenderà a sostituire lavoratori con macchine. A un certo punto la richiesta di lavoro comincia a diminuire, non più solo in senso relativo, ma anche in senso assoluto. La disoccupazione, fino allora decrescente, comincia a crescere. E nel lungo periodo, la disoccupazione (« l'esercito di riserva », o « sovrappopolazione »)²³ tende ad essere periodicamente ricreata. Essa si assottiglia nei « periodi di prosperità febbrile », ma non scompare mai, neppure durante questi periodi²⁴.

È sembrato opportuno soffermarci alquanto su questo punto per due ragioni. La prima è che l'argomentazione di Marx sugli effetti delle macchine e sulla questione della compensazione è stata frequentemente fraintesa, o male interpretata²⁵. La seconda è che tale argomenta-

²³ Né Ricardo, né Marx usano il termine 'disoccupazione' (*unemployment*), ma le altre espressioni equivalenti, indicate nel testo. L'uso, fra gli economisti, di quel termine sembra essere relativamente recente. (Il termine 'unemployment' non si trova nelle prime edizioni del *Palgrave's Dictionary*. Nell'appendice all'edizione del 1926, la voce è introdotta nel modo seguente: « Until comparatively recently unemployment was regarded as a problem of character. The unemployed were mentally or physically unfit. All who truly wanted work could find it, was the common assumption. But this view was badly shaken at the beginning of this century. Unemployment was seen to be a normal feature — a problem arising out of the very nature of modern industrial organization ».)

²⁴ Libro III, vol. III, p. 83; libro IV, vol. V, p. 141.

²⁵ Lo stesso Schumpeter non ne dà un'interpretazione del tutto soddisfacente (*History of Economic Analysis*, New York 1954, pp. 680-4; trad. it., tre voll., Torino 1959-60). Non mette in rilievo la clausola, essenziale per il ragionamento di Marx come per quello di Ricardo, della parità del capitale totale; e attribuisce a Ricardo, in contrasto con Marx, un certo genere di « compensazione » (quella dovuta alla formazione di capitali addizionali, resa possibile dalla flessione dei prezzi), che viceversa lo stesso Marx, come s'è visto, ammette. Inoltre, egli dice che Marx, per presentare la propria tesi in termini meno criticabili, avrebbe fatto meglio a mettere in rilievo che « la sostituzione del lavoro con macchine può essere temporanea rispetto agli effetti di ciascun singolo atto di meccanizzazione; tuttavia può spiegare l'esistenza della disoccupazione, assumendo che tali atti abbiano luogo con sufficiente frequenza » (p. 681, n. 100). In realtà, Marx considera que-

zione è al fondamento della tesi sull'aumento della composizione organica del capitale: tesi che gioca, in tutta la teoria di Marx, una parte fondamentale. Essa unifica le proposizioni particolari relative allo sviluppo economico ed alle forme in cui concretamente si manifesta. Ha per Marx una grande importanza nello spiegare *perché lo sviluppo si svolga attraverso « alterne vicende periodiche »*, ossia *attraverso cicli*. Questione sulla quale ora rivolgiamo la nostra attenzione.

3. *Processo dell'accumulazione, disoccupazione e ciclo.*

L'accumulazione, per effettuarsi, ha bisogno di mezzi materiali di produzione e di lavoratori addizionali. I mezzi di produzione addizionali possono essere forniti dallo sviluppo produttivo, ossia dal risultato dell'accumulazione precedente. Donde provengono i lavoratori addizionali? Gli economisti che precedono Marx avevano risposto: dall'incremento naturale della popolazione. Marx sostiene che questo incremento è assolutamente insufficiente. L'accumulazione, che avesse luogo su una base tecnica invariata (ossia a parità di composizione organica del capitale e a parità di « forza produttiva del lavoro »), determinerebbe ben presto un aumento dei salari. I profitti si ridurrebbero e l'accumulazione rimarrebbe interrotta. Occorrerebbe un periodo lungo prima che l'incremento della popolazione potesse deprimere i salari in misura da ricreare condizioni favorevoli all'accumulazione. Pertanto « alla produzione capitalistica non basta la quantità di forza-lavoro, che fornisce l'aumento naturale della popolazione. Per avere mano libera essa abbisogna di un esercito industriale di riserva indipendentemente da questo limite naturale »²⁶. La disoccupazione è quindi con-

sto modo di prospettare la questione: « Del resto — egli dice — l'effetto 'temporaneo' delle macchine è permanente, in quanto s'impadronisce di sempre nuovi campi di produzione » (libro I, vol. II, p. 139).

²⁶ Libro I, vol. III, p. 85.

dizione necessaria dell'accumulazione e viene creata dall'accumulazione stessa, in quanto questa si svolga su una base tecnica che varia. L'introduzione delle macchine « risparmiatrici di lavoro » crea la disoccupazione, frena l'aumento dei salari e, accrescendo la « forza produttiva del lavoro », impedisce all'eventuale aumento dei salari d'incidere sui profitti. Tuttavia, una volta in moto, l'accumulazione può procedere con tanta rapidità da assorbire più lavoratori di quanti ne vengano eliminati. La disoccupazione diminuisce e i salari aumentano. Ciò avviene nella prosperità, la quale non può proseguire indefinitamente: il limite è dato dall'esaurimento dei lavoratori disponibili²⁷. A questo punto l'accumulazione si arresta temporaneamente, per ricominciare quando si è ricreata (non per l'aumento naturale della popolazione, ma per l'introduzione delle macchine) una massa di lavoratori disponibili sufficientemente ampia. L'alternare variare della disoccupazione è aspetto essenziale del ciclo economico²⁸.

Data l'importanza della questione, mette conto di riportare un'ampia citazione²⁹:

La massa della ricchezza sociale che, col progredire dell'accumulazione, straripa e diviene trasformabile in capitale addizionale entra impetuosamente e con frenesia in rami vecchi della produzione, il cui mercato improvvisamente si allarga; oppure in rami dischiusi per la prima volta, come

²⁷ Cfr. il « full-employment ceiling » di Hicks (*A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*, Oxford 1950; trad. it., Milano 1952).

²⁸ Indipendentemente dal moto ciclico impresso alla disoccupazione totale dal processo di accumulazione, Marx distingue tre forme di disoccupazione: fluttuante (operai che hanno superato l'età più produttiva e che vengono licenziati, ma possono essere riassorbiti in periodi prosperi); latente (particolarmente nell'agricoltura); stagnante, o cronica (costituita da lavoratori occupati in modo irregolare ed alimentata principalmente dal decadimento delle industrie pre-capitalistiche — artigianali e manifatturiere — che « soccombono nella lotta ineguale... con l'industria meccanizzata »). Libro I, vol. III, pp. 91-4 e vol. II, p. 138.

²⁹ Libro I, vol. III, pp. 82-3 e 360.

per esempio le ferrovie, la cui necessità sorge dallo sviluppo dei rami vecchi della produzione. In tutti questi casi, grandi masse di uomini devono essere spostabili improvvisamente nei punti decisivi, senza pregiudizio della scala della produzione in altre sfere: le fornisce la sovrappopolazione. La vita accidentata dell'industria moderna assume la forma di un ciclo decennale quasi regolare (interrotto da oscillazioni minori, di periodi di vivacità media, produzione con tensione massima, crisi e ristagno; questo ciclo si fonda sulla formazione, sul maggiore o minore assorbimento e sulla nuova formazione dell'esercito industriale di riserva o della sovrappopolazione. Le alterne vicende del ciclo industriale reclutano a loro volta la sovrappopolazione e diventano uno degli agenti più energici della sua riproduzione.

Questo peculiare ciclo vitale dell'industria moderna, che non incontriamo in alcun periodo anteriore dell'umanità, era stato impossibile anche nel periodo dell'infanzia della produzione capitalistica.

È solo dall'epoca nella quale l'industria meccanica ha gettato radici tanto profonde da potere esercitare un influsso preponderante su tutta la produzione nazionale; nella quale, grazie all'industria meccanica, il commercio estero ha cominciato a prevalere su quello interno; nella quale il mercato mondiale s'è annesso successivamente vasti territori nel Nuovo Mondo, in Asia e in Australia; nella quale infine i paesi industriali in concorrenza fra loro son divenuti abbastanza numerosi; — è solo da quest'epoca che datano i cicli ricorrenti, le cui fasi successive comprendono anni ed anni e che sboccano sempre in una crisi generale, fine di un ciclo e punto di partenza di un altro.

L'espansione improvvisa e a scatti della scala di produzione è il presupposto della sua improvvisa contrazione. Quest'ultima provoca di nuovo la prima, ma la prima non è possibile senza un materiale umano disponibile, senza un aumento degli operai, indipendente dall'aumento assoluto della popolazione. L'aumento degli operai viene creato mediante un processo semplice, che ne « libera » costantemente una parte, in virtù di metodi che diminuiscono il numero degli operai in rapporto alla produzione aumentata. La forma di tutto il movimento dell'industria moderna nasce, dunque, dalla costante trasformazione di una parte della popolazione in braccia disoccupate o occupate a metà.

Marx è dunque chiaramente consapevole dell'esistenza del ciclo economico. Egli fu forse il primo economista che abbia avuto una teoria del ciclo e non semplicemente una teoria della crisi³⁰. Non solo; ma è chiaramente consapevole dell'unicità del problema del ciclo e del problema dello sviluppo: il ciclo, per Marx, è la forma che l'accumulazione — lo sviluppo — concretamente assume nella società capitalistica; ed il ciclo è, prima di tutto, ciclo dell'occupazione operaia.

Volendo considerare, nel complesso, la teoria marxista del ciclo, si urta contro gravi difficoltà d'interpretazione. In ultima analisi, appunto perché per Marx il ciclo non è che la forma dell'evoluzione capitalistica, *l'intera sua opera*, che ha per oggetto lo studio di questa evoluzione, riguarda il ciclo³¹.

Tuttavia nell'opera di Marx si trovano vari cenni, che trattano aspetti specifici del ciclo e delle crisi³². Il fenomeno fondamentale, che dà unità alla concezione di Marx, è pur sempre quello delle variazioni nella « base tecnica » della produzione, ossia delle variazioni nella composizione del capitale e delle conseguenti alterne vicende dell'esercito industriale di riserva³³. Questo può

³⁰ Cfr. J. SCHUMPETER, *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York 1947, p. 41 (trad. it., Milano 1955).

³¹ J. SCHUMPETER, *History of Economic Analysis*, cit., p. 1131; vedi anche l'*Introduzione* di M. DOBB al vol. I della trad. it. del libro IV del *Capitale* (*Storia delle teorie economiche*).

³² In particolare: libro I, cap. XXIII, sez. III (ciclo e disoccupazione) e sez. VII (vicende cicliche dell'industria cotoniera); libro III, cap. XV (la caduta tendenziale del saggio del profitto e le crisi); libro III, capp. XXVIII e XXX (aspetti relativi al credito e alla moneta); libro IV, vol. V, sez. III, § 4 (critica della proposizione classica sull'impossibilità di una sovrapproduzione generale).

³³ Posto che al fondamento del fenomeno ciclico vi sia la progressiva meccanizzazione, Marx prospetta un'ipotesi interessante sulla probabile variazione nella durata dei cicli: « Finora la durata periodica di questi cicli è di dieci o undici anni, ma non c'è ragione di considerare costante questa cifra. Anzi, dalle leggi della produzione capitalistica, come le abbiamo or ora dedotte, si deve inferire che questa cifra è variabile e che il periodo dei cicli si accorcerà gradualmente ». Ciò perché, secondo Marx, col diffon-

essere il criterio da tener sempre presente se si vuol bene intendere, e quindi criticare, la teoria marxista del ciclo e delle crisi. Per chiarire ciò, consideriamo brevemente una delle due interpretazioni più comuni di tale teoria: l'interpretazione che mette in rilievo la « contraddizione » fra capacità produttiva e capacità di consumo delle masse, la prima tendente a crescere — secondo il commento di stile malthusiano di Engels — in ragione geometrica, la seconda in ragione aritmetica ³⁴.

Questa proposizione, presa a sé, offre il fianco ad obiezioni. In primo luogo, all'obiezione della superficialità. Ma, tenendo presente il criterio interpretativo di cui si è fatto cenno, e coordinando osservazioni sparse di Marx, si può prospettarla in una forma meno insoddisfacente ³⁵.

Quando, col procedere dell'accumulazione, la disoccupazione tende ad assottigliarsi, la massa totale dei salari cresce e il limite dato dalla capacità di consumo è,

dersi e con l'accelerarsi della meccanizzazione, la vita economica degli impianti si abbrevia e i periodi di prosperità (in cui la concorrenza è temporaneamente sospesa) si accorciano. Nello stesso tempo, « cresce la forza d'espansione subitanea del capitale », l'accumulazione procede più rapidamente, ma più presto incontra il limite dei lavoratori disponibili. Libro I, vol. III, p. 360. Si tratta però di un suggerimento vago, non di una ipotesi elaborata. Si veda anche: libro I, vol. II, pp. 159-61 e libro II, vol. I, p. 192.

³⁴ L'altra interpretazione si fonda sul cap. XV del libro III, nel quale Marx prospetta la crisi come una reazione temporanea alla caduta tendenziale del saggio del profitto. La tesi della caduta del profitto, come si sa, ha origini classiche, pre-marxiste; anche l'idea che le crisi siano da collegare con la caduta tendenziale del profitto si trova in autori precedenti, fra cui J. S. Mill. (Da noi, fino alla prima guerra mondiale, erano diversi gli economisti che l'accoglievano, fra cui Supino e Graziani.) Marx ripropone la tesi della caduta tendenziale del profitto, rielaborandola in termini originali. Anche questa tesi di Marx poggia sulla proposizione che, col procedere dell'accumulazione, il capitale costante (soprattutto il macchinario) tende a crescere più rapidamente del capitale variabile.

³⁵ Libro I, vol. II, p. 148; libro I, vol. III, pp. 83 e 89; libro II, vol. II, pp. 69-70 (cenno critico alla tesi volgare del sottoconsumo); libro III, vol. II, p. 26.

per così dire, allontanato. Tale limite è allontanato ulteriormente quando, riducendosi ancora di più la disoccupazione, anche i salari unitari cominciano a crescere. Ma proprio a questo punto comincia ad operare l'altro limite: quello dipendente dei rapporti di produzione, il limite dei costi. Per frenare l'aumento dei costi, i « capitalisti industriali » tendono a sostituire in misura crescente lavoratori con macchine. Così facendo, essi attenuano le difficoltà che sorgono dal lato dei costi, ma aggravano le difficoltà di sbocco (quelle che sorgono nella vendita di quantità crescenti di prodotti), perché congelano una parte dei redditi di lavoro in capitali fissi e deprimono quindi l'ammontare assoluto, o il ritmo d'incremento, del reddito complessivo degli operai. In altri termini, i « capitalisti industriali » si dibattono fra Scilla e Cariddi. I salari sono costi e sono redditi al tempo stesso. Nell'ultima fase della prosperità, per sfuggire a Scilla, essi vanno a incappare in Cariddi.

Alla radice di questo processo, com'è evidente, sono appunto le variazioni della composizione organica del capitale e della disoccupazione.

4. *Aspetti creditizi e monetari del ciclo.*

Come già può apparire implicito in quel che s'è detto, la parte che Marx attribuisce al credito e alla moneta, nel moto ciclico, è secondaria e subordinata. Egli attacca bollandole come « superficiali » le teorie che pretendono di spiegare i periodi alterni del ciclo industriale con l'espansione e la contrazione del credito, invece « meri sintomi » di quei periodi³⁶. Tuttavia Marx mette varie volte in rilievo che la crisi ha la sua manifestazione immediata e più violenta nella sfera monetaria e creditizia. Inoltre, egli avverte che lo svolgimento monetario e cre-

³⁶ Libro I, vol. III, p. 83. Si veda anche libro IV, vol. V, pp. 60-1.

ditizio, che s'accompagna alla crisi, contribuisce ad aggravarla ³⁷.

I produttori e i commercianti, che operano nei vari stadi di ciascuna catena produttiva, non compiono i pagamenti reciproci immediatamente, in danaro sonante. Generalmente, usano titoli di credito. Il pagamento avviene quando l'ultimo personaggio, il commerciante, vende al consumatore il prodotto finito contro danaro sonante. Se questa vendita non avviene, o avviene a un prezzo più basso di quello che è servito da riferimento nelle varie obbligazioni, l'intera catena si spezza, appunto « perché la stessa somma di danaro sonante deve servire per tutta una serie di obbligazioni e di transazioni reciproche » ³⁸. Ciò accade, per la crisi, in tanti rami produttivi. Per evitare il fallimento, ciascun produttore cerca di onorare le proprie obbligazioni: è disposto a vendere i suoi prodotti contro moneta sonante (e non contro titoli di credito) anche in perdita: « si può vendere [soltanto] allo scopo di effettuare pagamenti e... queste vendite forzate giocano una parte considerevole nella crisi » ³⁹; « durante la crisi tutti sono ben lieti di vendere senza preoccuparsi di comprare » ⁴⁰. Tutti, insomma, cercano di coprirsi con danaro liquido, desiderato in quanto tale, e non per acquistare beni da investire nei processi produttivi. In conseguenza, l'interesse sale: « l'interesse raggiunge livelli altissimi, durante le crisi, quando occorre ottenere danaro in prestito, costi quel che costi » ⁴¹.

Questa spiegazione che Marx dà dell'aumento di quella che modernamente si chiama « preferenza per la liquidità », sembra, a chi scrive, più adeguata di quella di

³⁷ Libro I, vol. I, p. 153, n. 99; libro III, vol. I, p. 277; vol. II, pp. 66 e 493-4; libro IV, vol. V, pp. 51-60.

³⁸ Libro IV, vol. V, pp. 59-63.

³⁹ Ivi, p. 51.

⁴⁰ Ivi, p. 52; vedi anche libro III, vol. I, p. 515, vol. II, p. 25.

⁴¹ Libro III, vol. I, p. 398. Osservazioni di tal genere sono addotte dal Supino per spiegare la divergenza fra le variazioni dello sconto e quelle dell'interesse. C. SUPINO, *Il saggio di sconto*, Torino 1892.

Keynes. Per Marx, in sostanza, l'accrescersi della preferenza per la liquidità è tipicamente un *effetto* della crisi, che nella sua fase iniziale prende appunto la forma di crisi monetaria⁴². (Ciò è generalmente vero per le crisi cicliche che precedono la prima guerra mondiale: l'inversione del ciclo, di solito, s'accompagnava a un « panico finanziario ». Dopo la prima guerra mondiale, la fase di « panico finanziario » e le « crisi di liquidità » o non si presentano affatto, o si presentano in modo irregolare e con forme nuove.)

5. *La tesi dell'immiserimento delle masse operaie.*

L'unità fondamentale fra ciclo e *trend* (come si direbbe oggi) è indicata, in modo caratteristico, nei termini seguenti: « Lo stesso circolo vizioso [la vicenda ciclica] ricomincerà, dunque, ma con mezzi di produzione accresciuti, un mercato più esteso, una più grande forza produttiva »⁴³. Marx non si stanca d'insistere sul vigoroso sviluppo produttivo generato, per la stessa logica interna, dal capitalismo industriale. Cito un passo come esempio⁴⁴:

⁴² Libro II, vol. II, p. 368: « Nel regime capitalistico il tesoreggiamento non è mai un fine: esso risulta o da un arresto nel processo di circolazione [ossia da una crisi], quando somme di danaro più grandi del consueto prendono la forma di tesori, o da accumulazioni rese necessarie dalla periodica ricostituzione del capitale; o, ancora, dalla formazione di un capitale monetario, destinato a divenire capitale produttivo ». Si veda inoltre: libro III, vol. II, pp. 32-4 e 82: « La quantità assoluta del danaro in circolazione non influisce sul saggio dell'interesse che nei periodi di depressione. In tali periodi, la richiesta eccezionalmente ampia di danaro dipende dalla richiesta di mezzi di tesoreggiamento: richiesta originata dalla paralisi del credito ». La tesi di Marx sull'interesse, dunque, pur essendo fondamentalmente la tesi classica (« la quantità di danaro non influisce sull'interesse »), riconosce quel tanto che c'è di vero nella tesi keynesiana sui rapporti fra interesse e preferenza per la liquidità; il quale fenomeno, però, è sempre risultato e mai causa prima.

⁴³ Libro III, vol. I, p. 278.

⁴⁴ Ivi, p. 283.

Lo sviluppo delle forze produttive del lavoro: ecco la missione storica e la ragion d'essere del regime capitalistico. In questo modo esso inconsapevolmente crea le condizioni materiali di una forma superiore di produzione.

Ma allora, ci si può domandare, come conciliare questa tesi con l'altra, ben più nota, dell'« immiserimento » delle masse operaie? Chi gode i frutti di quell'enorme sviluppo produttivo? Possibile che Marx creda veramente che alla classe operaia non possa toccare nessuno di quei frutti?

La posizione di Marx su tale questione è assai più complessa di quanto sia apparsa non solo a molti critici, ma a molti seguaci. Vi sono diversi motivi di oscurità. Da alcuni passi sembra che Marx creda che tutti i frutti dello sviluppo produttivo vadano a vantaggio della « classe capitalistica »⁴⁵. In altri passi egli sembra prospettare la tesi di un immiserimento *relativo*, non assoluto, della « classe operaia »⁴⁶. D'altra parte, nel breve lavoro su *Salari, profitti e prezzi*⁴⁷, Marx ripudia la tesi di origine classica, secondo cui i salari tendono fatalmente al minimo fisico di esistenza, e sostiene che tale minimo costituisce solo « l'ultimo limite » del salario, ma che, in concreto, il salario è determinato dal minimo sociale, ossia « dal tenore di vita tradizionale ». Questo limite è più alto di quello e può anche aumentare: a ciò possono contribuire gli stessi sindacati operai, la cui azione, nel campo contrattuale, non è quindi necessariamente destinata al fallimento (benché, secondo Marx, sia più efficace per impedire riduzioni di salari reali che per ottenere aumenti effettivi).

Per ridurre l'oscurità, occorre tener presente che anche la tesi dell'immiserimento poggia su quella dell'aumento nella composizione organica del capitale, ossia della

⁴⁵ Per es., libro I, vol. III, p. 223.

⁴⁶ Per es., libro IV, vol. V, p. 144: « Il reddito totale cresce costantemente in valore e in quantità. Ma ciò non vuol dire che una parte proporzionale di esso sia spesa in salari... ».

⁴⁷ Scritto nel 1865. Trad. it., Roma, Sestante 1946.

progressiva meccanizzazione dei processi produttivi. L'immiserimento deriverebbe dall'aumento di lungo periodo della disoccupazione (che pure fluttua ciclicamente) e dalla crescente intensità e penosità del lavoro che, secondo Marx, l'uso delle macchine porta con sé, in un'economia mossa dal profitto. In una tale economia, l'introduzione delle macchine è essenzialmente un mezzo per ridurre il costo del lavoro e non per ridurre lo sforzo dell'operaio:

La forza di lavoro disponibile è sviluppata dalle stesse cause, che sviluppano la forza di espansione del capitale; la grandezza proporzionale dell'esercito industriale di riserva aumenta, dunque, con l'aumento della ricchezza ⁴⁸.

Tutti i metodi... per moltiplicare le forze del lavoro... mutilano l'operaio, facendone un frammento d'uomo; lo avviliscono a insignificante appendice della macchina; distruggono col tormento del suo lavoro il contenuto del lavoro stesso... Ne risulta che, quale che sia il saggio dei salari, alto o basso, la condizione dei lavoratori deve peggiorare ⁴⁹.

La tesi dell'immiserimento, dunque, non può essere giudicata unicamente con riferimento alle variazioni dei salari reali. Occorre considerare le variazioni della disoccupazione totale e, riguardo agli operai occupati, occorre tener conto non solo delle variazioni della remunerazione, ma anche di quelle dello sforzo, del sacrificio di chi lavora.

Posta in questi termini, la tesi risulta più complessa di quanto a prima vista potesse apparire. Benché il *problema* (politico e teorico) della disoccupazione sia relativamente recente, il *fenomeno* (caratteristicamente ciclico) della disoccupazione è evidente in tutto il corso dello sviluppo, nei principali paesi capitalistici. Per valutare la mancanza di realismo dell'ipotesi, fatta sovente da economisti classici e neo-classici, della piena occupa-

⁴⁸ Libro I, vol. III, p. 95.

⁴⁹ Ivi, p. 96.

zione, basta dare semplicemente un'occhiata alle statistiche (o stime) della disoccupazione in Inghilterra e negli Stati Uniti ⁵⁰.

Vaga, anzi, inafferrabile è la valutazione delle variazioni nella penosità del lavoro. Tuttavia, comunque la s'intenda, non sembra possibile sostenere che essa, anche se cresciuta, sia cresciuta al punto da annullare i benefici della diminuzione delle ore lavorative e dell'incremento, più che considerevole, dei salari reali, riscontrabili nei più sviluppati paesi capitalistici. È vero che ai tempi in cui Marx scriveva non s'era ancora manifestata, in Inghilterra, la tendenza al rapido aumento dei salari reali ⁵¹. È anche vero che tale tendenza si è manifestata solo in alcuni e non in tutti i paesi che possono considerarsi « capitalistici ». Tuttavia, anche ad ammettere tutto ciò, è evidente che la tesi del progressivo peggioramento delle condizioni degli operai non corrisponde ai fatti. Un serio studioso di Marx, Paul Sweezy, ha rilevato che la tendenza all'immiserimento (assoluto o relativo che sia) è solo una tendenza o « legge » astratta: in nessun caso può essere interpretata come previsione concreta ⁵². « L'azione di codesta legge — avverte infatti Marx — come quella

⁵⁰ Dal 1850 alla prima guerra mondiale in Inghilterra la disoccupazione ha oscillato in media intorno al 5-6%, con punte minime dell'1-2% al culmine delle prosperità cicliche e punte massime del 12-13%. (Va notato che tali percentuali si riferiscono al totale degli operai non agricoli iscritti ai sindacati, non già al totale della popolazione attiva.) Negli Stati Uniti, secondo le stime di Douglas, la disoccupazione ha oscillato, dal 1890 al 1914, sul 7%, con punte minime del 3-4% e punte massime del 16-17%. In entrambi i paesi, com'è noto, la disoccupazione toccò livelli prima sconosciuti — oltre il 20% — nel periodo compreso fra le due guerre mondiali. (Si veda A. C. PIGOU, *Industrial Fluctuations*, London 1929, pp. 381-2, e P. DOUGLAS, *Real Wages in the United States. 1890-1926*, Boston 1928, p. 445.)

⁵¹ Questa tendenza si affermò negli ultimi tre decenni del secolo scorso; dal 1850 al 1867 (il periodo che Marx studiò in modo particolare) i salari reali subirono ampie oscillazioni, ma aumentarono in misura molto modesta. Cfr. il cap. III di questo volume.

⁵² *Theory of Capitalist Development*, cit., p. 19.

di ogni altra, è modificata da molteplici circostanze, la cui analisi non rientra qui »⁵³. Ma si può allora muovere la seguente obiezione: se la tendenza è stata, almeno in certi paesi, più che compensata da contro-tendenze, ciò significa che le contro-tendenze sono state più forti della tendenza e più di questa meritano l'attenzione dello studioso. Fra le « contro-tendenze » (innestantisi sul fenomeno fondamentale: quello dello sviluppo produttivo) si può pensare che vi sia stata l'azione dei sindacati operai, che hanno via via accresciuto la forza contrattuale degli operai. Si può osservare che ai tempi di Marx i sindacati erano ancora assai deboli. Ma dalla stessa analisi di Marx si può desumere che l'evoluzione capitalistica *doveva* via via produrre un rafforzamento dei sindacati:

Il progresso dell'industria, di cui la borghesia è fautrice involontaria e fatale, anziché isolare i lavoratori nella loro qualità di concorrenti, dà loro, mediante l'associazione, una coesione rivoluzionaria⁵⁴.

Ancora:

la classe operaia... è disciplinata, unita e organizzata dallo stesso meccanismo del processo produttivo⁵⁵.

Col rafforzamento delle associazioni operaie e col procedere dello sviluppo produttivo, sarebbe stato ragionevole attendersi un miglioramento — e non un peggioramento — delle condizioni dei lavoratori, sia pure attraverso lotte.

Perché Marx — possiamo chiederci — non s'avvide della contraddizione latente fra quelle sue affermazioni? È probabile che influirono su di lui motivi di ordine politico e ideologico. Marx vedeva con occhio critico le tendenze puramente riformistiche in seno ai sindacati operai. In-

⁵³ Libro I, vol. III, p. 96.

⁵⁴ *Manifesto*, riprodotto nella « Nuova collana di economisti », Torino 1934, vol. XII, p. 66.

⁵⁵ Libro I, vol. III, p. 223.

sistere sulla possibilità, per gli operai, di ottenere salari reali crescenti attraverso un'azione puramente sindacale, significava, per Marx, raffrenare, o indebolire, le tendenze rivoluzionarie rivolte a « sopprimere in via definitiva il sistema del lavoro salariato »⁵⁶.

6. *La progressiva concentrazione delle imprese. La tendenza al monopolio.*

Sulle tendenze di lungo periodo delle economie capitalistiche, la tesi più vitale di Marx è indubbiamente quella della progressiva concentrazione delle imprese, o, come egli dice, « dei capitali ». Alcuni economisti, fra cui è Alfredo Marshall, giungono addirittura a riguardarla come la tesi che caratterizza l'intera concezione marxista:

Marx e i suoi seguaci... considerarono che la storia mostrava uno sviluppo sempre più intenso delle grandi imprese e dell'amministrazione spersonalizzata in forma azionaria e trassero la conclusione fatalistica che questa tendenza è irresistibile e che dovrà compiere il proprio destino trasformando l'intero Stato in una grande società anonima⁵⁷.

A parte la validità dell'analogia dello Stato socialista con una grande società anonima, è certo che Marshall coglie un aspetto essenziale della concezione marxista.

Marx accenna spesso alla tendenza verso la concentrazione, ma la discute piuttosto ampiamente in due soli passi: nel capitolo XXIII del I libro e nel capitolo XXVII del III libro. Varie forze sono alla radice di quella tendenza. Anzitutto, la concorrenza: a causa della concorrenza, solo le imprese più efficienti sopravvivono. D'altra parte le esigenze di efficienza produttiva poste dalla concorrenza fanno crescere via via « il volume mi-

⁵⁶ *Salari, profitti, prezzi*, p. 91.

⁵⁷ A. MARSHALL, *Industria e commercio*, trad. it., « Nuova collana di economisti », Torino 1934, vol. VII, p. 168.

nimo del capitale individuale », con cui si può iniziare un'attività produttiva. In secondo luogo, lo sviluppo del credito, il quale « da principio si introduce timidamente come modesto aiuto dell'accumulazione », « diviene poi una nuova e terribile arma nella guerra della concorrenza e si trasforma infine in un immenso meccanismo per la concentrazione dei capitali ». « Nello stesso tempo il progresso dell'accumulazione aumenta la materia centralizzabile, ossia i capitali singoli, mentre l'ampliamento della produzione capitalistica crea qua il bisogno sociale, là i mezzi tecnici di quelle potenti imprese industriali, la cui attuazione è legata ad una concentrazione di capitali avvenuta in precedenza »⁵⁸.

D'altra parte, lo sviluppo del credito conduce alla formazione delle società per azioni, la quale, a sua volta, determina⁵⁹:

1) Un ampliamento enorme della produzione e delle imprese, che raggiungono dimensioni che non avrebbero mai potuto avere con capitali isolati...

2) La trasformazione del capitale privato in capitale sociale... e delle imprese private in imprese sociali; ossia la soppressione del capitale in quanto proprietà privata nel quadro stesso della produzione capitalistica.

3) La trasformazione del capitalista che agisce di persona in un semplice dirigente amministratore di capitali altrui, e del capitalista proprietario in un semplice capitalista monetario... La proprietà del capitale... nel processo della riproduzione si separa dalla funzione del capitale, proprio come nella persona dell'amministratore la funzione si separa dalla proprietà... Questo risultato ultimo della produzione capitalistica è uno stadio che deve essere inevitabilmente raggiunto, perché il capitale possa nuovamente divenire la proprietà dei produttori; ma non più proprietà dei produttori isolati, bensì proprietà sociale di tutti i produttori.

La trasformazione della produzione capitalistica sotto l'influsso delle società per azioni ha conseguenze dissoltrici sulla produzione capitalistica stessa. Essa genera in certe

⁵⁸ Libro I, vol. III, p. 76.

⁵⁹ Libro III, vol. I, pp. 488-91.

industrie il monopolio ed attira così l'intervento dello Stato. Essa fa sorgere una nuova aristocrazia della finanza e una nuova categoria di parassiti, nella forma di promotori, speculatori e dirigenti puramente nominali. In una parola, tutto il sistema di trucchi ed inganni, avente per base il lancio di società, l'emissione e il commercio di azioni. È la proprietà privata senza il controllo della proprietà privata.

Marx, dunque, prospetta in maniera vivida le conseguenze non strettamente economiche del processo di concentrazione. Ma non ne elabora gli aspetti puramente economici. Fra l'altro, egli indica chiaramente la probabile diffusione di situazioni monopolistiche; fatto, questo, di cui le teorie economiche moderne tengono ampiamente conto. Ma la sua analisi del monopolio è molto insoddisfacente. Tutta la sua costruzione teorica presuppone — come le teorie dei classici — la concorrenza⁶⁰: sul monopolio egli si limita a ripetere quasi letteralmente le brevi osservazioni di Ricardo⁶¹. Marx non si pone il problema delle tendenze dell'accumulazione (dello sviluppo) in una situazione in cui un'area importante dell'economia sia dominata da complessi aventi poteri monopolistici. Questa problema è stato trattato da seguaci di Marx, come Hilferding e Lenin, sebbene essi abbiano considerato più gli aspetti sociologici e politici che gli aspetti economici di una siffatta situazione.

Tuttavia, giustamente nota Schumpeter, « il predire l'avvento dei grandi complessi produttivi, considerando le condizioni del tempo di Marx, era già cosa straordi-

⁶⁰ Si veda specialmente libro III, vol. I, p. 188.

⁶¹ Marx (libro III, vol. II, p. 369): « con l'espressione 'prezzo di monopolio' intendiamo, in via generale, un prezzo che è determinato solo dal desiderio degli acquirenti di comprare e dalla loro capacità di acquisto, indipendentemente dal costo di produzione e dal valore dei prodotti ».

Ricardo (*Principi*, p. 385): « i prodotti che sono monopolizzati diminuiscono [di prezzo] in proporzione all'aumento della quantità offerta dai venditori e aumentano in proporzione al desiderio degli acquirenti di comprarli; il loro prezzo non ha alcuna necessaria connessione col loro valore naturale ».

naria »⁶²: bisogna ricordare che la formazione dei grandi complessi e delle grandi coalizioni, come i trust e i cartelli, nei più progrediti paesi capitalistici si affermò in modo netto solo a partire dal penultimo decennio del secolo scorso.

D'altra parte, la tesi marxista della concentrazione, per quanto soltanto abbozzata, è risultata una delle più feconde. Quando si discute, oggi, sulla « necessità » o « inevitabilità » del processo di concentrazione delle imprese, in fondo si discute di una tesi che fa capo a Marx.

Alcuni economisti (come Hayek, Robbins, e, prima di essi, il nostro Einaudi) hanno negato che il processo sia « inevitabile ». Forse l'aggettivo è inappropriato e pone in termini equivoci il problema. D'altra parte, si è messo in evidenza che, se lo sviluppo conduce, per un verso, alla concentrazione delle imprese, per un altro, esso origina una gran varietà di piccole imprese.

Si può osservare che queste piccole imprese non possono essere poste sullo stesso piano delle grandi imprese, delle quali le prime sono, assai spesso, satelliti. Si può aggiungere che, concretamente, il processo di concentrazione ha ricevuto uno degli impulsi più vigorosi dalle crisi, cicliche e non cicliche, che, volta per volta, hanno spazzato via le imprese più deboli e hanno spinto le sopravvissute a coalizzarsi o a fondersi.

Non si tratta, dunque, di un processo « inevitabile », o « fatale », nel senso che s'imponga dall'esterno delle azioni dei singoli, uomini d'affari e politici. Si tratta, fondamentalmente, di un processo spinto proprio dalla ricerca di una crescente efficienza tecnica, dalla tendenza a produrre a costi via via decrescenti; tendenza di cui le crisi stesse sono, in ultima analisi, una conseguenza⁶³. Quel processo ha assunto e assume, nei vari paesi, forme

⁶² J. SCHUMPETER, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, cit., p. 34.

⁶³ Cfr. A. BREGLIA, *Convenienza sociale ed economia vincolata e Finanza e struttura economica*, in « Giornale degli economisti », 1937 e 1940 (saggi ristampati in *Temi di economia e vita sociale*, Milano 1942, spec. pp. 421, 453 e 494).

diverse. Non sempre, è vero, la concentrazione è stata il risultato della ricerca di una crescente efficienza: pressioni e interventi politici di ogni genere, particolarmente politiche protezionistiche, hanno favorito, o determinato, posizioni monopolistiche. Ora, a parte la critica che si può rivolgere alla distinzione formale tra « forze economiche » e « forze politiche », il fatto stesso che la concentrazione si sia affermata in tanti diversi paesi, con istituzioni e politiche differenti, perfino in paesi che avevano solide tradizioni liberistiche, può mostrare che non si tratta di una serie di trasformazioni accidentali, bensì, appunto, di un processo. Lo sbocco può essere o può non essere quello previsto da Marx (ciò qui non interessa). Ma non sembra dubitabile che di « processo » si tratti, che ha trasformato e sta trasformando il mondo economico in cui viviamo.

II. SCHUMPETER

La stretta relazione fra la teoria schumpeteriana dello sviluppo e quella di Marx non può esser meglio chiarita che citando il seguente passo della prefazione scritta dallo Schumpeter per l'edizione giapponese della sua *Teoria dello sviluppo economico* ⁶⁴.

Al principio non mi era chiaro quel che forse al lettore sembrerà subito ovvio: che cioè questa idea e questo scopo sono esattamente gli stessi che sono alla base dell'insegnamento economico di Karl Marx. Invero, ciò che lo distingue dagli economisti del suo tempo e da quelli che lo precedettero è proprio la visione dell'evoluzione economica come un processo distinto, generato dal sistema economico medesimo. Per ogni altro rispetto, egli non fece che adattare e usare

⁶⁴ La traduzione italiana di questa prefazione è stata pubblicata nell'edizione italiana della *Teoria dello sviluppo economico*, Firenze 1971.

i concetti e le proposizioni dell'economia ricardiana. Ma il concetto dell'evoluzione economica che egli avvolse in una non essenziale veste hegeliana, appartiene solo a lui. È probabilmente per questo che una generazione di economisti dopo l'altra ritorna a lui, benché si possa trovar moltissimo da criticare nella sua opera.

Nella monumentale opera (postuma) *History of Economic Analysis*, Schumpeter scrive (p. 441):

Considereremo in seguito alcuni aspetti specifici dell'economia marxista. Qui desidero solo insistere sulla grandezza della concezione e sul fatto che l'analisi marxista è la sola teoria economica genuinamente evolutiva, che questo periodo (1790-1870) abbia prodotto. Né le assunzioni né le tecniche di quest'analisi sono esenti da gravi obiezioni — in parte per il fatto che essa rimase incompiuta. Ma la visione grandiosa di un'evoluzione immanente del processo economico — la quale, operando in qualche modo attraverso l'accumulazione, in qualche modo distrugge l'economia e la società del capitalismo di concorrenza ed in qualche modo genera una situazione sociale insostenibile che, in qualche modo, darà vita ad un altro tipo di organizzazione sociale — tutta questa visione rimane anche dopo che la critica più vigorosa ha compiuto la sua opera. È questo fatto, e solo questo fatto, che fa la grandezza di Marx in quanto teorico economico.

Le divergenze fra la costruzione teorica di Schumpeter e quella di Marx sono notevoli. Ma ben più importanti delle divergenze sono gli aspetti comuni. Sembrerebbe strano chiamare Schumpeter un marxista conservatore. Ma se con questa definizione si volesse mettere in evidenza l'affinità fondamentale — di là dagli schemi analitici — delle due concezioni, essa perderebbe il carattere di paradosso ⁶⁵.

Anche negli schemi analitici, d'altra parte, vi sono

⁶⁵ Del resto lo stesso Schumpeter afferma che « non è sufficiente essere marxista per essere socialista » (*Capitalism, Socialism, and Democracy*, cit., p. 58 n., e « un uomo può accettare completamente l'opera analitica di Marx e pur tuttavia essere in pratica un conservatore » (*History*, p. 133, n. 18).

importanti punti di contatto: ciò potrà apparire dal breve cenno, che ora segue, su alcuni aspetti particolari del pensiero schumpeteriano.

1. *La « riproduzione semplice » di Marx e il « flusso circolare » di Schumpeter. Fattori che determinano lo sviluppo.*

Punto di partenza dell'analisi schumpeteriana dello sviluppo è lo schema del flusso circolare, ossia del processo economico che riproduce uniformemente se stesso. In sostanza, questo schema — ch'è lo schema teorico di un'economia stazionaria — corrisponde a quello della riproduzione semplice di Marx. (Così come l'analisi dello sviluppo corrisponde allo schema marxista della riproduzione su scala allargata.) Vi sono, naturalmente, varie differenze. Nella riproduzione semplice di Marx, oltre i salari, esistono tutti i redditi capitalistici, che Marx chiama plusvalore. In queste condizioni, il plusvalore esiste indipendentemente dall'accumulazione e da variazioni di metodi tecnici. Nel flusso circolare di Schumpeter esistono, invece, oltre i salari, rendite e redditi di monopolio: non esiste né il profitto, né il suo frammento: l'interesse. Tanto per Marx quanto per Schumpeter lo schema della riproduzione semplice è astratto: per entrambi l'economia capitalistica è inconcepibile senza sviluppo. Questi schemi, tuttavia, possono presentare una certa corrispondenza con la realtà. Per Marx, come s'è visto, una parte del reddito totale si riproduce in condizioni invariate. Schumpeter considera partitamente le imprese che s'innovano e quelle che non modificano la combinazione dei fattori, ma reagiscono soltanto, adattandosi ai mutamenti economici generati dalle altre imprese o da « fattori esterni ». Inoltre, per Schumpeter, lo schema del flusso circolare si avvicina alla realtà tra la fine di un ciclo e l'inizio del ciclo successivo.

Dopo aver analizzato lo schema del flusso circolare,

Schumpeter pone la questione: « che cosa muta quel processo nel tempo storico? » ⁶⁶.

Schumpeter distingue fra cambiamenti « interni » ed « esterni » al sistema economico, determinati rispettivamente da fattori interni ed esterni. Fra i « fattori esterni » di cambiamento sono, per esempio, le guerre, i terremoti, l'azione dell'autorità pubblica. Fattori, per quanto concretamente importanti, irregolari, non suscettibili di una trattazione sistematica. La rassomiglianza, nei tratti essenziali, dell'evoluzione economica dei vari paesi capitalistici rende plausibile l'ipotesi che in essa abbiano agito regolarmente fattori, suscettibili di una trattazione sistematica, interni al sistema economico.

Fattori di cambiamento interno al sistema economico sono i cambiamenti nei gusti, i cambiamenti nella quantità (o qualità) delle risorse produttive, i cambiamenti nei metodi di offrire i prodotti ⁶⁷.

Schumpeter attribuisce una parte secondaria al cambiamento dei gusti (p. 74):

Svolgeremo la nostra analisi assumendo che l'iniziativa dei consumatori nel mutare i loro gusti... sia trascurabile e che tutti i mutamenti dei gusti siano conseguenza dell'azione dei produttori...

e spiega perché compie tale assunzione. Neanche ai mutamenti dei fattori produttivi Schumpeter attribuisce importanza determinante dello sviluppo economico:

L'aumento delle risorse produttive a prima vista può apparire l'ovvio motore del processo delle trasformazioni economiche interne. Assumendo costante l'ambiente fisico... quel mutamento si risolve nell'aumento della popolazione e nell'aumento nel fondo dei beni strumentali.

⁶⁶ *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York 1939, p. 72.

⁶⁷ *Ivi*, p. 73.

Ma le variazioni della popolazione sono da annoverare tra i fattori esterni, perché « non c'è una relazione univoca fra esse e le variazioni del flusso dei prodotti ». D'altra parte, da solo, l'aumento della popolazione non produce altro che diminuzione del reddito reale per individuo. Ribadendo altrove queste osservazioni e combinandole con quelle espresse a proposito dei gusti, Schumpeter (che in ciò è assai vicino ai classici, particolarmente a Ricardo) osserva ⁶⁸:

I bisogni... non sono mai più che elementi condizionanti e in molti casi meri prodotti dell'azione dell'imprenditore. Non sono i bisogni a mettere in movimento la macchina capitalistica, come dimostrano esempi familiari (Cina, e così via). Lo sviluppo economico... non è mai stato cospicuo nei paesi che all'osservatore appaiono più prodigalmente forniti di bisogni.

Schumpeter ammette l'importanza che, nello sviluppo economico concreto, ha l'aumento nel fondo delle risorse produttive, dipendente, non da variazioni di metodi produttivi, ma dal mero accrescimento del risparmio totale. Ma egli sostiene che il risparmio acquista importanza solo in quanto risulti da uno sviluppo precedente: quindi, per spiegare lo sviluppo, non si può postulare uno sviluppo già avvenuto. Si deve partire dall'ipotesi di una società stazionaria. In conseguenza non si può tener conto del risparmio: risparmio *addizionale*, e non semplice flusso di beni, o somme di denaro usate per la ricostruzione del capitale. Ciò può farsi solo in una seconda approssimazione. (Come si sa, Schumpeter assegna alla creazione di credito la parte che in molte teorie dello sviluppo assume il risparmio.)

Variazioni della popolazione (fattore esterno) e del risparmio (fattore interno), quando hanno luogo, si riscontrano a saggi « che non mutano che lentamente », sicché, da soli, non possono produrre disturbi, o squilibri particolari, ma soltanto accrescimento graduale

⁶⁸ Ivi, p. 1035.

(*growth*) del sistema economico⁶⁹. Di tali variazioni si può tener conto, teoricamente, con lo schema del flusso circolare, introducendovi lievi modificazioni.

I mutamenti interni, essenziali per comprendere lo sviluppo economico, sono i mutamenti nei metodi di offrire prodotti che Schumpeter chiama « innovazioni ».

Naturalmente, nella realtà tutti e tre i fattori di cambiamento — variazioni nei gusti, accrescimento e innovazioni — reagiscono fra loro e si condizionano a vicenda. Ma possiamo persuaderci della loro indipendenza logica, prospettandoci società in cui i mutamenti interni sono causati solo da variazioni autonome nei gusti dei consumatori, o solo da accrescimento, o solo da innovazioni. Se facciamo questo, ci rendiamo conto che le innovazioni sono il fatto fondamentale nella storia economica della società capitalistica.

I cambiamenti nel processo economico determinati dalle innovazioni, insieme coi loro effetti e la reazione del sistema economico verranno designati con l'espressione « evoluzione economica »⁷⁰.

Occorre osservare che la distinzione fra « accrescimento » ed « evoluzione » (o sviluppo), per quanto interessante, è discutibile, nei termini in cui la prospetta Schumpeter. L'accrescimento avverrebbe per la mera addizione di persone e di beni (risparmiati e impiegati produttivamente), senza che varino i metodi produttivi. Ma, in queste condizioni, l'accrescimento potrebbe procedere *indefinitamente*? Si deve rispondere di no: a lungo andare, i compensi decrescenti dell'agricoltura e la tendenza all'esaurimento delle miniere non potrebbero non far sentire i loro effetti, e l'accrescimento non potrebbe non tendere ad affievolirsi e, al limite, ad annullarsi. A lungo andare, l'accrescimento non potrebbe proseguire con un ritmo costante, senza cambiamenti nei metodi tecnici, che almeno neutralizzassero l'azione dei compensi decrescenti. È forse preferibile distinguere fra variazioni di metodi

⁶⁹ Ivi, p. 83.

⁷⁰ Ivi, p. 86. Schumpeter usa i termini 'evoluzione' e 'sviluppo' come equivalenti.

che avvengono di continuo e i cui effetti possono essere correntemente assorbiti dal sistema — in queste variazioni rientrerebbe gran parte delle economie interne ed esterne di Marshall — e variazioni di metodi che avvengono in maniera discontinua e generano squilibri. A ben guardare, del resto, Schumpeter considera solo questo secondo tipo di variazioni ⁷¹.

Nella *Teoria dello sviluppo economico* (p. 66) ⁷², Schumpeter prende in esame le seguenti categorie d'innovazioni: 1) introduzione di un nuovo bene; 2) introduzione di un nuovo metodo produttivo; 3) apertura di un nuovo mercato; 4) conquista di una nuova sorgente di materie prime; 5) introduzione di nuovi metodi organizzativi, come la creazione o la distruzione di una posizione monopolistica.

Nei *Business Cycles* egli presenta un elenco simile (p. 87). Ma al tempo stesso definisce l'innovazione usando il concetto di « funzione della produzione »:

Come sappiamo, questa funzione descrive il modo con cui la quantità del prodotto varia, se variano le quantità dei diversi fattori. Se, invece delle quantità dei fattori, mutiamo la forma della funzione, abbiamo una innovazione.

Va notato che, a rigore, questa definizione non si applica all'apertura di nuovi mercati, né alla costituzione (o distruzione) di una posizione monopolistica; in questi casi è concepibile che si accresca la produzione, ma *non necessariamente* con una diversa funzione della produzione, nel senso matematico, che lo stesso Schumpeter precisa ⁷³. Se mai l'uno o l'altro di quegli eventi può essere una *condizione* per l'attuazione di una innovazione; ma non costituiscono essi stessi innovazioni. Solo l'introduzione di nuovi metodi produttivi e la scoperta di nuove

⁷¹ Ivi, spec. pp. 93-4.

⁷² Prima ed. tedesca 1911; trad. it. Firenze 1971; trad. ingl., Harvard University Press 1936. Le citazioni si riferiscono all'edizione inglese.

⁷³ *Business Cycles*, p. 28.

fonti di materie prime (in quanto, naturalmente, siffatta scoperta implichi riduzione dei coefficienti produttivi per unità di materia prima prodotta) sono da considerarsi, in senso proprio, innovazioni.

Colui che attua le innovazioni nel mondo dell'economia è l'imprenditore, che Schumpeter distingue nettamente dal semplice amministratore, o dirigente di azienda. È questa una delle concezioni più suggestive di Schumpeter, che ha particolarmente richiamato l'attenzione degli economisti, benché spesso se ne siano visti solo gli aspetti superficiali.

« Ciascuno, naturalmente, sa che far qualcosa di nuovo è assai più difficile che far qualcosa appartenente al regno della *routine*: i due compiti differiscono in qualità, e non solo in quantità »⁷⁴. « Agire secondo il nuovo e agire secondo l'abituale, sono cose così diverse, come il costruire una strada e il camminarvi ». « Per creare la 'Standard Oil' occorre del genio; per amministrarla bastano capacità normali ». « Non solo è oggettivamente più difficile far qualcosa di diverso dell'abituale e dell'approvato; ma v'è pure il fatto che il soggetto economico è riluttante a far ciò che è nuovo e lo sarebbe perfino se non esistessero difficoltà obiettive ». V'è infine la « reazione dell'ambiente sociale contro chi vuol fare qualcosa di nuovo »⁷⁵.

D'altra parte, chi è capace di attuare nuove combinazioni di fattori produttivi, ottiene di solito guadagni straordinari e si trascina dietro una folla di imitatori. La « resistenza al nuovo » e la tendenza a imitare coloro che riescono a vincere questa resistenza giocano una parte importante nella teoria schumpeteriana. Così egli spiega

⁷⁴ Ivi, p. 99.

⁷⁵ *Theory*, pp. 83-7. Schumpeter mostra di considerare la teoria dell'« innovatore » molto più che come una concezione valida meramente per il mondo dell'economia: « Chi scrive è convinto, benché non possa soffermarsi a dimostrarlo, che la teoria qui esposta non è che un caso speciale, adattato alla sfera economica, di una teoria assai più ampia che si applica ai mutamenti di tutte le sfere nella vita sociale, compresa la scienza e l'arte » (*Business Cycles*, p. 97, n. 2).

perché « le innovazioni non restino eventi isolati, ma tendano invece ad apparire a gruppi » e perché « le innovazioni non siano in nessun momento distribuite a caso, ma tendano a concentrarsi in certi settori e nelle loro vicinanze »⁷⁶. Per conseguenza, « i mutamenti industriali non consistono mai in un'avanzata armoniosa, in cui gli elementi del sistema si muovono, o tendono a muoversi, coordinatamente. In ogni periodo, alcune industrie progrediscono, altre restano indietro; e le risultanti discrepanze sono un elemento essenziale nelle situazioni che ne conseguono ». « In ogni periodo storico è agevole individuare il settore in cui il processo [di sviluppo] ha origine e di associarlo con determinate industrie e, nell'interno di queste industrie, con determinate imprese, da cui i disturbi si diffondono via via nell'intero sistema ». L'evoluzione, per conseguenza, non può procedere senza scosse: al contrario, essa è, « per sua natura, squilibrata, discontinua, e la disarmonia è insita nello stesso *modus operandi* dei fattori di progresso »⁷⁷. Secondo Schumpeter, la teoria tradizionale (walrasiana, o marshalliana) è utile per chiarire il processo di una economia stazionaria, o di una economia che si accresce con ritmo costante; ma essa non è adatta a descrivere un'economia in cui vengano attuate innovazioni e che si sviluppa. Tuttavia, nell'analisi di un processo di sviluppo, la teoria tradizionale può essere utile per descrivere « le reazioni alle innovazioni da parte di quelle imprese che non attuano esse medesime le innovazioni »⁷⁸.

Insieme coll'imprenditore innovatore, protagonista dello sviluppo economico, per Schumpeter, si trova il

⁷⁶ *Business Cycles*, pp. 100-1.

⁷⁷ Ivi, p. 102. Si confronti il punto di vista di Schumpeter con quello di Marx, il quale, criticando la tesi della possibilità concreta di uno « sviluppo equilibrato », mette in maggiore rilievo i fattori che si possono chiamare « oggettivi »: « Ma poiché la produzione capitalistica non può darsi libero corso che in determinate sfere e in determinate condizioni, essa... sarebbe addirittura impossibile, se dovesse svilupparsi simultaneamente ed egualmente in tutte le sfere » (libro IV, vol. V, p. 96).

⁷⁸ *Business Cycles*, p. 99.

banchiere, l'« eforo dell'economia di scambio », il quale « crea » e mette a disposizione dell'imprenditore nuovo potere d'acquisto. L'imprenditore usa siffatto potere d'acquisto per distrarre una certa quantità di fattori dal flusso circolare, ossia dai vecchi impieghi, e combinarli in modo nuovo, più efficiente. In un'economia diversa da un'economia di scambio, il problema dello spostamento dei fattori dai vecchi ai nuovi impieghi avviene direttamente, attraverso un ordine del ministro della produzione: « la creazione di mezzi monetari », economicamente equivale a un tale « ordine » in un'economia di scambio ⁷⁹.

Per mettere in netto risalto la funzione della creazione di mezzi monetari nello sviluppo, Schumpeter compie varie assunzioni:

- 1) prescinde da un eventuale sviluppo precedente, cominciando l'analisi dal flusso circolare, in cui le imprese si finanziano con le loro entrate correnti;

- 2) assume che il risparmio sia trascurabile (come si è detto dianzi);

- 3) assume che non vi siano fattori inutilizzati.

⁷⁹ *Theory*, pp. 138 e 177. Schumpeter analizza più a fondo e più sistematicamente di Marx la funzione del credito e della banca nello sviluppo e nel ciclo. Tuttavia Marx tratta ampiamente di questo problema e svolge osservazioni suscettibili di coordinamento e di elaborazione (libro III, parte V, spec. capp. XXII, XXVII e XXX, sez. II: *Il capitale monetario e il capitale effettivo nelle diverse fasi del ciclo industriale*). V'è da notare, in particolare, che Marx è consapevole del fenomeno della creazione di mezzi monetari (« creazione di capitale »), operata dalle banche: di tale fenomeno indica varie forme (libro II, vol. II, pp. 98-9). Egli vede con chiarezza — assai rara in quel periodo — la natura dei mezzi di pagamento bancari. La sua proposizione — « la cambiale è in realtà la base della moneta di credito (biglietti di banca, ecc.) poiché questa non poggia sulla circolazione monetaria (moneta coniata, o biglietti di Stato inconvertibili) ma sulla circolazione delle cambiali » (libro III, vol. I, p. 444) — in sostanza corrisponde alla proposizione, che De Viti De Marco doveva magistralmente elaborare molti anni dopo: « il totale dei crediti concessi dalla banca [che costituiscono la moneta di credito] ha come contropartita il totale delle cambiali scontate e non la scorta monetaria » (*La funzione della banca*, in « Atti dell'Accademia dei Lincei », 1898; nuova ed., Torino, Einaudi 1935).

Logicamente, queste assunzioni sono giustificate per comprendere appunto la funzione della creazione del credito. Ma Schumpeter riconosce che esse sono irrealistiche e, in un'ulteriore approssimazione, le lascia cadere. Tuttavia, non sembra che egli chiarisca in modo soddisfacente le conseguenze dell'abbandono di tali assunzioni, particolarmente della prima e della terza. Nella misura in cui divengono via via disponibili fattori produttivi addizionali, come risultato di uno sviluppo precedente, o nella misura in cui esistono fattori produttivi inutilizzati⁸⁰, lo spostamento dei fattori e il « risparmio forzato » cessano di essere conseguenze necessarie della creazione del credito. In particolare, tenendo conto di uno sviluppo già in atto ed assumendo che il reddito sociale cresca con un ritmo più rapido della popolazione, il dilemma consumo-investimento (investimento inteso come « produzione di beni non consumabili ») perde molto della durezza che ad esso generalmente si attribuisce. L'alternativa non è fra consumo inalterato e minore consumo, bensì fra consumo (= tenore di vita) inalterato e consumo immediatamente crescente. Il consumo resta inalterato, se tutto l'incremento del reddito eccedente l'aumento della popolazione (né più né meno) viene « investito »: in questo caso, l'aumento del consumo è differito. Non v'è spostamento di fattori, ma impiego di fattori addizionali, quand'anche si tratti di attuare nuove, più efficienti combinazioni⁸¹. Queste considerazioni non invalidano, naturalmente, l'analisi di Schumpeter, ma la qualificano. Esse possono acquistare

⁸⁰ Marx, come s'è visto, assume entrambe le condizioni nello studio dell'« accumulazione »: i fattori reali addizionali provengono dall'accumulazione precedente, i lavoratori addizionali dall'« esercito industriale di riserva », che viene continuamente ricreato.

⁸¹ Schumpeter in una nota si prospetta questa possibilità; ma la mette subito da parte, sostenendo che qui si deve parlare di « spostamento virtuale » e che siffatto spostamento non differisce, nella sostanza, da uno spostamento effettivo (*Business Cycles*, p. 111, n. 1).

massima chiarezza con riferimento ai problemi di sviluppo, cui si trova di fronte il « ministro della produzione » di un'economia collettivistica. Oppure, in modo più circoscritto, con riferimento al problema di un'impresa privata già in sviluppo, che investe i propri profitti: qui è evidente che tale investimento di profitti non significa diminuzione, ma, se mai, mancato aumento dei consumi ⁸². Queste considerazioni, d'altra parte, possono suggerire una conclusione che sembra degna di riflessione: per una collettività, come per un'impresa privata, il problema fondamentale, quello che concretamente presenta le più gravi difficoltà, è il problema di avviare un processo di sviluppo: una volta che siffatto processo è avviato, l'investimento dell'incremento del reddito sociale (o, rispettivamente, dei profitti) permette di perpetuarlo con sacrifici via via decrescenti.

2. *Il ciclo è la forma che lo sviluppo economico assume nell'era del capitalismo.*

Per Schumpeter, come per Marx, non v'è un problema del ciclo distinto dal problema dello sviluppo: « il ciclo è la forma che lo sviluppo economico assume nell'era del capitalismo » ⁸³.

⁸² Schumpeter lo mette in evidenza, quando spiega perché attribuisce un'importanza secondaria al risparmio, nello sviluppo: « la massima parte di esso [del risparmio monetario complessivo] non proviene da parsimonia, nel senso stretto, ossia dall'astensione dal consumo di una parte del proprio reddito regolare; ma consiste di fondi, che sono essi stessi il risultato di innovazioni attuate con successo, fondi che derivano... dai profitti degli imprenditori » (*Theory*, p. 72).

⁸³ *Theory*, p. 215. « Avendo esclusa l'analisi dei mutamenti economici in società non capitalistiche, dobbiamo definire quella parola che ogni buon economista cerca sempre di evitare. Capitalismo è quella forma di economia, fondata sulla proprietà privata, in cui le innovazioni sono attuate per mezzo di moneta presa a prestito, ciò che in generale, benché non necessariamente, implica creazione di credito ». « La figura dell'imprenditore, in quanto tale, non è circoscritta alla società capitalistica, dal momento che

L'analisi schumpeteriana del processo fondamentale dello sviluppo presenta vari punti di contatto con quella di Marx e può esser riassunta nei termini seguenti.

Nel flusso circolare vi sono solo due fattori produttivi, lavoro e terra; e tutti i valori sono imputabili ad essi. Nello sviluppo, i fattori produttivi diventano tre, poiché si aggiunge l'imprenditore, che attua nuove, più efficienti combinazioni di quei due fattori. I valori continuano ad essere imputabili a quei due fattori (sebbene in proporzioni diverse, per lo spostamento di alcuni fattori dai vecchi ai nuovi impieghi). Il valore addizionale, che emerge dalle nuove combinazioni — il « plusvalore » o « profitto » — va imputato al terzo fattore produttivo, all'imprenditore. Quando l'innovazione perde il suo carattere di novità ed entra in *routine* — quando cioè non è più necessario l'imprenditore, che può essere sostituito da un semplice amministratore — il valore dei due fattori originari, lavoro e terra, cresce, assorbendo tutto il plusvalore, il quale sparisce. Questo processo implica l'azione della concorrenza: dapprima, l'attrattiva di guadagni fa sorgere una schiera di imitatori degli imprenditori innovatori; quindi il timore di perdite costringe i vari produttori a introdurre nuovi metodi: le aziende in-

la funzione di guida e di iniziativa che essa implica può esistere, sia pure in altre forme, anche in una tribù primitiva o in una comunità socialista ». Tuttavia, per Schumpeter, la struttura capitalistica ha offerto storicamente ed offre all'imprenditore un campo d'azione particolarmente ampio. E solo in una siffatta struttura l'azione degli imprenditori, ch'è alla radice dello sviluppo, dà luogo al movimento ciclico. Segue che « quanto più piccolo è il settore capitalistico, in un mondo pre-capitalistico, tanto minore importanza hanno le fluttuazioni cicliche... e tanto più la vita economica è dominata da altre cause di fluttuazioni; nella nostra terminologia: da fattori esterni » (*Business Cycles*, pp. 223-5). Questa osservazione, che Schumpeter esprime con riferimento alla fase pre-capitalistica delle economie attualmente progredite, può avere interesse per lo studio delle moderne « economie arretrate ». Essa è in armonia con una convinzione, che si va oggi diffondendo fra gli economisti, che, cioè, le « economie arretrate » — in cui lo sviluppo è stato ed è debole, o addirittura inesistente — *subiscono* i cicli dei paesi sviluppati e sviluppantisi, ma non contribuiscono a generarli.

capaci di trasformazione o di adattamento sono eliminate. (È evidente la rassomiglianza di questo processo con quello descritto da Marx per spiegare la comparsa e poi la sparizione del « plusvalore straordinario ».)

L'analisi schumpeteriana del ciclo non trova invece riscontro in Marx.

Gli imprenditori innovatori rompono l'equilibrio iniziale, seguiti dagli imitatori. Il nuovo potere di acquisto creato dalle banche permette loro di richiedere, o di accrescere, la richiesta di beni strumentali. In conseguenza, i prezzi e la produzione di questi beni aumentano prima e più dei prezzi e della produzione degli altri beni. Quando i nuovi processi produttivi giungono via via a compimento, una massa addizionale di beni è portata sul mercato. Gli imprenditori restituiscono i prestiti alle banche (« auto-deflazione »). Per queste due spinte (aumento della produzione, auto-deflazione) i prezzi diminuiscono ed alla prosperità segue la flessione (*recession*). In questo processo il sistema delle relazioni economiche è radicalmente alterato:

la flessione è manifestazione della tendenza del sistema economico ad avvicinarsi ad un equilibrio del tutto nuovo. Questo nuovo equilibrio, in confronto di quello iniziale, è caratterizzato da un prodotto sociale « maggiore » e diverso, da nuove funzioni della produzione, eguale somma totale di redditi monetari, un saggio dell'interesse minimo (a rigore, pari a zero), profitti nulli, prestiti nulli, un diverso sistema di prezzi e un più basso livello di prezzi — espressione fondamentale del fatto che tutti i risultati duraturi delle innovazioni sono stati trasferiti ai consumatori sotto forma di redditi reali accresciuti ⁸⁴.

In questa prima approssimazione, il ciclo ha dunque due fasi: prosperità (allontanamento dall'equilibrio) e flessione (tendenza verso un equilibrio nuovo).

In una seconda approssimazione, Schumpeter considera l'« onda secondaria », ossia il processo di diffusione

⁸⁴ *Business Cycles*, p. 137.

del potere di acquisto addizionale e delle reazioni delle industrie che non si innovano all'impulso generato da quelle che si innovano: alle prime si aprono nuove possibilità di investimento; inoltre, nella prosperità, si compiono eccessi speculativi ed errori di calcolo e molte imprese, stimolate dalle richieste e dai prezzi crescenti, espandono la produzione a costi tecnici non diminuiti, contraendo debiti presso le banche. L'aumento di produzione che fa capo a tali imprese economicamente si regge solo fin tanto che i prezzi crescono. A causa di questi eccessi e di questi errori la liquidazione dei debiti e la diminuzione dei prezzi comporta perdite rilevanti: la liquidazione diviene « anormale » e la flessione degenera in depressione.

I fenomeni di questa onda secondaria possono essere, e generalmente sono, quantitativamente più importanti di quelli dell'onda primaria... Questo è uno dei motivi, per cui l'elemento dell'innovazione è stato tanto trascurato dall'analisi tradizionale dei cicli economici: esso resta ancora nascosto e talvolta è completamente offuscato dai fenomeni di quella che, a prima vista, appare essere semplicemente una prosperità generale, che domina in molti rami e strati apparentemente non connessi con alcuna attività innovantesi... Sembra, quindi, del tutto naturale credere che occorra trovare, per questa prosperità generale, una spiegazione pure generale — per esempio, monetaria — e che tanto la prosperità quanto la reazione che ne segue siano da considerare, come di fatti sono state considerate da molti economisti, come disturbi, privi di senso e di funzione, della vita economica e della marcia del progresso ⁸⁵.

Tenendo conto dell'« onda secondaria », il ciclo va diviso, non più in due, ma in quattro fasi: prosperità, flessione, depressione, ripresa: la prima e la terza fase consistono in movimenti di allontanamento dall'equilibrio; la seconda e la quarta fase, in movimenti verso l'equilibrio. Resta vero che l'intero processo consiste nella distruzione dell'equilibrio iniziale e nella tendenza verso

⁸⁵ Ivi, p. 146.

un equilibrio nuovo. E mentre si può dire che la prosperità, la flessione e la ripresa abbiano funzioni positive — fisiologiche — nello sviluppo, la fase di depressione è essenzialmente patologica. In tale fase, Schumpeter considera l'intervento del governo « assai più giustificato » ⁸⁶.

Nella prima approssimazione Schumpeter parte da una situazione di perfetta concorrenza. In questa seconda approssimazione, egli tiene conto delle imperfezioni della concorrenza e dell'equilibrio. Tali imperfezioni possono spiegare l'esistenza di lavoratori e di altri fattori produttivi non impiegati, anche prima che cominci il ciclo, ossia anche in condizioni che si approssimano a quelle di equilibrio. Segue che il « pieno impiego cessa di essere una proprietà dell'equilibrio ed indica invece — per quanto ciò possa apparire paradossale — uno squilibrio di un certo tipo » ⁸⁷.

3. *Le industrie che « conducono » il ciclo e le industrie rimorchiate: importanza della distinzione per la teoria e l'analisi empirica dello sviluppo economico.*

Per Schumpeter, dunque, il processo ciclico non è un movimento intorno ad una linea di equilibrio, ma consiste *nella sua essenza* in una rottura dell'equilibrio, in una trasformazione dell'intero sistema economico. Fra le conseguenze di questa concezione ve n'è una, di tipo metodologico, che mette conto di rilevare. Il « metodo degli aggregati » è *in via di principio* inadeguato a spiegare il processo di sviluppo ciclico. Schumpeter critica tale metodo in vari punti della sua opera ⁸⁸; ma si può dire che la condanna risulta da tutta la sua analisi. È chiaro che, se si dovesse rigorosamente accettare questa critica, l'analisi empirica dello sviluppo diverrebbe compito arduo, o addirittura impossibile: si tratterebbe di

⁸⁶ Ivi, p. 155.

⁸⁷ Nella seconda approssimazione, dunque, Schumpeter si avvicina alla concezione di Marx.

⁸⁸ Per es., pp. 134, 144, 1041.

studiare le variazioni di tutti gli elementi del sistema e dei loro reciproci rapporti. Ma così non è: fondamentale, in proposito, è la tesi che ogni ciclo storico riceve il proprio impulso da industrie innovantisi, ben determinate. Queste industrie « conducono » il ciclo, mentre le altre sono rimorchiate⁸⁹. Difatti, nella sua poderosa analisi dello sviluppo ciclico delle economie inglese, tedesca e americana, Schumpeter, nello studiare ogni singolo ciclo, fissa l'attenzione sopra tutto sulle industrie innovantisi e cerca di mostrare in qual modo esse abbiano parte dominante nel ciclo. Nello stesso tempo, egli considera le industrie che più direttamente risentono degli impulsi generati dalle industrie innovantisi e quelle industrie che, per l'azione di « fattori esterni », assumono una parte rilevante nel ciclo. (Tra le migliori analisi di singole industrie e dei loro rapporti con le varie fasi di cicli, storicamente individuati, sono le analisi dell'apparizione e dello sviluppo delle ferrovie — capitolo VII, sez. C —, dell'industria elettrica, automobilistica e chimica — capitolo VII, sez. E, §§ 6-10 —. In tutti questi casi lo schema schumpeteriano è particolarmente convincente e illuminante.) Tuttavia, l'esame delle industrie che conducono il ciclo è prevalentemente descrittivo. Egli non elabora alcun canone sistematico di analisi e mette solo parzialmente a frutto la distinzione fra industrie innovantisi e industrie rimorchiate. Particolarmente, Schumpeter non mette a frutto un'osservazione riferentesi a produzioni nuove, in rapido sviluppo; osservazione che può essere feconda nell'analisi empirica dello sviluppo:

... per un periodo considerevole, durante il quale il nuovo prodotto guadagna vigorosamente terreno, il suo prezzo e la sua quantità possono essere assai poco sensibili alle fluttuazioni cicliche. La richiesta può andar crescendo attraverso successive depressioni del ciclo Kitchin [che dura circa 3-4 anni], e perfino del ciclo Juglar [che dura circa 9 anni]; e può non sorgere alcuna ragione per le imprese innovantisi

⁸⁹ Cfr. W. MITCHELL - R. BURNS, *Measuring Business Cycles*, New York 1947, pp. 414-6.

di variare il prezzo... Non occorre dire che tale andamento non è contrario affatto a quello che ci si deve aspettare, per quanto possa discostarsi dalle variazioni medie ⁹⁰.

Schumpeter compie quest'osservazione, senza poi svolgerla, quando cerca di mostrare perché la « rigidità dei prezzi » non costituisca di necessità fenomeno patologico. Chi scrive è convinto che quest'osservazione può essere generalizzata, staccandola dalla specifica questione della rigidità dei prezzi e trasformandola in un canone empirico per lo studio dello sviluppo economico. Egli ha esaminato ⁹¹ varie grandezze economiche (quantità prodotte, prezzi, produttività per operaio, salari) riferentisi a tre categorie di industrie degli Stati Uniti: industrie giovani, in rapido sviluppo; industrie producenti beni strumentali fondamentali (come carbone e acciaio) e industrie mature, producenti beni di consumo.

Di regola, le variazioni delle quantità riferentisi alle industrie mature sono cicliche e coincidono comunque con le variazioni medie delle quantità riferentisi al complesso delle industrie (livello dei prezzi, livello dei salari industriali, produttività media degli operai, indice della produzione industriale). Viceversa, nella grande maggioranza dei casi, le variazioni delle quantità riferentisi alle industrie giovani non corrispondono alle variazioni delle medie. In altri termini, le industrie che si sviluppano più rapidamente e che (presumibilmente) generano i più vigorosi impulsi ciclici sono proprio quelle, le cui variazioni sono le più irregolari e meno delle altre riflettono il ciclo economico generale. Questa osservazione può essere interessante per porre entro giusti termini la contrapposizione fra metodo « micro- » e « macro-economico », o « aggregativo », nello studio dello sviluppo ciclico. Poiché, in ciascun periodo, la massa delle industrie è data dalle industrie mature, gli aggregati e le medie potranno rappresentare in maniera tollerabilmente soddisfacente

⁹⁰ Ivi, p. 541.

⁹¹ In uno studio su *Salari e prezzi nel ciclo economico*, non pubblicato.

l'andamento delle varie grandezze economiche riferentisi a tali industrie. In questo campo e con questi limiti, il metodo aggregativo (e delle medie) può *non* essere ingannevole, ma anzi può esser fecondo. Senonché, per indagare sul problema dell'*origine* dei cicli (e, più generalmente, dei mutamenti economici imputabili al mondo delle imprese di produzione e non all'azione del governo o, in generale, a « fattori esterni »), gli aggregati e le medie sono inutili, anzi ingannevoli. In questo caso occorre analizzare le industrie che si sviluppano più rapidamente, che hanno una parte di primo piano nello sviluppo generale e che, come s'è detto, sono le più irregolari ciclicamente. Si dovrebbe concludere pertanto che la netta condanna da parte di Schumpeter del metodo aggregativo va oltre il segno. A chi è consapevole dei suoi limiti, questo metodo può riuscire utile.

Avendo criticato il metodo aggregativo, Schumpeter critica vari modelli del ciclo, che fanno uso di alcuni ampi « aggregati ». Ma la critica si rivolge anche ad altri aspetti di tali modelli. Così egli è particolarmente caustico sulle teorie che considerano il ciclo come un fenomeno auto-perpetuantesi, messo in movimento da un unico impulso iniziale — « qualche disturbo, per esempio, accaduto nella produzione delle mele, ai tempi in cui Adamo ed Eva vivevano nel paradiso terrestre »⁹² — e che poi procede per sempre; o sulle teorie che assumono uno squilibrio iniziale, periodicamente riprodotto in un sistema in cui i dati non variano: « alla fine — dice Schumpeter — i produttori imparerebbero la lezione »⁹³ (egli sostiene che squilibri siffatti possono aiutare a spiegare fluttuazioni particolari, che s'innestano nel ciclo, non il ciclo stesso). Mette conto di studiare le critiche specifiche, acute e istruttive, che Schumpeter muove a vari modelli⁹⁴, alcuni dei quali ancora in voga. E occorre mettere in luce un altro aspetto di codesti modelli, criticabili sul

⁹² *Business Cycles*, p. 187.

⁹³ Ivi, p. 531.

⁹⁴ Spec. cap. IV, sez. E, n. 3 e cap. X, sezz. B e C.

fondamento dell'analisi schumpeteriana dello sviluppo ciclico. La tesi (che a rigore fa capo a Marx) che ciclo e sviluppo non sono fenomeni distinti, che il primo presuppone il secondo, è oggi sempre più ampiamente accettata. Non pochi autori di « modelli » tendono a unire i due fenomeni. Ma si tratta in molti casi di un innesto artificiale, meccanico (attuato, per esempio, introducendo un problematico « investimento autonomo »): lo sviluppo (il *trend* crescente) viene assunto, non spiegato⁹⁵. Così non è nella teoria schumpeteriana e nemmeno in quella marxista, nelle quali il *trend* e il ciclo appaiono come due aspetti di un unico fenomeno; sono, per così dire, combinati chimicamente.

4. *Conseguenze della progressiva concentrazione delle imprese sul fenomeno ciclico.*

È valida, nelle condizioni in cui oggi viviamo, la teoria dello sviluppo ciclico elaborata da Schumpeter?

La questione è tanto complessa quanto importante; e va meditata.

I tratti essenziali della teoria schumpeteriana — imprenditori innovatori, seguiti via via da una schiera di imitatori; eliminazione delle imprese incapaci di adattamento; comparsa e sparizione (tendenziali) del profitto e dell'interesse — presuppongono condizioni di concorrenza. Su questo punto Schumpeter è esplicito, sebbene nella sua seconda approssimazione cerchi di tener conto di « imperfezioni » della concorrenza. Ma non poteva sfuggire ad un economista così profondamente consapevole delle trasformazioni, nel tempo storico, della vita economica, l'importanza di quel fenomeno che già Marx aveva

⁹⁵ In un articolo apparso nel numero del marzo 1954 dell'« Economic Journal » (*The Relations of Economic Growth and Cyclical Fluctuations*) Kaldor, parlando di vari recenti modelli del ciclo, giustamente osserva (p. 65): « Il *trend*... non è 'spiegato': è introdotto come un dato. Queste teorie quindi non possono pretendere di offrire la base per una teoria dello sviluppo economico ».

intravisto: la formazione e lo sviluppo delle grandi e grandissime imprese industriali, capaci di regolare, in misura sempre più rilevante, i prezzi (o le quantità) e perfino capaci — attraverso la pubblicità e in altri modi — di modificare le stesse richieste. Se la teoria schumpeteriana, che indubbiamente getta molta luce sullo sviluppo economico in condizioni approssimantisi alla concorrenza, sia valida, ed in quale misura, nelle nuove condizioni, è un problema che ha costantemente preoccupato Schumpeter ed al quale egli ha dato, in tempi diversi, soluzioni difformi.

Nella *Teoria* (1911) egli afferma (p. 67):

... Se l'economia di concorrenza è rotta dallo sviluppo di grandi coalizioni, come oggi accade sempre più di frequente in tutti i paesi..., l'attuazione di nuove combinazioni deve divenire in misura sempre maggiore problema interno delle stesse unità produttive. La differenza, che ne risulta, è così grande da servire come linea di divisione di due epoche nella storia sociale del capitalismo.

Nell'articolo *The Instability of Capitalism*⁹⁶ Schumpeter sostiene che nel « capitalismo trustificato » alcuni caratteri fondamentali dello sviluppo ciclico mutano, o divengono meno evidenti. Così, data l'importanza che viene ad assumere (o, meglio, a riassumere, come ai primordi dello sviluppo capitalistico) l'autofinanziamento delle imprese — delle grandissime imprese industriali — la creazione di credito viene ad avere una parte secondaria. Nello stesso articolo egli giunge perfino ad affermare che, nel « capitalismo trustificato », venendo meno alcune delle condizioni necessarie all'apparizione del fenomeno ciclico, questo fenomeno tende a perdere d'importanza e il capitalismo a stabilizzarsi⁹⁷. Egli mostra di credere che ciò stesse già verificandosi.

La grande depressione doveva, ovviamente, spingere Schumpeter a rivedere tale giudizio. E nei *Business*

⁹⁶ « Economic Journal », settembre 1928.

⁹⁷ Un breve cenno in questo senso è già nella *Teoria* (p. 255).

Cycles (1939)⁹⁸ egli quasi rovescia la propria posizione. Non è che egli sostenga che il « capitalismo trustificato » tenda a divenire più instabile e le prosperità e le depressioni a divenire più accentuate. Sostiene, invece, essere il processo di « trustificazione » appena agli inizi e non ancora rilevante per la teoria del ciclo. Dopo aver notato che, via via che acquistano importanza le imprese gigantesche, diviene sempre meno probabile che siano imprese *nuove* ad attuare innovazioni e che quindi alcuni aspetti del ciclo da lui analizzati possono scomparire, afferma:

Per tener conto di questo caso, che nel futuro può diventare sempre più importante, introduciamo il concetto di 'capitalismo trustificato', in contrapposto al 'capitalismo di concorrenza'. I complessi giganteschi, naturalmente, debbono pur sempre reagire alle innovazioni. Ma queste reazioni sono diverse e meno prevedibili di quelle di imprese che sono gocce nel mare della concorrenza; e molti aspetti particolari del nostro modello — in certi punti più che aspetti particolari — dovrebbero essere quindi modificati... Tuttavia il settore dei complessi che sono « grandi »... nel senso richiesto dalla nostra argomentazione non è ancora in nessun paese così esteso da dominare la scena.

L'ultima affermazione è espressa in termini che tradiscono l'incertezza dell'autore. Tale incertezza traspare anche da altre affermazioni, che non si conciliano pienamente con la precedente⁹⁹:

...il nostro modello teorico... ha carattere nettamente istituzionale... La nostra argomentazione si fonda su astrazioni tratte da fatti storici, che possono risultare appartenenti ad un'epoca che sta rapidamente passando.

Fino alla prima guerra mondiale lo schema di Schumpeter appare abbastanza soddisfacente. Dopo la guerra, le trasformazioni strutturali delle economie capitalistiche

⁹⁸ Cfr. p. 96.

⁹⁹ Ivi, p. 144.

divengono così importanti, i caratteri della congiuntura economica così evidentemente diversi da quelli della congiuntura pre-bellica, che Schumpeter non può fare a meno di avvertire¹⁰⁰:

È ovvio... che i fattori esterni (nel nostro senso) hanno continuato ad avere una parte anormalmente importante durante tutto il periodo post-bellico. Che la nostra seconda componente dei mutamenti economici — il processo ciclico dell'evoluzione — sia ancora presente e si affermi nello stesso modo non è altrettanto ovvio. A causa del carattere storico del nostro tema — ossia a causa del fatto che esso è « istituzionalmente condizionato » — tale questione sorgerebbe in ogni caso, perfino se non vi fosse stata la guerra. Ogni qual volta desideriamo applicare la nostra analisi ad un nuovo periodo, dobbiamo sempre domandarci se il nostro processo persiste ancora.

Ma conclude che, nel fondo, il *suo* processo ciclico persiste.

Nell'opera *Capitalism, Socialism, and Democracy* (1ª ediz. 1942), affronta in particolare, la questione del significato e delle conseguenze dei poteri monopolistici che si ritiene abbiano i grandi complessi industriali. Questi complessi — egli sostiene — possono avere, e spesso detengono poteri monopolistici nel breve periodo. Ma nel lungo periodo essi sono soggetti alla concorrenza di nuovi beni, nuove tecniche e nuovi metodi organizzativi: concorrenza ben diversa da quella normale, implicante piccoli e gradualisti adattamenti, la « concorrenza descritta dai libri di testo ». E nel breve periodo i guadagni derivanti da molte « pratiche monopolistiche », in un mondo dominato da quella concorrenza e quindi dall'incertezza e da rischi, sarebbero premi di assicurazione e alla lunga non costituirebbero ostacoli, ma condizioni necessarie per lo sviluppo. Infine, la rigidità dei prezzi, dipendente da pratiche monopolistiche, non ha quella importanza, che tanti economisti attribuiscono ad essa: in

¹⁰⁰ Ivi, p. 693.

quanto effettivamente esista, essa può avere, nel breve periodo e particolarmente nella depressione, una funzione positiva, impedendo, ad esempio, inutili fallimenti con la conseguente diffusione di perdite (capp. VI-VII).

Anche su questo aspetto la posizione di Schumpeter è profondamente mutata rispetto a quella assunta nella *Teoria*. Qui egli aveva distinto nettamente fra posizioni monopolistiche temporanee, necessariamente connesse con le innovazioni (le quali hanno indubbiamente funzione positiva da adempiere nello sviluppo economico) e posizioni monopolistiche permanenti, non connesse con le innovazioni (pp. 152 e 208). Nelle opere più recenti, invece, la distinzione tende a svanire. La sua argomentazione sembra implicare che la maggior parte delle posizioni monopolistiche sono temporanee e che, *come regola*, nello sviluppo economico esse adempiono, direttamente o indirettamente, funzioni positive.

Ora, sorgono gravi dubbi sulla efficacia, nel lungo periodo, della concorrenza schumpeteriana a rendere innocuo il potere monopolistico dei grandi complessi industriali. Altre sono le conseguenze della concorrenza schumpeteriana (di nuovi beni e di nuove tecniche) che *s'aggiunge* alla concorrenza normale; altre sono le conseguenze della concorrenza schumpeteriana che *s'imbatte* nei grandi complessi industriali. Occorre dimostrare che le innovazioni vengono attuate tanto in un mondo in cui è agevole l'entrata di nuove imprese, quanto in un mondo di imprese gigantesche, con poteri monopolistici, che possono contrastare con successo la formazione di nuove imprese e decidere di attuare, o di non attuare, le innovazioni medesime. Occorre dimostrare che tutti i tipi di innovazione possono venire attuati indiscriminatamente. Se si riflette, si può pervenire alla conclusione che, mentre non occorrono condizioni particolari affinché imprese monopolistiche attuino innovazioni che consentano di ridurre i costi unitari *senza* accrescere il costo totale, le innovazioni che invece rendono necessario l'aumento del costo totale — e che, per ragioni tecniche, sono di gran

lunga le più importanti ¹⁰¹ — vengono attuate solo se la richiesta presenta determinate caratteristiche ¹⁰². È dubbio, perciò, che la concorrenza schumpeteriana — la quale ridurrebbe via via il potere monopolistico dei grandi complessi — operi con la stessa intensità di prima. È invece presumibile il contrario.

5. Il problema del ristagno economico.

Nel periodo compreso fra le due guerre mondiali, ha luogo una depressione eccezionalmente grave, che comincia nel 1929 (la « grande depressione ») ed è seguita da una ripresa anormalmente stentata ¹⁰³. Come spiegare la gravità di quella depressione e la debolezza della successiva ripresa?

Vari economisti hanno considerato questi due fatti come sintomi di una tendenza al ristagno delle economie moderne. Si è attribuita tale tendenza a vari fattori: alla flessione nell'incremento della popolazione; alla decrescente inclinazione a consumare, via via che il reddito cresce; all'esaurirsi delle innovazioni tecniche e delle possibilità di espansione territoriale. Ma l'ipotesi che sembra più naturale — che, cioè, la tendenza al ristagno sia da collegare a trasformazioni della struttura economica e particolarmente alla crescente « trustificazione » e « mo-

¹⁰¹ Proprio a queste innovazioni si riferisce Schumpeter, anche se non si esprime in modo chiaro ed esplicito (cfr. *Business Cycles*, p. 93).

¹⁰² Si veda il saggio su *Monopoli, ristagno economico e politica keynesiana*, in « Economia internazionale », 1954, n. 4, pubblicato nel volume *Economie capitalistiche ed economie pianificate*, cit.

¹⁰³ Che la ripresa dopo la « grande depressione » sia stata anormalmente stentata, è riconosciuto da tutti. Basta osservare l'andamento della disoccupazione nei paesi più progrediti: pur fra oscillazioni, restò elevata fino allo scoppio della seconda guerra mondiale. In Germania l'assorbimento della disoccupazione ebbe inizio prima; ma ciò, come è generalmente riconosciuto, non fu il risultato di una ripresa spontanea, sibbene la conseguenza della corsa al riarmo e della preparazione alla guerra.

nopolizzazione » delle economie moderne (fenomeno contestato da pochissimi studiosi) — non è stata sistematicamente elaborata e discussa. Tuttavia non sono pochi gli economisti che, anche se non in modo chiaro ed esplicito, sostanzialmente accettano una tale ipotesi. Sono fra questi gli economisti che attribuiscono la gravità della « grande depressione » e le difficoltà della successiva ripresa alla crescente « rigidità » dei prezzi o, più genericamente, alla crescente « rigidità » del sistema economico; rigidità dipendente, a sua volta, da situazioni monopolistiche sempre più diffuse (non solo nei mercati dei beni, ma anche in quello del lavoro).

Schumpeter critica le ipotesi ricordate dianzi (flessione nell'incremento della popolazione, bassa inclinazione al consumo, esaurimento delle innovazioni e delle possibilità di espansione territoriale). La sua critica è tagliente e, tutto sommato, efficace¹⁰⁴. Egli non considera in modo sistematico l'ipotesi che la tendenza al ristagno dipenda dalla diffusione dei complessi monopolistici ma, come può risultare dai brevi cenni precedenti, egli l'ha costantemente in mente. La sua critica alla tesi relativa alla « rigidità » dei prezzi e a quella concernente gli effetti « restrittivi » delle pratiche monopolistiche non sono, in sostanza, che aspetti, o frammenti, di una polemica più o meno esplicita con gli economisti inclini a spiegare il ristagno con l'ipotesi della « monopolizzazione ». Sostanzialmente egli viene ad escludere che la gravità della « grande depressione » e la debolezza della successiva ripresa siano da attribuire a trasformazioni della struttura economica. Egli considera « fatto non nuovo » la grande depressione, che collega con la caduta del suo problematico « ciclo lungo » (Kondratieff)¹⁰⁵; e attribuisce le difficoltà della ripresa, non a disfunzioni interne al sistema delle imprese, bensì a misure politiche « ostili al capitalismo ». Su quest'ultimo punto s'inserisce la nota sua tesi — che poi sviluppa ampiamente nell'opera *Capitalism*,

¹⁰⁴ *Business Cycles*, pp. 103-213; anche *Capitalism, Socialism and Democracy*, cit., pp. 111-20 e 392-8.

¹⁰⁵ *Business Cycles*, pp. 907-8.

Socialism, and Democracy; tesi che esce dal campo economico per entrare in quello più vasto, sociologico e politico: « il capitalismo produce, nel suo stesso svolgersi, un'atmosfera sociale — un codice morale, se il lettore preferisce — ostile ad esso; e questa atmosfera, a sua volta, produce politiche che non permettono ad esso di funzionare » ¹⁰⁶. Il risultato sarebbe pur sempre una tendenza al ristagno; ma dovuta a ragioni sociologiche, che solo indirettamente avrebbero radici economiche.

Appare chiara l'importanza che, per la costruzione di Schumpeter, ha la spiegazione di quei due fenomeni dianzi ricordati: la gravità della grande depressione e la debolezza della successiva ripresa. Se si dimostrasse che quei due fenomeni ¹⁰⁷ fossero da collegare alla crescente « trustificazione » del sistema capitalistico, la teoria schumpeteriana del ciclo economico — almeno dopo la prima guerra mondiale — risulterebbe avere efficacia esplicativa assai limitata; e la tesi dell'« atmosfera sociale » e delle « politiche ostili » non potrebbe più essere prospettata come spiegazione primaria: si ridurrebbe a proporzioni assai modeste. L'« atmosfera ostile » apparirebbe *essenzialmente* conseguenza, piuttosto che causa, delle disfunzioni economiche del « capitalismo trustificato ».

¹⁰⁶ Ivi, p. 1038.

¹⁰⁷ Occorre notare che quei due fenomeni sono solo due aspetti della questione del ristagno, sebbene più particolarmente su di essi si sia concentrata l'attenzione. V'è un altro aspetto, forse più importante, che occorre esaminare per saggiare la validità della ipotesi dei monopoli. Il processo di concentrazione industriale, come s'è già detto, si afferma in modo non equivoco a partire dalla fine del secolo scorso. Che cos'è accaduto, da allora, al saggio di incremento della produzione industriale (o del reddito nazionale) dei paesi economicamente più progrediti? È rimasto invariato, ha avuto tendenza ad aumentare, o ha avuto tendenza a diminuire? Se avesse mostrato tendenza a diminuire, l'ipotesi dei monopoli apparirebbe ancora più degna di attenzione. Chi scrive, considerato il problema con riferimento alle economie inglese e americana, ha osservato che quel saggio mostra in modo abbastanza chiaro tendenza a diminuire, proprio a partire dagli ultimi decenni del secolo scorso. (Cfr. il già cit. studio su *Monopoli, ristagno economico e politica keynesiana*.)

6. Cenni conclusivi.

La tesi fondamentale di Marx è che il sistema economico fondato sulle imprese private — il sistema « capitalistico » — via via che procede nel suo sviluppo tende a creare condizioni incompatibili con la perpetuazione dello sviluppo medesimo e a trasformarsi in un sistema diverso: un sistema « socialista ».

Schumpeter accoglie, in sostanza, questa tesi ma cerca di dimostrarla con argomenti che considera opposti a quelli di Marx. V'è indubbiamente una notevole diversità fra le due concezioni. Per Marx sono fattori *economici* a minare il sistema capitalistico: la « crisi generale del capitalismo » sarebbe dovuta principalmente alla « caduta tendenziale dei profitti » e solo secondariamente ad altri fattori. Per Schumpeter, invece, ad agire sono principalmente fattori sociologici. Per Schumpeter, il capitalismo è *economicamente* stabile e, sotto un aspetto strettamente economico, il suo sviluppo non ha limiti. Se, ciò nonostante, mostra di svilupparsi con attriti crescenti e tende a trasformarsi in un sistema diverso, la tendenza è dovuta a ragioni istituzionali e sociologiche, e particolarmente all'« evaporazione della sostanza della proprietà » e alla decrescente importanza, nello sviluppo, della funzione dell'imprenditore. Queste trasformazioni istituzionali dipendono dal processo di concentrazione e di « trustificazione »; e questo processo, che è un processo economico, diviene rilevante per le sue conseguenze sociologiche. Qui Schumpeter si riaccosta a Marx. Mette conto di confrontare le osservazioni di Marx (alcune delle quali citate nel paragrafo 6 della I sezione di questo capitolo) con quelle che Schumpeter espone nell'opera *Capitalism, Socialism, and Democracy*¹⁰⁸. Del resto, Schumpeter sostanzialmente accetta la tesi marxista della concentrazione ed esprime

¹⁰⁸ Spec. pp. 139-42, 219-21. Valga una sola citazione (p. 219): « La proprietà e l'amministrazione industriali si sono spersonalizzate, la proprietà è degenerata nel possesso di azioni e obbligazioni, i direttori hanno acquistato abiti mentali simili a quelli dei funzionari pubblici ».

qualificazioni e commenti senza dubbio interessanti e degni di riflessione (p. 140):

Il processo capitalistico inevitabilmente attacca la base economica del piccolo produttore e del piccolo commerciante... È vero che i fatti della concentrazione industriale non corrispondono alle idee che s'insegnano comunemente... Il processo è andato meno lontano ed è più soggetto a interruzioni ed a tendenze compensatrici di quanto risulti da diverse esposizioni popolari. In particolare, la grande impresa non solo annienta, ma in una certa misura crea lo spazio per la piccola impresa di produzione e, ancor più, per la piccola impresa commerciale. Inoltre, nel caso dei contadini e dei piccoli proprietari agrari, il mondo capitalistico si è alla fine dimostrato disposto a perseguire (e capace di perseguire) una politica costosa ma efficace di conservazione. A lungo andare, tuttavia, v'è poco da dubitare sul fatto che ci stiamo prospettando, o sulle sue conseguenze.

E le conseguenze consisterebbero appunto, come lo Schumpeter aggiunge, nella « eliminazione di una schiera di imprese piccole e medie » e nella « erosione della base della proprietà e del libero contratto ».

Qui, dunque, Schumpeter ha ben poco da aggiungere a quel che ha detto Marx.

La tesi, già accennata, sulla « obsolescenza della funzione dell'imprenditore-innovatore » è prospettata nei termini seguenti ¹⁰⁹:

Questa funzione sta già perdendo importanza e sempre più tenderà a perderla in avvenire, perfino se il processo economico medesimo, già messo in movimento dall'imprenditore, si svolgesse con un ritmo immutato. Poiché da una parte, è molto più agevole ora, di quanto fosse nel passato, attuare cose che si discostano dall'abituale e dall'approvato: le innovazioni stesse stanno entrando nel campo della *routine*. D'altra parte, il progresso economico diviene sempre più compito di gruppi di specialisti... L'età romantica delle rischiose intraprese commerciali sta rapidamente passando, poiché tante e tante cose, che in passato dovevano

¹⁰⁹ Ivi, p. 132.

intuirsi con un colpo di genio, possono ora essere calcolate con precisione.

Riguardo al problema (a rigore, meta-economico) delle trasformazioni strutturali e istituzionali delle società moderne, è questa la più originale delle tesi schumpeteriane.

Capitolo Terzo

ALCUNI ASPETTI DELLO SVILUPPO ECONOMICO DI UN PAESE CAPITALISTICO OGGI PROGREDITO (L' INGHILTERRA) *

1. *Lo sviluppo dell'industria moderna.*

Nei paesi oggi economicamente progrediti lo sviluppo, in quanto processo sistematico e continuativo che abbraccia l'intera società, prende l'avvio con la nascita e l'espansione dell'industria moderna fondata sulle fabbriche. L'industria moderna costituisce il settore produttivo che trascina lo sviluppo di tutti gli altri settori.

Quello inglese può essere considerato come il modello classico dello sviluppo del capitalismo industriale. In Inghilterra la creazione della prima base dell'industria moderna — la « rivoluzione industriale » — ebbe luogo durante i quattro o cinque decenni che sono a cavallo fra il '700 e l' '800. L'industria che per prima subì questo grandioso processo di trasformazione fu quella tessile e precisamente l'industria cotoniera, che si sviluppò nel cuore geografico dell'Inghilterra, il Lancashire. Il processo si estese poi a tante e tante altre produzioni.

Per comprendere i fenomeni che precedono, condizionano e accompagnano la rivoluzione industriale inglese occorre studiare le fondamentali opere di Smith e di Marx. Occorre inoltre studiare l'opera del grande storico francese Pierre Mantoux, *La révolution industrielle au XVII^e siècle*.

La rivoluzione industriale inglese costituisce l'epilogo

* Saggio pubblicato su *Dispense di economia*, Roma, Edizioni dell'Ateneo 1969.

di un lungo processo che oggi possiamo definire preparatorio (l'« accumulazione originaria ») e il prologo del moderno sviluppo economico. Fra i pre-requisiti dello sviluppo occorre tener ben presenti l'indipendenza politica e l'autogoverno, da tempo immemorabile conquistati dall'Inghilterra. Occorre poi ricordare le profonde trasformazioni strutturali, specialmente nell'agricoltura, e l'accumulazione di capitali finanziari favorita dalle colonie. Ed occorre infine ricordare le trasformazioni istituzionali, legislative e amministrative, di cui parla Adamo Smith. Quanto alla « genesi dei capitalisti », alle osservazioni di Marx conviene aggiungere quelle di Mantoux, il quale pone in rilievo che gli imprenditori capitalisti che avviaron quella rivoluzione nella sua prima fase provenivano in prevalenza, oltre che dalle file degli artigiani e, in certi casi, di operai specializzati, anche da quelle degli ex proprietari agrari, piccoli e medi, che un tempo erano stati indipendenti (*yeomen*): essi tendevano a riacquistare in qualche modo quell'autonomia che prima loro derivava dal possesso della terra e che avevano perduto durante le profonde trasformazioni agrarie che precedettero la rivoluzione industriale.

Lo sviluppo economico inglese costituisce forse l'unico esempio di un processo di sviluppo avviato e, per un lungo tempo, portato avanti quasi esclusivamente da imprese private: da principio perfino quelle opere strumentali per lo sviluppo poi denominate 'opere pubbliche', come le strade e i canali, furono in gran parte costruite da privati, sia pure con autorizzazioni e qualche volta con sussidi accordati dal Parlamento. Lo sviluppo delle attività produttive in senso stretto e delle banche, per quasi tutto il secolo scorso, fu portato avanti da imprese private, con ben limitati aiuti da parte della pubblica autorità. Non è che il governo sia rimasto passivo; tutt'altro: gli interventi pubblici furono rilevanti, almeno nella prima metà del secolo scorso; ma quegli interventi erano resi possibili o addirittura necessari da leggi di tempi precedenti, leggi che erano in gran parte modellate sulle esigenze del tardo feudalesimo e del capitalismo commer-

ziale piuttosto che su quelle del nascente capitalismo industriale e che quindi avevano effetti restrittivi piuttosto che effetti d'impulso. Di conseguenza, lo sviluppo produttivo — salvo che in alcuni campi, come la protezione doganale, e quello monetario e finanziario — ricevette dallo Stato più ostacoli che aiuti. In questo senso è possibile affermare che lo sviluppo produttivo per un lungo tempo fu portato avanti quasi esclusivamente dalle imprese private. Le cose sono andate diversamente nei paesi che hanno avviato lo sviluppo con ritardo, rispetto all'Inghilterra, com'è accaduto nel caso del nostro paese.

Contrariamente ad un'opinione abbastanza diffusa, secondo la quale l'Inghilterra non avrebbe fatto ricorso al protezionismo doganale per aiutare il suo sviluppo industriale, occorre dire che questo protezionismo da principio ci fu: la protezione venne accordata all'industria tessile contro i tessuti prodotti da artigiani di altri paesi (specialmente l'India); fu poi abolita quando l'efficienza dell'industria moderna era divenuta talmente maggiore di quella dell'artigianato da consentire, al tempo stesso, salari più alti e prezzi più bassi. Vi fu anche una notevole protezione per i cereali; ma questa non mirava a promuovere lo sviluppo produttivo moderno (che anzi ne veniva ostacolato), ma dipendeva dal protrarsi di una situazione di privilegio economico e politico degli eredi degli antichi signori aristocratici proprietari di terre; fu soppressa poco prima della metà del secolo scorso, quando i ceti borghesi erano divenuti abbastanza forti da imporre la loro volontà sul piano politico.

La rivoluzione industriale inglese, che consistette principalmente nell'applicazione della macchina a vapore alla fabbricazione di prodotti tessili, fu senza dubbio favorita dall'esistenza *in loco* di importanti giacimenti di carbone. (Solo negli ultimi decenni il carbone ha in gran parte cessato di avere rilievo come fonte di energia, essendo stato gradualmente soppiantato dai prodotti petroliferi.) Questa è una circostanza favorevole che si riscontra in Inghilterra e in pochi altri paesi. Una caratteristica, invece, che non è peculiare dell'Inghilterra è il

ruolo assunto dalle esportazioni industriali. È stato infatti accertato dagli storici che l'espansione delle esportazioni di prodotti industriali (specialmente dei prodotti tessili) ha contribuito in misura notevole al primo sviluppo dell'industria moderna in Inghilterra. È questa una caratteristica che si ritrova anche nei paesi che cominciano più tardi lo sviluppo: anzi, in questi casi l'importanza delle esportazioni appare anche maggiore, sebbene siano state maggiori le difficoltà di conquistare mercati esteri, ove già affluivano le merci prodotte con metodi moderni dai paesi che avevano avviato prima il processo di sviluppo.

2. *Produzione industriale, reddito e popolazione.*

Per illustrare alcuni aspetti quantitativi dell'evoluzione economica inglese faremo riferimento a quattro grafici¹, che indicano l'andamento dei seguenti fenomeni: popolazione, occupazione, reddito, produzione industriale, disoccupazione extra-agricola, salari, prezzi, ragione di scambio internazionale.

Occorre avvertire, in primo luogo, che — eccettuati i dati sulla popolazione — quelli riguardanti gli altri fenomeni sono puramente indicativi². Bisogna avvertire

¹ Le fonti statistiche sono indicate in appendice. Avverto che si tratta di grafici a scala semi-logaritmica: conviene usare grafici di questo tipo quando si vogliono individuare tendenze fondamentali di fenomeni con andamento crescente nel lungo periodo o con forti oscillazioni: per una proprietà dei logaritmi, infatti, in questo modo sono messe in evidenza le variazioni *relative* (la sottrazione fra due logaritmi corrisponde al rapporto fra due numeri naturali). Così una quantità che cresce da 100 a 110 cresce di 10 punti in via assoluta; se la stessa quantità, in un tempo successivo, cresce da 200 a 220, essa è cresciuta del doppio in via assoluta (20 punti), ma sempre nella stessa misura in via relativa (10%): ed è appunto l'esame immediato delle relazioni relative che è reso possibile dalla scala logaritmica.

² Si tratta, in gran parte, di indici, nella cui costruzione entra necessariamente un certo arbitrio; nelle serie storiche che coprono un lungo periodo diviene gravissimo il problema dei nuovi prodotti o dei mutamenti di qualità nei prodotti già esistenti.

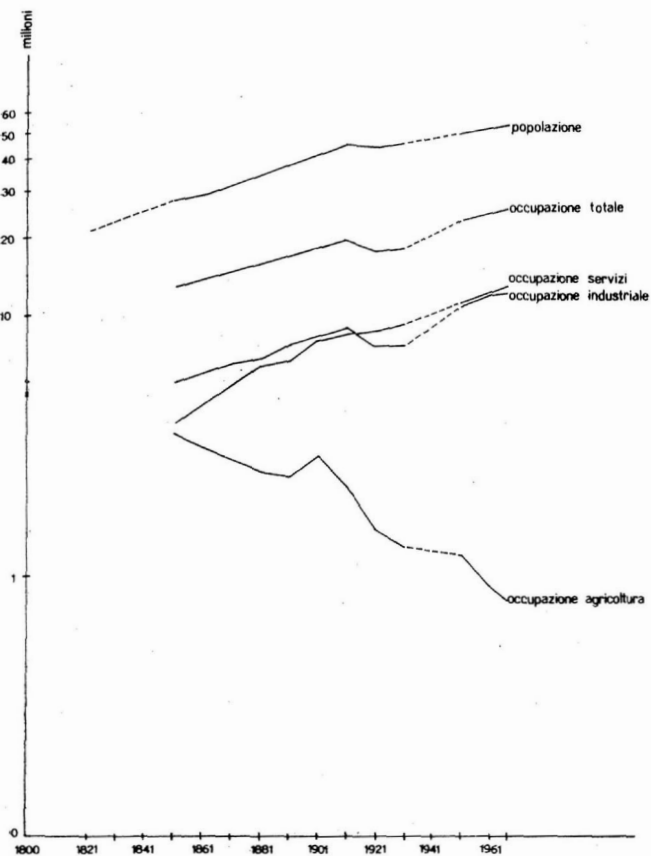


FIG. 1. Popolazione e occupazione.

poi che la produzione industriale è espressa da un indice (che è una media ponderata di un ampio gruppo di produzioni, valutate a prezzi costanti); il reddito nazionale è la produzione complessiva netta reale (valutata, di nuovo, a prezzi costanti). Anche i prezzi e i salari sono rappresentati da indici, che sono medie ponderate. La « ragione di scambio internazionale » è data dal rapporto fra prezzi dei prodotti esportati (in gran parte, nel caso dell'Inghilterra, si tratta di prodotti industriali) e prezzi dei prodotti importati (prodotti agrari e materie prime). La disoccupazione extra-agricola è espressa in percentuale della relativa forza di lavoro (occupati + disoccupati).

Nell'intero periodo considerato (1800-1967) la produzione industriale cresce con un saggio annuale medio del 2,6%. Per il reddito nazionale (che comprende la produzione industriale) si hanno stime solo a partire dal 1870: dal 1870 al 1967, il reddito cresce con un saggio annuale medio di circa il 2,4%; per l'intero periodo il reddito presumibilmente è cresciuto con un saggio poco diverso da quello della produzione industriale: diciamo, per fissare le idee, un saggio del 2,5%; la popolazione, nell'intero periodo, è cresciuta con un saggio di circa l'1%: la differenza (1,5%) indica, molto approssimativamente, l'incremento del reddito individuale medio e quindi anche del « benessere economico » dei singoli individui. L'occupazione complessiva è cresciuta con un saggio poco diverso da quello della popolazione; ma sono diminuite le ore lavorate da ciascun occupato, ad un saggio annuo medio compreso fra lo 0,5 e l'1% ; perciò il saggio d'incremento del reddito esprime anche, sempre molto approssimativamente, l'aumento determinato principalmente dal progresso tecnico, della produttività media per ora lavorata.

L'occupazione, tuttavia, non è cresciuta uniformemente nei tre principali settori di attività economica, e cioè: agricoltura, industria, commercio e servizi. Anzi, nell'agricoltura, considerando l'intero periodo, si ha una cospicua flessione nel numero degli occupati, mentre l'occupazione nell'industria e nei servizi cresce in misura

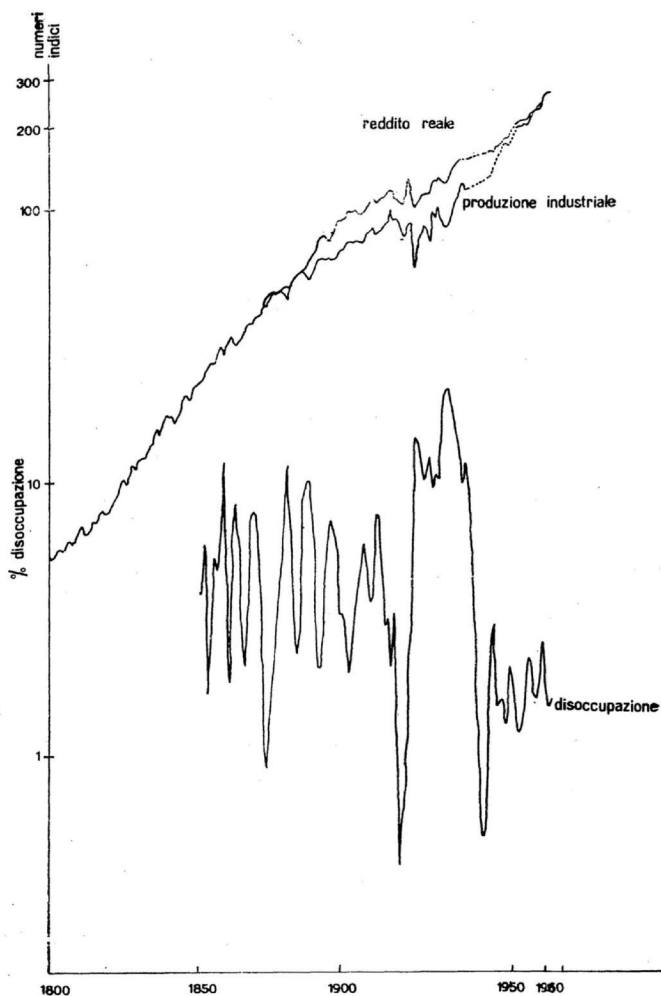


FIG. 2. Reddito, produzione industriale e disoccupazione.

sensibile. Quella flessione, tuttavia, non si è accompagnata con la flessione nella produzione agraria, che è andata sistematicamente crescendo, per il fatto che l'aumento di produttività in agricoltura è stato maggiore della diminuzione nel numero degli occupati.

La produzione industriale, fino alla prima guerra mondiale, non cresce ad un saggio annuo costante: a parte le flessioni dovute a guerre (speciamente la prima e la seconda guerra mondiale), è possibile osservare, nella fig. 2, certe ondulazioni che s'innestano nella tendenza di fondo (*trend*), che è crescente: è il fenomeno delle fluttuazioni economiche, fenomeno intimamente connesso col processo di sviluppo capitalistico, che è un processo, appunto, fluttuante, o ciclico, anche se i « cicli » non hanno una periodicità regolare ed anche se i fattori che li hanno condizionati non sono rimasti costanti nel tempo storico (oggi, pur avendo luogo alti e bassi nella vita economica, è molto dubbio che si possa parlare propriamente di « cicli »). Il reddito ha un andamento analogo a quello della produzione industriale: generalmente crescente e fluttuante al tempo stesso. In certi casi la flessione economica, che segue la prosperità, si manifesta in una vera e propria caduta del reddito e della produzione industriale; in altri casi la flessione si manifesta soltanto, o quasi soltanto, in un arresto dell'aumento della produzione. L'indice più sensibile e più significativo, tuttavia, è dato dalla percentuale dei disoccupati.

Nel secolo scorso le flessioni più gravi furono quelle degli anni dal 1856 al 1858 e dal 1873 al 1879; nei due periodi la disoccupazione salì, rispettivamente, dal 4,7% all'11,9% e dall'1,2% all'11,4%. Nel nostro secolo, la flessione più grave fu quella del 1929-1932: la disoccupazione, già alta nel 1929 (10,4%), salì all'eccezionale livello del 22,1%.

In complesso, il reddito e, in particolare, la produzione industriale tendono a crescere ad un saggio medio annuale dell'ordine del 2,6%; subiscono una flessione durante la grande depressione (flessione assai sensibile nel caso della produzione industriale, meno grave nel caso

del reddito); nel periodo compreso fra le due guerre, crescono molto più lentamente che nel passato (in media, circa l'1,5% l'anno); dopo questa guerra lo sviluppo riprende, ad un saggio anche superiore a quello del periodo che precede la prima guerra mondiale, anche se inferiore a quello di diversi altri paesi industrializzati, fra cui è l'Italia.

3. *L'evoluzione dei salari e prezzi.*

Consideriamo sei periodi, indicati nella tab. 1; trascuriamo gli anni delle due grandi guerre e distinguiamo i salari nominali o monetari da quelli reali³ e i prezzi dei prodotti importati da quelli dei prodotti esportati: in Inghilterra i primi sono soprattutto prodotti agricoli e materie prime, i secondi, soprattutto prodotti industriali. Questi prezzi sono all'ingrosso; indichiamo anche le variazioni del costo della vita dei lavoratori salariati, variazioni che dipendono in massima parte dai prezzi al minuto (fino al settimo e all'ottavo decennio del secolo scorso, i prodotti acquistati dai lavoratori salariati consistono per la maggior parte di generi alimentari). Occorre tener presente che, per ragioni che qui non vengono discusse, i prezzi al minuto e quindi il costo della vita generalmente non variano nella stessa proporzione dei prezzi all'ingrosso.

³ I salari nominali consistono in somme di denaro, i secondi indicano come varia nel tempo il potere di acquisto di queste somme e si calcolano dividendo il numero indice dei salari nominali per il numero indice del costo della vita (nel quale entrano, oltre i prezzi al minuto delle merci di consumo, anche le spese per l'affitto delle abitazioni e per i servizi).

TAB. 1.

	Salari nominali	Salari reali	Costo della vita	Prezzi dei prodotti agricoli e mat. prime	Prezzi dei prodotti industriali
1. 1800 - 1850	Stazionari	moderato aumento	moderata diminuz.	si riducono alla metà	si riducono ad un quarto
2. 1850 - 1870	+ 30%	+ 22%	+ 8%	+ 26%	+ 17%
3. 1870 - 1897	+ 28%	+ 67%	- 23%	- 42%	- 38%
4. 1897 - 1913	+ 15%	- 5%	+ 20%	+ 18%	+ 31%
5. 1923 - 1938	+ 6%	+ 21%	- 13%	- 38%	- 24%
6. 1946 - 1966	+135%	+ 10%	+120%	+102%	+121%

Nel primo periodo i salari nominali, pur oscillando in corrispondenza delle fluttuazioni cicliche, restano pressoché stazionari. In quel periodo, a causa di quei diversi processi che abbiamo ricordato, esiste una massa rapidamente crescente di persone che entrano nel mercato del lavoro ed esiste una offerta praticamente illimitata, rispetto alla domanda, di lavoratori salariati; inoltre, le organizzazioni operaie sono pressoché inesistenti, come inesistenti sono i partiti che ne rappresentano gli interessi. Il mercato interno si espande perché si espande la *massa* dei salari, oltre che la massa dei redditi capitalistici (profitti e rendite); cresce inoltre il numero dei lavoratori con stipendio; e crescono le esportazioni. (Occorre notare che Ricardo e Marx, i quali, per motivi diversi, ritengono che i salari tendono a rimanere sostanzialmente stazionari, pur fra oscillazioni, hanno sotto gli occhi questa realtà; occorre anche notare che solo dopo il 1860 l'aumento dei salari comincia a diventare ragguardevole.)

Fino al 1850, dunque, i salari nominali restano pressoché stazionari e i salari reali aumentano molto limitatamente (non più del 10%) come conseguenza di una certa flessione nei prezzi al minuto dei beni di consumo, particolarmente dei beni alimentari.

Nello stesso periodo la flessione dei prezzi all'ingrosso dei prodotti agricoli è stata notevole; ancora più notevole è stata la flessione dei prezzi all'ingrosso dei prodotti industriali. In entrambi i casi questa flessione può essere attribuita ai profondi mutamenti nelle tecniche di produzione ed alla conseguente diminuzione dei costi, la quale fu particolarmente accentuata nel caso dei prodotti dell'industria come risultato della « rivoluzione industriale ».

Dal 1850 al 1870 i salari nominali crescono: col progressivo sviluppo dell'industria moderna, l'offerta dei lavoratori salariati comincia a non essere più praticamente illimitata, specialmente per il fatto che quella grande riserva di mano d'opera salariata costituita dai lavoratori indipendenti più o meno precariamente occupati in agricoltura comincia ad assottigliarsi, anche se rimane piuttosto ampia sino alla fine del secolo. Restano pur sempre numerosi i lavoratori impiegati in attività precarie nella città (lavoratori dell'edilizia, scaricatori di porto, lavoratori occupati in attività artigianali di tipo antico, piccolissimi commercianti), che costituiscono un'altra riserva di mano d'opera, cui l'industria moderna e le nuove moderne attività terziarie hanno via via attinto. Ma il passaggio di lavoratori da quelle attività precarie alle attività moderne implica maggiori attriti di quanto ne implichi il passaggio di lavoratori agricoli alle attività moderne: nel primo caso gl'imprenditori debbono pagare salari più alti che nel secondo per indurre i lavoratori ad abbandonare le loro attività, precarie, bensì, ma in molti casi autonome.

Dal 1850 al 1870 l'aumento dei salari reali dipende esclusivamente dall'aumento dei salari nominali. I prezzi al minuto crescono, sia pure limitatamente, determinando così un aumento dei salari reali inferiore a quello dei salari nominali.

In questo periodo i progressi della tecnica continuano ad aver luogo (come del resto anche in seguito); ma i prezzi non diminuiscono, anzi aumentano, principalmente per il fatto che i salari nominali aumentano; e questi aumentano sia perché i prezzi al minuto dei generi

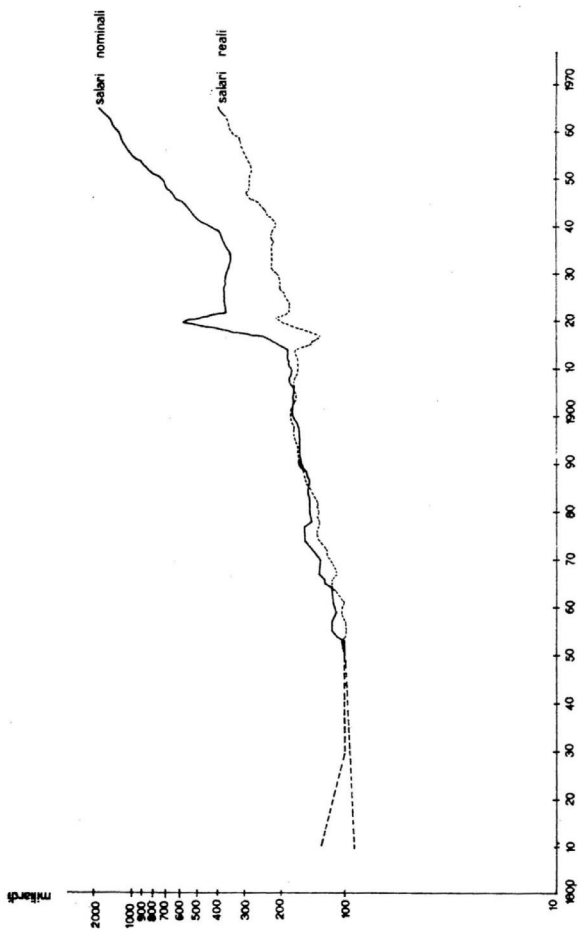


FIG. 3. Salari nominali e salari reali.

alimentari aumentano, sia per l'assottigliarsi dell'offerta di lavoro, sia per il rafforzarsi delle organizzazioni operaie. A sua volta, l'aumento dei prezzi dei generi alimentari dipende dal fatto che la domanda di questi prodotti cresce con l'aumento della popolazione salariata, mentre le trasformazioni istituzionali e tecniche in agricoltura procedono ancora lentamente e incontrano quindi l'ostacolo dei rendimenti decrescenti della terra. Inoltre, nonostante la riduzione dei dazi protettivi sui prodotti agricoli, i costi di trasporto offrono ancora una protezione « spontanea » alla produzione interna; e gli stessi prezzi internazionali di questi prodotti nel periodo che consideriamo sono in aumento.

Il quadro cambia profondamente nel periodo 1870-1897. L'offerta di lavoro si assottiglia ulteriormente, ma i salari nominali salgono ad un saggio annuale inferiore a quello del periodo precedente (in media l'1% l'anno, invece dell'1,5%), per il fatto che il costo della vita diminuisce. Tale diminuzione fa crescere i salari reali ad un saggio sensibilmente maggiore (2,3%) dei salari nominali. La forte diminuzione del costo della vita fu determinata principalmente dalla notevole flessione dei prezzi agricoli causata a sua volta dal fatto che, nel periodo che consideriamo, in diversi paesi si sviluppano a un ritmo molto elevato le ferrovie e le navi a vapore; come conseguenza, si rovesciano sui mercati europei quantità rapidamente crescenti di merci agricole prodotte dalle terre del nuovo mondo (specialmente gli Stati Uniti) e vendute a prezzi decrescenti sui mercati internazionali: la tendenza dei rendimenti decrescenti della terra viene in questo modo molto più che annullata. Ciò provoca anche una profonda crisi agraria nei paesi del vecchio mondo, nei quali le rendite agrarie diminuiscono e vengono accelerate ampie trasformazioni istituzionali. (La flessione dei prezzi agrari, a causa della forte protezione doganale dei prodotti agricoli, in Italia ha luogo in misura relativamente limitata e solo per pochi anni.)

Nel periodo successivo (1897-1913) i salari nominali continuano a crescere; ma i prezzi dei beni di consumo

crescono anche di più, così che i salari subiscono addirittura una flessione (di circa il 5% nell'intero periodo). Il fatto è che la riduzione dei costi di produzione e di trasporto dei prodotti agricoli e delle materie prime, riduzione determinata dalle grandi innovazioni che prima ho ricordato, tende ad esaurirsi; e — se si vuole — nell'agricoltura per un certo periodo torna di nuovo ad operare, almeno in termini relativi, la tendenza dei rendimenti decrescenti. D'altra parte, esauriti in gran parte gli effetti di quelle innovazioni (ferrovie e navi a vapore), comincia a delinearsi un nuovo processo di grandi innovazioni; centri propulsivi di questo nuovo processo sono la meccanica, la chimica e l'industria elettrica. Questo processo avviene in una struttura industriale profondamente mutata: il predominio delle piccole aziende individuali e familiari è in declino e si stanno progressivamente affermando le grandi imprese organizzate nella forma di società per azioni, che spesso si collegano, dando origine a *trusts*, cartelli ed altre organizzazioni. Queste grandi imprese non sono più costrette — come le piccole aziende — a subire passivamente prezzi determinati dal mercato, ma, manovrando l'offerta, possono in una certa misura influire sui prezzi. In questo periodo i prezzi industriali, in media, aumentano; ed aumentano anche più dei prezzi dei prodotti agricoli e delle materie prime. Perché? Sono diverse le forze in gioco. Il processo portato avanti dalle grandi innovazioni comporta un aumento dei salari nominali, anche per l'azione dei sindacati, oramai forti, e per l'aumento dei prezzi agricoli, che a loro volta subiscono l'impulso della domanda rapidamente crescente per l'espansione industriale. È vero che, insieme con i salari, anche la produttività del lavoro aumenta; e il costo del lavoro, che nell'industria costituisce la quota principale del costo medio, è dato dal rapporto fra salari e produttività del lavoro. Ma, ammesso che nel periodo considerato il costo del lavoro sia rimasto approssimativamente invariato, occorre tener conto che sono cresciuti i prezzi delle materie prime (un altro elemento del costo totale medio); ed è possibile che, nella sua prima fase, la « tru-

stificazione » dell'industria abbia consentito, in media, un aumento dei prezzi anche maggiore di quello dei costi, con conseguente aumento del profitto per unità prodotta e del saggio del profitto nell'industria (come può apparire dall'andamento del saggio dell'interesse a lungo termine, cresciuto, nel periodo considerato, dal 2,45% al 3,40%, ossia di quasi il 40%). In questo periodo, pertanto, avrebbe avuto luogo uno spostamento della distribuzione del reddito a danno della quota che va ai lavoratori salariati e a favore della quota dei profitti.

Nel periodo compreso fra le due guerre il quadro cambia nuovamente ed ancora più radicalmente.

I salari nominali degli operai occupati continuano a salire, sia pure ad un saggio molto basso (6% nell'intero periodo considerato); ed i salari reali aumentano in misura notevolmente maggiore (21%), per la flessione dei prezzi. Tuttavia, a causa della disoccupazione, elevata in tutto il periodo e altissima negli anni della grande depressione (1929-1933), il vantaggio dei lavoratori salariati è ben misero; tutto sommato, anzi, la loro situazione peggiora.

Dal 1946 al 1966 i salari crescono ad un saggio sostenuto (circa il 4,4% l'anno; 135% nell'intero periodo); tuttavia i salari reali crescono pochissimo (meno dello 0,5% l'anno e, in complesso, del 10%) a causa del forte aumento dei prezzi. In questo periodo, dunque, i salari reali per lavoratore aumentano *meno* di quanto accade nel periodo compreso fra le due guerre mondiali; ma le condizioni economiche dei lavoratori salariati nel complesso migliorano sensibilmente, grazie alla bassissima disoccupazione, che implica molto maggiore continuità nella percezione dei salari e maggiori salari reali complessivi.

Sull'andamento dei prezzi nei due ultimi periodi considerati esprimerò alcuni commenti nel paragrafo seguente.

4. *Confronto fra l'andamento dei salari, dei prezzi e delle produzioni nel secolo scorso e nel nostro.*

In complesso, i salari reali nel secolo scorso all'incirca raddoppiano, sebbene l'aumento sia concentrato quasi completamente nella seconda metà del secolo; ciò accade in parte per l'aumento dei salari nominali, in parte (e si tratta di una parte cospicua) per la flessione dei prezzi dei prodotti alimentari.

Nei primi 66 anni del nostro secolo i salari aumentano di circa il 60%: questi aumenti si concentrano in due fasi, completamente diverse: nel periodo compreso fra le due guerre l'aumento dipende sia dai salari nominali sia, e ancora di più, dalla diminuzione del costo della vita (ma il vantaggio fu più che annullato, in complesso, dall'elevata disoccupazione); in questo dopoguerra, l'aumento dipende dal fatto che i salari nominali sono cresciuti più dei prezzi, pur fortemente aumentati.

Nel secolo scorso (dal 1800 al 1897) i prezzi dei prodotti industriali si riducono quasi ad un sesto, mentre quelli dei prodotti agricoli e delle materie prime diminuiscono di meno: si riducono a circa un terzo ⁴.

Ben diverso è il quadro del nostro secolo: i prezzi industriali crescono di oltre otto volte; gli altri prezzi, di oltre quattro volte. Se eliminiamo gli anni dominati dagli effetti delle due guerre mondiali, gli aumenti sono, naturalmente, molto minori: i prezzi industriali raddoppiano, gli altri aumentano di circa il 50%. Ma, proprio perché sono stati eliminati gli anni disturbati dalle guerre, il contrasto permane, anzi appare ancora più evidente: cospicua riduzione dei prezzi nel secolo scorso, cospicuo aumento nel nostro secolo. Nettamente contrastanti sono anche le variazioni del rapporto fra prezzi dei prodotti industriali e prezzi degli altri prodotti: questo rapporto diminuisce notevolmente nel secolo scorso (si dimezza),

⁴ In generale, salari nominali stazionari e perfino in aumento sono compatibili con prezzi in diminuzione, se la produttività del lavoro aumenta, o aumenta più dei salari.

mentre aumenta altrettanto notevolmente nel nostro secolo (raddoppia)⁵.

Gli elementi fondamentali che possono contribuire a spiegare quei contrasti fanno capo alle profonde trasformazioni istituzionali e strutturali che le economie capitalistiche oggi progredite hanno subito nel corso del tempo.

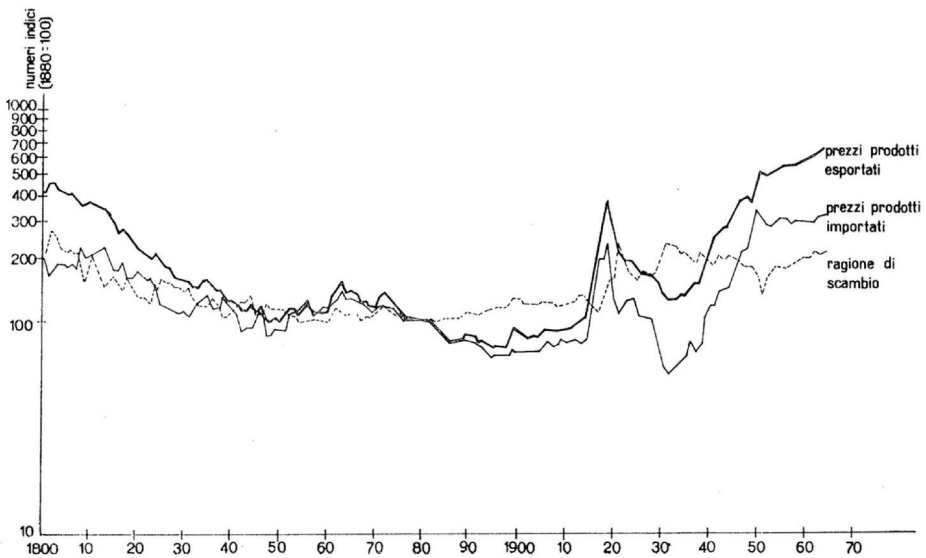
Per i salari occorre tener presente, al tempo stesso la rarefazione nell'offerta dei lavoratori salariati e il progressivo affermarsi delle organizzazioni operaie; principalmente: sindacati e partito laburista.

Per i prezzi industriali occorre tener presente la progressiva importanza assunta dalle grandi società per azioni e dai grandi complessi, che riescono a influire sui prezzi adeguando rapidamente l'offerta dei prodotti alla domanda. Ha luogo, nell'industria (come anche nella finanza), un processo di concentrazione, che comincia a delinearsi dall'ottavo decennio del secolo scorso e si afferma soprattutto dopo la prima guerra mondiale; come conseguenza, in un numero crescente di rami industriali un numero decrescente di unità produttive riesce a controllare una quota crescente della produzione. Questo processo condiziona e alimenta lo stesso processo di concentrazione nel mercato del lavoro, nel quale grandi masse di lavoratori salariati vengono, per così dire, organizzate dalle stesse grandi unità produttive.

Il duplice processo — concentrazione nell'industria e concentrazione nel mercato del lavoro — è condizionato, in ultima analisi, dai progressi nella tecnologia e nei metodi di organizzazione della produzione; esso si afferma in modo inequivocabile dopo la fine della seconda guerra mondiale; ed è principalmente per questo motivo che abbiamo assistito ed assistiamo ad una tendenza, ora più ora meno accentuata ma praticamente ininterrotta, verso

⁵ Più precisamente: il rapporto fra prezzi dei prodotti esportati (=prodotti industriali) e prezzi dei prodotti importati (=prodotti agrari e materie prime) scende da 202 a 105 dal 1800 al 1849; resta pressoché stazionario, pur fra oscillazioni, dal 1849 al 1897, e risale al livello di 208 dal 1897 al 1966.

Fig. 4. Prezzi dei prodotti esportati e dei prodotti importati
e ragione di scambio.



l'aumento dei salari e dei prezzi, particolarmente di quelli industriali.

In agricoltura un tale processo di concentrazione ha avuto luogo più lentamente e non ha condotto in nessun tipo di produzione al predominio di poche unità. Perciò, i produttori debbono pur sempre accettare i prezzi che si determinano sul mercato, senza essere in grado di modificarli; possono invece spingere l'autorità pubblica a intervenire per fissare — nell'interesse di tutti i produttori — dei prezzi minimi, ovvero per ridurre certe spese di produzione. Comunque, un tale diverso processo contribuisce a spiegare la posizione di relativa debolezza contrattuale in cui si è venuta man mano a trovare l'agricoltura e le variazioni tendenzialmente sfavorevoli per l'agricoltura del rapporto fra prezzi industriali e prezzi agricoli, nonostante il sostegno fornito a questi ultimi dall'autorità pubblica ⁶.

Dal 1897 al 1913 e dopo la fine della seconda guerra mondiale i prezzi agricoli tendono ad aumentare, ma meno rapidamente dei prezzi industriali; tale aumento dipende principalmente dall'aumento dei costi (salari e prezzi dei prodotti industriali usati nella produzione agraria). Ma mentre per le grandi unità produttive il raggiustamento dei prezzi ai costi è immediato, nel caso delle aziende agricole il raggiustamento è lento e doloroso: l'aumento dei costi non porta immediatamente all'aumento dei prezzi, ma avviene attraverso l'eliminazione delle aziende che non riescono, migliorando i metodi produttivi, ad annullare almeno in parte l'aumento dei costi dovuto all'aumento dei salari e a quello dei beni strumentali industriali. Man mano, la situazione si assesta con prezzi più alti (per la crescente domanda) e costi cresciuti *meno* dell'aumento dei prezzi dei mezzi di produzione e dei salari.

Come conseguenza generale, tanto i prezzi industriali quanto quelli agrari nel nostro secolo tendono a crescere;

⁶ L'aumento che negli ultimi settant'anni subisce il rapporto fra prezzi industriali e prezzi dei prodotti agrari e delle materie prime danneggia particolarmente i paesi arretrati (ex colonie), che sono i principali produttori di materie prime.

ma i secondi meno dei primi. Nel secolo scorso accadeva proprio il contrario: diminuivano entrambe le categorie dei prezzi e i primi — quelli industriali — anche più dei secondi. Come ulteriore conseguenza, nel secolo scorso flessioni anche persistenti e notevoli dei prezzi si accompagnavano a un'espansione tendenzialmente continua della produzione⁷. Nel nostro secolo l'unico periodo di accentuata e prolungata flessione dei prezzi (1929-1933) si accompagna ad un arresto nell'espansione produttiva.

Durante i periodi di crisi, una caduta della domanda monetaria (o spesa monetaria complessiva) nel secolo scorso provocava una caduta nei prezzi piuttosto che nella produzione, poiché sia nell'agricoltura sia nell'industria le unità produttive erano piccole e non potevano influire sui prezzi: in certi casi una flessione della domanda poteva perfino accompagnarsi ad un aumento nella produzione, poiché i produttori, per cercare di ridurre il danno derivante dalla flessione nei prezzi, tendevano addirittura ad espandere la produzione, almeno finché il prezzo lasciava un margine anche piccolo sul costo. Nel nostro secolo, una caduta della domanda dà luogo, nell'industria, ad una caduta della produzione piuttosto che dei prezzi. Per di più, una caduta iniziale della domanda mette in moto una spirale depressiva della domanda stessa, attraverso la flessione nel numero degli occupati e quindi nella massa dei salari. La spirale risulta particolarmente grave per il fatto che nel nostro secolo l'industria ha assunto un'importanza relativa molto maggiore (in termini di produzione e di occupazione) di quella che aveva nel secolo scorso.

Un confronto fra la «grande depressione» del secolo scorso — quella che ebbe luogo dal 1873 al 1879 — e la grande depressione del nostro secolo servirà ad illustrare questo punto. Oltre l'Inghilterra considererò anche gli Stati Uniti, distinguendo le variazioni percentuali dei prezzi e della produzione nell'industria e nell'agricoltura.

⁷ Basta questa osservazione per mostrare l'infondatezza della tesi secondo la quale un processo di sviluppo dà luogo *necessariamente* a prezzi crescenti.

Occorre ricordare che l'Inghilterra aveva subito una crisi molto più grave e prolungata degli Stati Uniti dopo la fine della guerra mondiale e che in quel paese la crisi del 1929-32 fu relativamente meno grave.

TAB. 2.

	I n d u s t r i a			A g r i c o l t u r a	
	Prezzi	Produ- zione	Salari	Prezzi	Produ- zione
Inghilterra					
1873 - 79	- 29%	- 5%	- 10%	- 18%	moderato aumento
1929 - 32	- 21%	- 16%	- 4%	- 44%	stazio- naria.
Stati Uniti					
1873 - 79	- 33%	- 5%	- 35%	- 31%	moderato aumento
1929 - 32	- 23%	- 48%	- 18%	- 54%	lieve aumento

In entrambi i paesi la depressione del 1873-79 fu più lunga ma molto meno grave di quella del 1929-32: la disoccupazione, nella prima depressione, giunse a livelli sensibilmente minori che nella depressione più recente; e la ripresa fu più rapida e ben più sostenuta nel primo che nel secondo caso: durante la recente grande depressione la disoccupazione rimase a livelli molto elevati fino alla seconda guerra mondiale. Simile è l'andamento che presenta l'agricoltura durante le due depressioni: la produzione, nonostante la caduta dei prezzi (gravissima durante la depressione del 1929-32) o non diminuisce o perfino aumenta in entrambi i periodi. Drastico è invece il contrasto per quanto riguarda l'industria: durante la depressione del 1873-79 i prezzi e i salari diminuiscono notevolmente in entrambi i paesi, mentre la produzione diminuisce in misura molto modesta; durante la depres-

sione del 1929-32 i prezzi e i salari diminuiscono molto meno, mentre la produzione diminuisce molto di più — negli Stati Uniti subisce un crollo addirittura catastrofico.

Per illustrare in modo molto semplice uno dei punti più rilevanti fra quelli ora esposti, consideriamo come indice della spesa monetaria destinata all'acquisto di merci industriali il prodotto fra l'indice dei prezzi e quello delle quantità e riportiamo, per le due depressioni e i due paesi, le percentuali di diminuzione della spesa monetaria complessiva così concepita e le percentuali che indicano in quale misura queste diminuzioni possono essere imputate a quelle della produzione.

TAB. 3.

	A	B
	Spesa per le merci industriali	% nella flessione di A imputabile a quella della produzione
Inghilterra		
1873 - 79	— 33%	15%
1929 - 32	— 34%	43%
Stati Uniti		
1873 - 79	— 36%	13%
1929 - 32	— 60%	67%

5. *Il problema degli sbocchi nella prima e nella seconda fase dello sviluppo economico.*

Non si produce se non c'è un mercato (uno « sbocco ») per le merci; e non si può espandere la produzione se gli sbocchi non si allargano.

La « prima fase dello sviluppo economico » è quella nella quale prevalgono, anche nell'industria e nella finanza, imprese molto piccole, dirette dagli stessi proprietari o organizzate nella forma di società composte da un numero limitato di soci. Questa fase, in Inghilterra, dura, all'incirca, fino all'ottavo decennio del secolo scorso; durante la « seconda fase », che si svolge nel periodo seguente, nell'industria e nella finanza via via si affermano, fino a divenire dominanti in molti rami, grandi imprese organizzate nella forma di società per azioni e complessi produttivi che controllano diverse imprese (cartelli, *trusts*, *holdings*).

In entrambe le fasi il mercato complessivo si allarga per uno dei seguenti motivi:

a) accrescimento della massa monetaria dei salari e degli stipendi;

b) accrescimento dei redditi monetari capitalistici (profitti, interessi e rendite);

c) riduzione dei prezzi, che comporta un corrispondente aumento nel potere di acquisto dei salari monetari e degli altri redditi;

d) accrescimento della domanda estera, con conseguente aumento delle esportazioni (tale aumento può essere accelerato da una flessione dei prezzi).

Gli elementi sub *a*, *b*, e *c* costituiscono il « mercato interno »; l'elemento sub *d* costituisce il « mercato estero ».

Ho parlato del mercato complessivo; ma è anche importante riflettere sul fatto che determinati produttori possono conquistare gradualmente un mercato sottraendolo ad altre unità produttive. Questo processo può avere effetti positivi sullo sviluppo economico generale se quei produttori sono in grado, a differenza degli altri, di proseguire la loro espansione, grazie alla maggiore capacità di accumulazione e grazie alle tecniche produttive e organizzative che usano, che consentono loro di produrre a costi decrescenti e di vendere a prezzi decrescenti (oppure di vendere a prezzi costanti merci di qualità migliore). Naturalmente, un tale processo comporta l'eliminazione

dei produttori meno efficienti; ma la somma algebrica — dal punto di vista delle quantità prodotte — è positiva.

Un tale processo riveste una notevole importanza in entrambe le fasi dello sviluppo. Nella prima fase esso riguarda principalmente le nuove fabbriche tessili che sottraggono il mercato locale all'industria domestica e all'artigianato di tipo antico. Il processo poi si riproduce ogni volta che si attua una innovazione che comporta l'eliminazione dei produttori che non riescono a introdurre i nuovi metodi. Si riproduce anche nel caso di nuovi beni che sostituiscono beni merceologicamente diversi ma economicamente affini, nel senso che sono rivolti alla soddisfazione di bisogni simili (le ferrovie che sostituiscono le diligenze; le navi a vapore che sostituiscono le navi a vela; l'elettricità che sostituisce i lumi a petrolio; e così via).

Ora, nella prima fase dello sviluppo produttivo moderno tutti gli elementi sopra indicati hanno importanza: è difficile, forse impossibile, stabilire una gerarchia. In particolare, come già si è osservato, le esportazioni tessili hanno un rilevante ruolo propulsivo durante la « rivoluzione industriale ». Per chiarire in termini generali questo fatto è pertinente la seguente osservazione di Adamo Smith:

Quando la produzione di un determinato ramo supera la domanda interna, l'eccedenza deve essere inviata all'estero e scambiata con qualche merce per la quale vi è una domanda all'interno. Senza una tale esportazione... il valore del prodotto nazionale necessariamente diminuirebbe.

In generale, si può affermare che, in ciascun periodo, lo sviluppo è portato avanti da determinate industrie, nelle quali è divenuta possibile l'applicazione su grande scala di nuove tecniche. Le imprese che operano in queste industrie trovano più conveniente e meno rischioso reinvestire i loro profitti nell'ambito stesso di tali industrie piuttosto che prestare ad altri parte dei loro mezzi finan-

ziari. Ma quando esse hanno spinto la produzione fino al punto in cui i prezzi sono giunti ad eguagliare i costi (incluso il profitto normale), sarebbero costrette a interrompere l'espansione se non trovassero sbocchi all'estero. Questi sbocchi consentono quindi di sostenere lo sviluppo dei rami produttivi particolarmente dinamici e, attraverso successive ripercussioni, lo sviluppo economico generale. Al tempo della rivoluzione industriale, i rami che trascinavano lo sviluppo generale erano quelli tessili; l'espansione delle esportazioni dei prodotti tessili ha quindi consentito all'Inghilterra di raggiungere un saggio di sviluppo che altrimenti non avrebbe realizzato.

Nella seconda fase la riduzione dei prezzi man mano cessa di costituire una condizione favorevole all'allargamento del mercato: riduzioni moderate, limitate nel tempo o circoscritte a certi settori, continuano a manifestarsi senza intralciare ed anzi assecondando lo sviluppo; ma riduzioni generali e prolungate diventano un ostacolo e non più uno stimolo allo sviluppo, per i motivi prima schematicamente accennati.

Nella seconda fase, inoltre, viene gradualmente meno, per le fabbriche moderne, la possibilità di sottrarre il mercato locale a unità artigianali di tipo antico, poiché questo scompare o rimane confinato a piccole fette del mercato complessivo. (Sorgono invece, e si sviluppano, aziende artigianali di tipo nuovo, che direttamente o indirettamente sono satelliti delle grandi imprese industriali moderne.) Acquistano un'importanza anche maggiore che nel passato gli sbocchi esteri per i rami più dinamici; e lo sviluppo economico generale diviene più condizionato che per il passato dallo sviluppo delle esportazioni.

Dalla fine della prima guerra mondiale, quando si erano ormai affermati i grandi complessi, e ancor più dopo la fine della seconda guerra, con la comparsa e lo sviluppo di nuovi mezzi di comunicazione di massa, per la conquista e l'allargamento dei mercati diviene sempre più importante l'azione pubblicitaria, intesa, in senso lato, come l'azione rivolta a influenzare e condizionare i « gu-

sti » dei consumatori. Una tale azione può avere l'effetto di spostare la domanda complessiva verso certi prodotti, a detrimento di certi altri; alternatively, o congiuntamente, può avere l'effetto di allargare la domanda complessiva dei beni di consumo, a detrimento del « risparmio »: ciò che non necessariamente ostacola lo sviluppo generale della produzione.

Dalla fine della seconda guerra mondiale, particolarmente in certi casi, diventano importanti, fra i fattori di espansione della domanda, le spese pubbliche, che giungono oramai a rappresentare una quota cospicua della spesa nazionale.

Accrescimento della massa dei salari e degli stipendi, esportazioni e spese pubbliche: nelle condizioni odierne delle economie capitalistiche avanzate sono questi i fattori principali dell'espansione del mercato complessivo. In Inghilterra, i primi due fattori sono più importanti del terzo; in altri paesi, come gli Stati Uniti, invece, le esportazioni hanno minor rilevanza, mentre una rilevanza molto maggiore deve essere attribuita alle spese pubbliche.

Su tali questioni si tornerà, molto brevemente, nella parte conclusiva dell'ultimo capitolo.

NOTA BIBLIOGRAFICA

1. ALCUNE INDICAZIONI BIBLIOGRAFICHE

- J. Clapham, *An Economic History of Modern England*, Cambridge University Press 1951.
- R. Evely - I.M.D. Little, *Concentration in British Industry*, Cambridge University Press 1960.
- H. Levy, *Monopoly and Competition*, London, Macmillan 1911. *The New Industrial System*, London, Routledge 1936.
- L.C.A. Knowles, *The Industrial and Commercial Revolution in Great Britain during the Nineteenth Century*, London, Routledge 1922.
- P. Mantoux, *La révolution industrielle au XVIII^e siècle. Essai sur les commencements de la grande industrie moderne en Angleterre*, Paris, Génin 1959.
- R.C.O. Matthews, *Why has Britain had Full Employment since the War?*, «Economic Journal», settembre 1968.
- G. Maynard, *Economic Development and the Price Level*, London, Macmillan 1962 (cap. VII: *The United Kingdom*).
- J. Schumpeter, *Business Cycles*, New York, McGraw-Hill 1939.

2. FONTI DEI DATI STATISTICI (GRAFICI)

Popolazione e occupazione:

- W. T. Layton - G. Crowther, *An Introduction to the Study of Prices*, London, Macmillan 1935.
- E. M. Ojala, *Agriculture and Economic Progress*, Oxford University Press 1952.

C. Clark, *The Conditions of Economic Progress*, London, Macmillan 1957.

London and Cambridge Economic Service, *The British Economy. Key Statistics (1900-1966)*.

Reddito nazionale reale:

1870-1946: A. Prest, *National Income of United Kingdom*, marzo 1948.

1939-1965: *The British Economy. Key Statistics*, cit.

Produzione industriale:

1800-1931: W. Hoffman, *Ein Index der industriellen Produktion für Grossbritannien seit dem 18. Jahrhundert*, « Weltwirtschaftliches Archiv », settembre 1954.

1932-1938: *Statistical Yearbook of the League of Nations*, Genève, vari anni.

1946-1953: *Economic Bulletin for Europe*, Economic Commission for Europe, Genève 1949.

Annual Abstract of Statistics of the United Kingdom, 1955.

1954-1965: *United Nations, Statistical Yearbook*, 1961 e 1966.

Disoccupazione:

W. T. Layton - G. Crowther, *An Introduction to the Study of Prices*, cit.

London and Cambridge Economic Service, *The British Economy. Key Statistics*, cit.

Prezzi:

1800-1913: A. Imlah, *The Terms of Trade of the United Kingdom 1793-1913*, « Journal of Economic History », 1950, n. 2.

1914-1965: K. Martin - F. G. Thackeray, *The Terms of Trade of Selected Countries. 1870-1938*, « Bulletin of the Oxford Institute of Statistics », novembre 1948.

Salari nominali e salari reali:

1800-1850 (stime) e 1850-1860: W. T. Layton - G. Crowther, *An Introduction to the Study of Prices*, cit.; E. H. Phelps Brown - S. V. Hopkins, *Wage-Rates in Five Countries. 1860-1939*, « Oxford Economic Papers », 1950, n. 2.

3. FONTI DEI DATI STATISTICI (TABELLE)

Tab. 1: vedi le fonti dei grafici.

Tab. 2 e 3: Inghilterra: le stesse fonti indicate per i grafici.

Nella prima delle due depressioni la flessione dei salari riguarda il periodo 1874-79. Stati Uniti: *Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1957*, U. S. Department of Commerce, Washington 1960, pp. 115 e 139. I salari sono quelli degli operai non qualificati. Per la depressione del 1929-32, cfr. anche l'art. di G. Means: *Price Inflexibility and the Requirements of a Stabilizing Monetary Policy*, « Journal of the American Statistical Association », giugno 1935.

Capitolo Quarto

ASPETTI DELLO SVILUPPO ECONOMICO ITALIANO

I. IL DUALISMO ECONOMICO.

1. *Osservazioni generali.*

Il moderno processo di sviluppo è per sua natura diseguale e si svolge attraverso una serie di tensioni. Esso ha il settore trainante nell'industria moderna; ma l'industria non può svilupparsi senza un'espansione della produzione agricola offerta sul mercato.

Per lungo tempo, accanto all'agricoltura moderna (« capitalistica ») che si espandeva, ha continuato ad esistere un'agricoltura tradizionale, fondata su aziende familiari che producevano principalmente per i propri bisogni e limitatamente per il mercato. Pertanto, nei paesi oggi progrediti, così come l'industria moderna si è contrapposta all'artigianato tradizionale e all'industria a carattere familiare, l'agricoltura moderna si è contrapposta all'agricoltura tradizionale; ed una analoga contrapposizione si è manifestata nel settore dei servizi (commercio, trasporti, credito ed altri). Nei diversi settori dell'economia — agricoltura, industria, servizi — attività moderne e attività pre-moderne hanno coesistito a lungo e tuttora, in misure diverse secondo i paesi, coesistono: le attività pre-moderne hanno favorito e perfino reso possibile lo sviluppo delle attività moderne in vari modi, principalmente in tre:

fornendo materie prime, specialmente agrarie; rendendo disponibili lavoratori, che abbandonano le attività pre-moderne, entrate in crisi, o che sono attratti dai maggiori redditi; e fornendo sbocchi, poiché i lavoratori che diventano salariati e stipendiati nelle attività moderne richiedono sul mercato merci e servizi prima in qualche modo prodotti nelle attività pre-moderne. Il dualismo, dunque, si manifesta in tutti i settori. Esso tuttavia è particolarmente evidente nell'agricoltura, dove maggiori sono le forze d'inerzia e le resistenze ai mutamenti e dove quindi più a lungo e più ampiamente sopravvivono, nelle così dette aziende familiari, modi di produzione e modi di vita di antica tradizione. In particolare, l'agricoltura pre-moderna rimane per un lungo tempo un grande serbatoio di lavoratori per le attività moderne dell'economia.

Resta vero che le attività moderne trovano la loro spinta propulsiva nell'industria: l'agricoltura moderna è quella che man mano impiega in misura crescente prodotti industriali (macchinari, concimi, elettricità, cemento); le moderne attività terziarie sono quelle che impiegano in misura crescente prodotti industriali e/o dipendono, direttamente o indirettamente, dall'industria.

Allo sviluppo delle attività moderne, corrispondeva dunque un declino e una crisi delle attività pre-moderne, declino e crisi condizionati e provocati proprio dallo sviluppo delle attività moderne.

Per un lungo periodo, quindi, il processo di sviluppo è stato caratterizzato da un andamento « dualistico ». In certi paesi le attività di tipo nuovo si sono concentrate prevalentemente in certe aree, mentre in altre aree continuavano a prevalere attività di tipo pre-moderno; e il dualismo ha assunto anche aspetti geografici. Questo, come vedremo, è il caso dell'Italia. Dal punto di vista mondiale, il dualismo ha assunto forme estreme nella spaccatura fra paesi che si sono sviluppati e paesi che sono rimasti indietro nello sviluppo o non si sono sviluppati affatto o hanno addirittura subito, sotto l'aspetto del reddito individuale medio, un processo involutivo. Pur con intensità

molto diverse, la natura del processo è la stessa: polarizzazione, da un lato, di attività del tipo moderno, trascinate dalla moderna industria e, dall'altro, di attività sfruttate in modi diretti o indiretti dalle attività di tipo moderno.

Nei paesi che hanno avviato molto tempo fa il processo di sviluppo, come per esempio l'Inghilterra, le attività moderne giungono oramai a prevalere in tutti i settori dell'economia; e se in un primo tempo il dualismo si accentua e si approfondisce, esso tende poi ad attenuarsi: le attività pre-moderne tendono a scomparire oppure ad adattarsi e tutto sommato ad ammodernarsi anch'esse. Il processo di sviluppo, privato dell'ausilio del settore pre-moderno, si modifica; e il dualismo assume nuove forme.

L'agricoltura, che, lasciata alle forze di mercato, tenderebbe a perdere ulteriormente terreno rispetto all'industria, viceversa vede migliorare le sue condizioni assolute e relative, grazie a interventi pubblici di vario genere; il fatto è che in un paese altamente progredito la produzione e l'occupazione in agricoltura vengono a rappresentare quote sempre più modeste dei rispettivi totali e l'agricoltura può essere sempre più largamente sussidiata con un onere sopportabile per la collettività. Si riproduce un dualismo fra industrie nuove e industrie esistenti, fra imprese che impiegano nuove tecnologie e imprese che seguitano a produrre coi metodi precedentemente noti; questo dualismo comporta difficoltà e crisi per le industrie o le imprese che non si innovano; e a volte queste crisi colpiscono determinate zone, dove si concentrano le industrie in crisi. Infine, particolarmente in certi paesi, si acuisce un dualismo fra gli ampi strati sociali che si avvantaggiano del processo di sviluppo e alcuni altri strati, che anche per ragioni razziali ne subiscono le conseguenze negative senza ottenere vantaggi di rilievo. (Nei paesi altamente progrediti, infine, sorgono nuove tensioni e nuovi contrasti che solo molto indirettamente possono trovare una spiegazione sul piano dei modi di produzione.)

Si tratta, in ogni modo, di forme di dualismo in gran parte diverse, nella intensità se non nella qualità, da

quelle che qui ci accingiamo ad esaminare e che riguardano, da un lato, le attività moderne in via di sviluppo e, dall'altro, le attività pre-moderne. Nei paesi ritardatari nello sviluppo, com'è l'Italia, il dualismo economico è tuttora in pieno svolgimento; anzi, in Italia esso si manifesta in primo luogo nelle sue circoscrizioni geografiche. L'Italia, quindi, ben si presta ad uno studio del dualismo economico: le caratteristiche sono simili a quelle osservate, per il passato, in paesi oggi progrediti; e sono simili, sebbene molto meno accentuate, a quelle proprie del dualismo economico internazionale.

Distingueremo, con riferimento all'Italia, due fondamentali manifestazioni del dualismo economico: 1) dualismo nei movimenti della popolazione e dell'occupazione; 2) dualismo all'interno dei grandi rami di attività economica. Tuttavia, prima di esaminare l'evoluzione dualistica dell'economia italiana, considereremo le essenziali radici storiche e istituzionali del dualismo geografico del nostro paese.

2. Origini storiche del divario fra regioni centro-settentrionali e regioni meridionali (« Nord » e « Sud »).

Al tempo dell'unificazione era già visibile un divario fra l'economia del Nord e quella del Sud; da allora in poi, il divario si è andato progressivamente aggravando, almeno fino ad un tempo molto recente.

A un primo esame, sembra che un secolo fa non vi fosse divario nelle attività dette industriali: intorno a Napoli e in Calabria vi erano alcune fabbriche (ferriere, piccoli cantieri navali, fabbriche di utensili vari); e la percentuale della popolazione attiva degli addetti all'industria era perfino più alta nel Sud che nel Nord (31% contro 25%). Ma quelle poche fabbriche erano sorte tutte per iniziativa del monarca con fini militari e di prestigio piuttosto che per iniziativa privata; e vivacchiavano grazie ad un'elevata protezione doganale. È possibile che il mantenimento, in un primo tempo, e poi

un'abolizione graduale della cintura doganale avrebbe consentito una trasformazione di quelle fabbriche, che invece furono eliminate dalla concorrenza delle produzioni del Nord, concorrenza che esercitò in pieno e immediatamente i suoi effetti per l'immediata e totale abolizione dei dazi doganali. Ma è improbabile che l'evoluzione economica del Sud sarebbe stata sostanzialmente diversa. La struttura industriale nel Sud era, nel complesso, molto più debole e arretrata di quella del Nord: l'industria meridionale era costituita quasi esclusivamente da artigianato a carattere familiare, mentre nel Nord l'industria era, sì, di tipo artigianale, ma solo in parte a carattere familiare o domestico: in parte era artigianato manifatturiero — un termine di transizione fra l'artigianato a carattere familiare e la fabbrica moderna —. Ciò si può desumere dal censimento industriale del 1881: in quell'anno le donne rappresentavano nel Sud addirittura il 60% del totale degli addetti, mentre rappresentavano poco più di un terzo nel Nord. Dopo il 1881, con la progressiva frana dell'artigianato familiare (soprattutto nel settore tessile, ed in quello alimentare), il numero assoluto e relativo delle donne che lavorano nell'industria meridionale declina: da 1 078 000 nel 1881 scende a 216 mila nel 1936 e a 185 mila nel 1951¹.

Non meno sensibile era il divario fra le due agricolture. Nelle regioni settentrionali (particolarmente nella Lombardia e nel Piemonte) era stata compiuta, addirittura nel corso di due o tre secoli, una lunga serie d'investimenti in canali e bonifiche, sia per iniziativa di privati sia per iniziativa pubblica; investimenti di questo tipo erano stati molto limitati nel Mezzogiorno. Alcune valutazioni della produzione agricola indicano un divario di

¹ Oggi la proporzione delle donne occupate nell'industria nel Nord è di circa 1/4, nel Sud di appena 1/8. La bassa quota di donne occupate produttivamente, specialmente nell'industria, non dipende dunque da un particolare atteggiamento psicologico dei meridionali, ma è un prodotto storico: la crisi dell'artigianato di tipo antico, cui finora non ha corrisposto un adeguato sviluppo dell'industria moderna.

oltre il 20% fra il prodotto per addetto fra Sud e Nord al tempo dell'Unificazione (rispetto alla Lombardia il divario supera il 40%). Nel 1905 la superficie irrigua rappresentava, nel Nord, il 12% della superficie agraria totale, mentre rappresentava appena l'1,8% nel Sud².

Ma le differenze più rilevanti, quelle che avrebbero influito profondamente sullo sviluppo successivo delle due circoscrizioni, stavano nelle strutture istituzionali e organizzative³. Qui è difficile e, per gli aspetti più importanti, impossibile tradurre le differenze in termini quantitativi. Significativa è la percentuale di analfabeti rispetto agli abitanti di 6 anni e più: nel 1861 la percentuale era di circa il 90% nel Sud, del 67% nel Nord e del 50% nelle sole regioni settentrionali. Significative sono anche le percentuali, sul totale della popolazione, del numero di persone che esercitano talune professioni (medici, infermieri, insegnanti), già allora nettamente inferiori nel Mezzogiorno.

Le strutture istituzionali sono il risultato dell'evoluzione storica. Le differenze fondamentali fra Nord e Sud si possono cogliere principalmente attraverso lo studio della storia della città: molte città settentrionali e una parte di quelle centrali avevano avuto un lungo sviluppo comunale e, corrispondentemente, un'antica esperienza di autogoverno. Lo sviluppo delle città, a sua volta, si accompagnava ad una evoluzione delle campagne, nelle quali già molto tempo prima dell'Unificazione erano decaduti o scomparsi i rapporti di tipo feudale e si erano sviluppati numerosi proprietari indipendenti e, con essi e fra di essi, una borghesia agraria, che aveva compiuto investimenti nelle campagne. Nelle città la borghesia artigiana e commerciale aveva sviluppato i traffici e l'interscambio fra città e campagna. Spesso i profitti degli artigiani, dei manifattori e dei commercianti venivano investiti nelle campagne e i profitti e le rendite degli agrari venivano in-

² SVIMEZ, *Cento anni di vita nazionale attraverso le statistiche delle regioni*, Roma 1961.

³ Cfr. B. CROCE, *Storia del Regno di Napoli*, Bari, Laterza 1944, pp. 280 sgg.

vestiti nelle città. I ceti borghesi, dal periodo comunale in poi, erano usciti dall'ambito puramente economico per entrare in quello politico, conquistando, attraverso lotte, una notevole autonomia. Questa spesso traeva origine da immunità e da privilegi concessi da alcuni signori feudali per ottenere l'appoggio della borghesia nella lotta contro altri signori feudali: dai grandi feudatari, nella lotta contro gl'imperatori; dai re, nella lotta che dovevano sostenere per tenere a bada i « baroni ».

Ben poco di tutto ciò era accaduto nel Mezzogiorno (ed in una parte dell'Italia centrale). Qui, nel susseguirsi delle dominazioni straniere, il sistema feudale aveva assunto alcune caratteristiche coloniali; ed i signori feudali erano rimasti quasi incontestati padroni della situazione. Ora, i signori feudali nelle campagne *non investono*, per l'essenza medesima dell'ordinamento che essi esprimono e che li genera e tende a perpetuarli. Se vanno a risiedere in città, consumano le rendite, senza investirle; i maggiori fra loro vanno nella capitale presso la corte, del re o del viceré, e fanno vita di corte. Non essendo, nel Mezzogiorno, minacciati nei loro poteri e nei loro privilegi da una borghesia in ascesa, essi non mutano questi loro costumi, come è avvenuto in altre regioni ed in altri paesi. In un'epoca relativamente recente (specialmente nell'epoca dei Borboni), il « re » (intendo: il massimo esponente dell'ordinamento feudale), nella lotta coi « baroni », non potendo appoggiarsi ad una ambiziosa borghesia, nei periodi di maggior tensione cerca di appoggiarsi alla « plebe » cittadina (cui concedere elargizioni varie) e ai contadini (i Borboni fecero delle « riforme agrarie » di tipo arcaico e distribuirono terre comunali o cercarono di restituire ai contadini in uso civico parte delle terre usurpate dai « baroni »). Di qui il fenomeno dei 're lazzaroni', di qui quel sentimento popolare filomonarchico, che era frequente soprattutto fra i ceti più bassi e che soltanto oggi appare in via di estinzione.

In certe zone del Mezzogiorno l'evoluzione storica è stata simile a quella del Nord: si è sviluppata una notevole borghesia agraria in certe campagne ed una pur no-

tevole borghesia artigiana e commerciale in certe città. Ciò, per esempio, è avvenuto nella Sicilia orientale (a partire, ritengo, dal '500 e 600), la quale, soprattutto per questo motivo, è socialmente ed economicamente ben più evoluta della Sicilia occidentale. Ma nel Mezzogiorno lo sviluppo dei ceti borghesi è stato debole. Spesso, quei ceti borghesi sono rimasti, fino ad un tempo recente e certo fino all'Unificazione, economicamente e politicamente caudatari dei ceti di origine feudale, ovvero si sono sostituiti a questi, nel possesso delle terre, acquistandone, nei rapporti coi contadini, i tratti peggiori e non quelli che, in senso civile, erano i tratti migliori.

Tutto ciò riguarda principalmente lo storico, com'è naturale, ma riguarda anche l'economista. Il quale deve guardarsi dal costruire i suoi schemi interpretativi senza compiere preliminarmente un'analisi critica dell'evoluzione passata dell'economia che egli studia; deve guardarsi dall'assumere senz'altro premesse tratte dalla situazione quale *immediatamente* si presenta alla sua osservazione.

3. *Movimenti della popolazione e dell'occupazione e dualismo economico.*

L'evoluzione dei saggi di natalità e di mortalità nel Nord e nel Sud dall'Unificazione in poi, riproduce, in forme e in tempi diversi, quella che oggi si osserva nei paesi arretrati. Dai livelli poco diversi di un secolo fa (36‰ nel Nord e 40‰ nel Sud), i due saggi di natalità si differenziano progressivamente: entrambi i saggi flettono, ma quello del Nord flette — almeno fino ad un tempo recente — molto più rapidamente che nel Sud: la differenziazione massima ha luogo circa quindici anni fa (15‰ nel Nord e 24‰ nel Sud). I saggi di mortalità, invece, che un secolo fa erano limitatamente differenziati a sfavore del Sud (29 e 34‰), sono scesi con una velocità simile, anzi perfino più alta nel Sud, così che oggi la mortalità relativa al Sud è inferiore a quella del Nord (8,4 e 10%) (v. fig. 5).

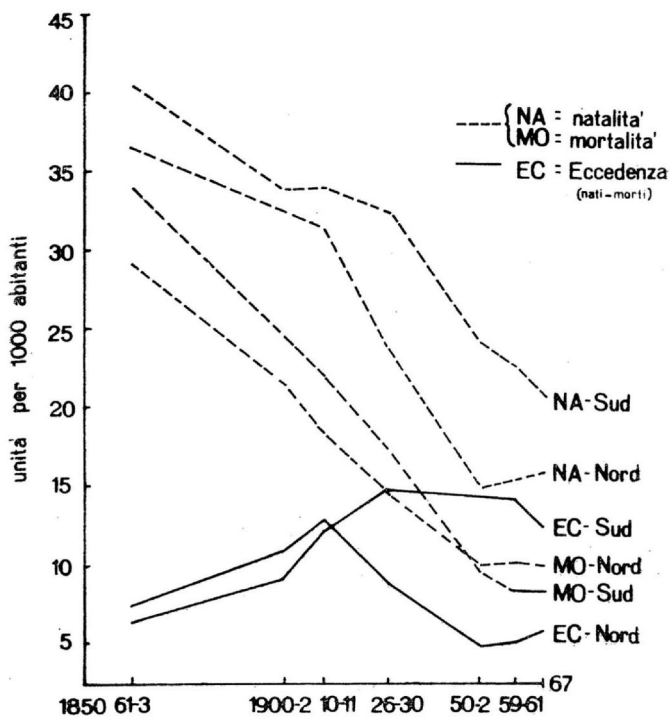


FIG. 5. Natalità e mortalità.

In tutti i paesi che si sono sviluppati economicamente si osserva una flessione nel saggio di natalità analoga — anche se con velocità diversa — alla flessione che ha avuto luogo nell'Italia del Nord: questo sembra essere il risultato del progressivo ampliamento assoluto e relativo del settore moderno dell'economia, che ha comportato un aumento del reddito individuale medio e una progressiva stabilizzazione nelle occupazioni. I genitori tendono a ridurre la procreazione per consolidare il maggiore benessere; e tendono a programmare la procreazione stessa quando sono occupati stabilmente, poiché si allunga l'orizzonte temporale in funzione del quale regolano la loro vita. Chi ha un reddito basso ed è precariamente occupato non solo « vive » alla giornata ma, per così dire, « procrea » alla giornata; la natalità relativa, corrispondentemente, è alta, mentre è relativamente bassa negli strati sociali in cui il reddito è relativamente alto e l'occupazione relativamente stabile. Anche nel Sud opera un meccanismo di questo genere ma, dato lo sviluppo molto più lento del settore moderno, la flessione della natalità è più lenta che nel Nord.

Il benessere crescente e la crescente stabilizzazione delle occupazioni possono, da un certo punto in poi, determinare un aumento nel numero dei figli per famiglia, un aumento deliberatamente voluto proprio per le favorevoli condizioni economiche e per l'allungamento dell'orizzonte temporale. Sembra che una tale inversione di tendenza cominci a profilarsi nel Nord, negli ultimi anni; ma è troppo presto per poter esprimere un giudizio preciso.

Mentre il saggio di natalità essenzialmente è funzione del livello del reddito e del modo di vita, il saggio di mortalità è funzione dei progressi delle opere igieniche e della medicina: e gli effetti di questi progressi penetrano abbastanza rapidamente anche in società arretrate. La mortalità relativa scende quindi con una velocità simile a quella delle società progredite: può anzi scendere a livelli perfino inferiori, come infatti è accaduto nel Sud, non perché le condizioni di salute siano migliori, ma per

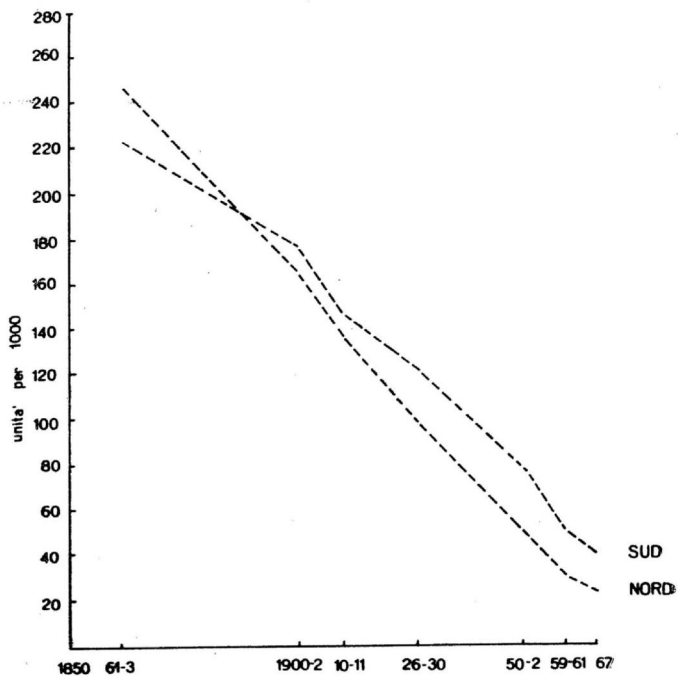


FIG. 6. Mortalità infantile.

effetto della diversa composizione per età della popolazione: maggiore è la natalità, maggiore è la percentuale delle classi più giovani, e minore è la mortalità relativa totale. Che le condizioni di salute, a parità di classe di età, siano, in media, peggiori nel Sud che nel Nord, risulta dalla mortalità relativa dei bambini nel primo anno di vita: 41‰ nel Sud, 26‰ nel Nord (v. fig. 6).

Un altro indice del dualismo Nord-Sud è dato dall'emigrazione verso l'estero: dall'Unificazione ad oggi sono emigrati dal Sud 7,2 milioni di persone, pari al 37% dell'incremento naturale della popolazione (eccedenza dei nati sui morti), mentre dal Nord l'emigrazione netta è stata di circa 2 milioni di persone (circa il 12% dell'incremento naturale)⁴. Il fatto che anche al Nord c'è stata una cospicua emigrazione (che dal 1861 al 1911 in termini assoluti è stata perfino maggiore di quella meridionale) s'inserisce nel processo dualistico internazionale: quelle persone emigravano verso paesi (nella prima fase, soprattutto paesi transoceanici) in cui il processo di sviluppo era più rapido di quello italiano (v. tab. 1).

In questo dopoguerra, e specialmente negli ultimi dieci anni, ha preso consistenza anche una emigrazione interna e il Nord è diventato un'area d'immigrazione netta: dal Sud annualmente emigrano, in media, circa 100 mila persone verso il Nord; si tratta di persone provenienti in gran parte dalle campagne meridionali.

A sua volta l'esodo dei lavoratori agricoli in questo dopoguerra è diventato massiccio; esso è l'indice del dualismo agricoltura-industria, sul quale ritorneremo fra breve. Dal 1951 al 1967 circa 2,6 milioni hanno abbandonato le campagne del Nord e circa 1,5 milioni quelle del Sud: in totale, 4,1 milioni, pari a un esodo medio *annuale* di 250 mila lavoratori (che è, all'incirca, l'intera popolazione di una città come Trieste) (v. fig. 7).

L'esodo dei lavoratori si è accompagnato ad un aumento della produzione agraria; e ciò per due ragioni (fra

⁴ In totale dall'Unificazione ad oggi dall'Italia sono dunque emigrate oltre 9 milioni di persone, cioè circa una volta e mezzo l'intera popolazione della Svezia.

TAB. 1. *Emigrazioni* *.

	N o r d		S u d		I t a l i a	
	Incremento naturale	Emigr. (-) Immigr. (+)	Incremento naturale	Emigr. (-) Immigr. (+)	Incremento naturale	Emigr. (-) Immigr. (+)
1871 - 1881	120	- 34	82	- 2	202	- 36
1881 - 1901	188	- 62	122	- 47	310	- 109
1901 - 1911	247	- 79	138	- 86	385	- 165
1911 - 1921	106	+ 52	104	- 92	210	- 40
1921 - 1936	213	- 33	194	- 54	407	- 87
1936 - 1951	162	0	215	- 67	377	- 67
1951 - 1961	150	- 20	270	- 140	420	- 160
1961 - 1967	190	+ 100	240	- 200	430	- 100
Totali						
1871 - 1911	7 430	- 2 370 (32%)	4 640	- 1 820 (40%)	12 070	- 4 190 (35%)
1871 - 1967	16 760	- 1 950 (12%)	15 955	- 7 155 (37%)	32 715	- 9 105 (28%)

* Emigrazioni nette, interregionali e verso l'estero: medie annuali, migliaia di unità. L'incremento naturale è la differenza fra nascite e morti.

loro interrelate): per l'introduzione di nuovi metodi tecnici, che hanno consentito di produrre di più con un minor impiego di lavoratori; e per il fatto che, soprattutto nelle piccole aziende di tipo familiare, il lavoro di alcuni membri della famiglia serve a limitare il lavoro (lo sforzo fisico) degli altri piuttosto che ad accrescere la produzione: se essi se ne vanno, gli altri lavorano di più, ma la produzione non diminuisce. Sotto questo aspetto si può dire che una parte dei lavoratori agricoli sono « sotto-occupati » ovvero « disoccupati nascosti »: un numero cospicuo di lavoratori agricoli, soprattutto nel settore pre-moderno dell'agricoltura, si trova in queste condizioni e costituisce un serbatoio dal quale via via attinge il settore che si sviluppa.

Nell'aggregato, la flessione dell'occupazione in agricoltura è un fenomeno fisiologico, che si osserva in tutti i paesi che si sono sviluppati, indipendentemente dal sistema sociale. Esistono tuttavia gravi problemi, riguardo alle forme che l'esodo assume, alle specifiche provenienze e destinazioni. Quanto alle provenienze non sempre le zone che vengono abbandonate erano zone non suscettibili di sviluppo, anche agrario; quanto alle destinazioni, non di rado gli emigranti non trovano un impiego stabile nel settore moderno e diventano sottoproletari nelle città.

Insieme con la sotto-occupazione agricola, vanno ad alimentare quel serbatoio la disoccupazione vera e propria e l'occupazione precaria.

La disoccupazione vera e propria in una certa misura (non completamente) risulta dalle statistiche; essa fluttua secondo le fasi del ciclo economico. In un paese come l'Italia, in cui per un lungo tempo il settore pre-moderno ha avuto notevole ampiezza, la disoccupazione per una parte rilevante ha carattere *strutturale* piuttosto che *ciclico*: essa fluttua su un livello relativamente elevato; solo in un tempo recente questo livello è andato diminuendo. La disoccupazione vera e propria, a sua volta, viene alimentata dal declino e dalla crisi delle attività pre-moderne e dalle trasformazioni tecniche che si svolgono nello stesso settore moderno e che possono dar

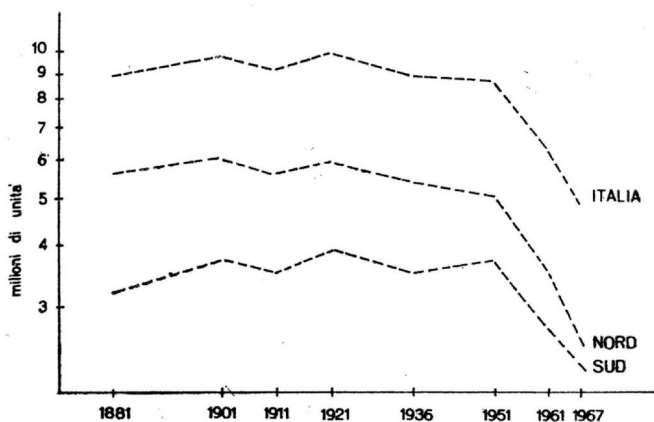


FIG. 7. Occupazione nell'agricoltura.

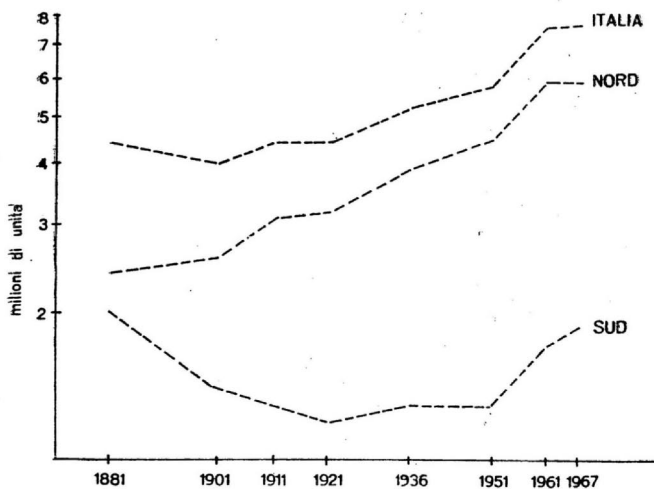


FIG. 8. Occupazione nell'industria.

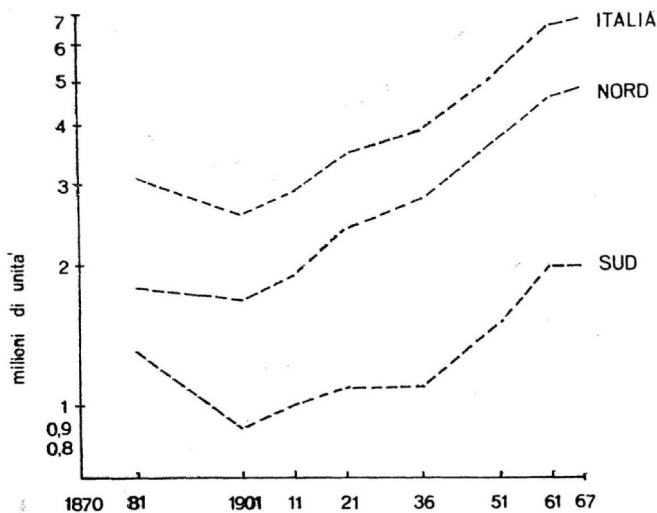


FIG. 9. Occupazione nelle altre attività.

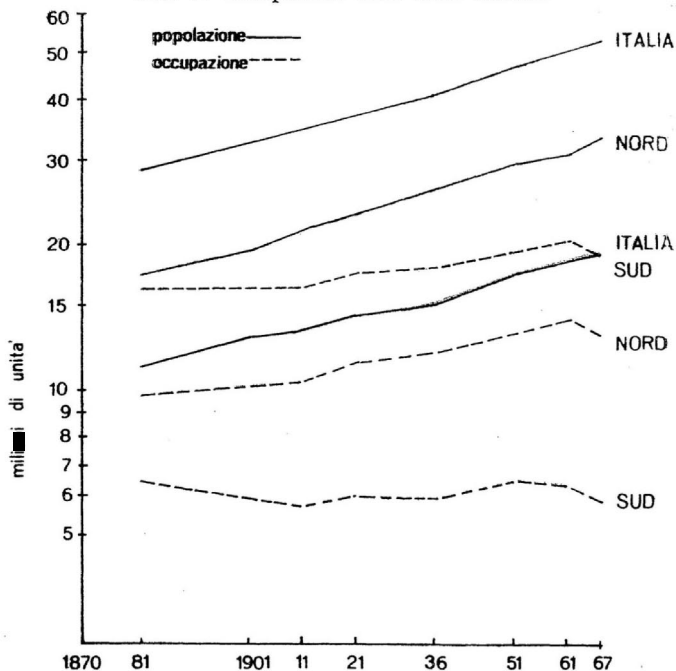


FIG. 10. Popolazione e occupazione totale.

luogo ad una espulsione netta dei lavoratori dal processo produttivo; viene anche alimentata dall'incremento naturale della popolazione (persone in cerca di prima occupazione).

TAB. 2. *Disoccupati (migliaia).*

	Iscritti agli Uffici di colloc.		Rilevazioni campionarie		Forze di lavoro	
1921	407					
1931	734					
1933	1300					
1936	1654					
1951	1938				17 700	
1961	1607		725		21 100	
1969	964		663		19 530	
	494	470	173	490	6115	13 415
	Sud	Nord	Sud	Nord	Sud	Nord

* La differenza fra gli iscritti agli uffici di collocamento e le stime delle rilevazioni campionarie dipende da vari fattori; ne ricordiamo tre: fra gli iscritti agli uffici di collocamento vi sono persone che non rientrano nella definizione di 'forze di lavoro' e pur cercano un'occupazione; le cancellazioni dagli uffici di collocamento avvengono con ritardo rispetto al tempo in cui l'occupazione è stata trovata; persone che trovano o già svolgono un'occupazione precaria non chiedono la cancellazione dagli uffici di collocamento, sperando di trovare un'occupazione stabile.

L'occupazione precaria va tenuta ben distinta dalla sotto-occupazione: solo limitatamente, in concreto, le due categorie coincidono. Della sotto-occupazione si è detto, con riferimento all'agricoltura; situazioni analoghe si riscontrano nell'artigianato e nel piccolo commercio (sovente i così detti coadiuvanti sono sotto-occupati). L'occupazione precaria va tenuta distinta dall'occupazione parziale o « marginale »: chi è precariamente occupato può anche lavorare, al limite, in tutte le giornate lavo-

rative dell'anno; ma egli *non ha alcuna garanzia che ciò avvenga e, di conseguenza, non ha alcuna definita prospettiva di miglioramento* (in gergo burocratico: non ha prospettive di « far carriera »). Il lavoratore precario lavora e vive « alla giornata »; in pratica, spesso lavora solo per una parte dell'anno e, generalmente, ottiene un reddito molto basso.

Alcuni riferimenti concreti possono illustrare meglio il fenomeno.

L'occupazione precaria si concentra nel settore pre-moderno di tutti e tre i rami di attività economica. L'occupazione è altamente precaria nelle zone agrarie in cui prevalgono le colture cerealicole, che richiedono annualmente un numero limitato di giornate lavorative; in tali zone di regola sono usati metodi di produzione primitivi e vigono forme arcaiche di contratti agrari e di tipi d'impresе. In tali zone è molto frequente l'impiego di braccianti assunti alla giornata, che sono, tipicamente, lavoratori precari. Nelle città l'occupazione è per lo più precaria e irregolare in numerose attività terziarie, specialmente nel piccolo commercio; nel sottoproletariato urbano, comunque, dominano attività precarie dei tipi più diversi. Infine, nell'industria edilizia — la quale è relativamente estesa nelle regioni arretrate e, così com'è organizzata oggi, ha un'attività tipicamente stagionale — quasi tutta l'occupazione è precaria e irregolare: solo le maggiori imprese hanno in forza stabilmente un certo numero di lavoratori.

È arduo, a rigore impossibile, valutare esattamente l'ammontare dell'occupazione precaria. Per l'Italia si può avere qualche indicazione di massima sull'ampiezza del fenomeno nelle due grandi circoscrizioni. Per l'agricoltura, un indice significativo è dato dalla quota dei braccianti sull'occupazione agricola complessiva. Per l'industria e le altre attività extra-agricole un indice può esser dato dal divario fra l'occupazione risultante dai censimenti industriali e commerciali e quella risultante dai censimenti demografici e dalle indagini campionarie. I dati di censimenti industriali vengono infatti rilevati

presso le unità effettivamente operanti nei giorni del censimento e riguardano i lavoratori effettivamente in forza presso le unità; di conseguenza, restano esclusi coloro che lavorano presso unità che per ragioni stagionali o altre ragioni sono inattive nei giorni del censimento; e restano esclusi i lavoratori a domicilio, gli apprendisti e altri lavoratori precariamente legati alle aziende. I dati dei censimenti demografici e delle indagini campionarie vengono invece rilevati interrogando i capi famiglia, cui viene domandato il mestiere che esercitano i componenti la famiglia.

Dalla tab. 3, che riassume i risultati dei calcoli di cui ho detto, appare evidente la netta prevalenza delle forme di occupazione precaria delle regioni meridionali rispetto alle regioni centro-meridionali: nel 1961 quelle forme di occupazione rappresentavano, nel Sud, oltre il 40% dell'occupazione complessiva.

TAB. 3. *Occupazione precaria (1961).*

	Migliaia	% sul totale degli occupati nel settore
<i>Agricoltura</i>		
Nord	430	13
Sud	950	35
<i>Industria</i>		
Nord	840	14
Sud	1000	58
<i>Altre attività</i>		
Nord	270	6
Sud	670	33
<i>Totale</i>		
Nord	1540	11
Sud	2620	41

Ora, l'occupazione precaria può essere considerata l'espressione più grave dell'arretratezza, sia sotto l'aspetto economico sia sotto l'aspetto umano: chi vive precariamente, « alla giornata », pensa a sopravvivere e non può pensare a progredire culturalmente né a far programmi di lungo respiro per il suo avvenire. Negli strati ove più grave è questo fenomeno, come il sottoproletariato delle città⁵ e delle campagne, si osservano uno scarso interesse per l'attività politica, un'elevata prolificità, una scarsa propensione a inviare i figli a scuola, anche quando si presentano occasioni di questo genere. Non si tratta, ovviamente, di caratteristiche razziali, ma sociali; ed è la società organizzata che deve accelerare l'eliminazione di questo terribile fenomeno⁶.

A quanto pare, l'occupazione precaria tende a diminuire non solo nel Nord, ma anche nel Sud; un primo indizio è dato dal forte esodo agrario, che indubbiamente ha ridotto il numero degli occupati precari in agricoltura (in particolare dei braccianti); inoltre, un indizio parziale e indiretto di quella tendenza è dato dalla flessione della massa degli occupati « marginali » (così nelle rilevazioni campionarie, sono definiti coloro che, nella settimana di riferimento, hanno lavorato per un numero limitato di ore); si tratta di un indizio parziale e indiretto, poiché il concetto di occupazione precaria non coincide affatto con quello di occupazione marginale⁷. Per valutare con ragionevole approssimazione il più

⁵ Il fenomeno assume forme particolarmente gravi nelle grandi città la cui espansione non è stata alimentata e sostenuta dallo sviluppo dell'industria moderna; si può calcolare che in città come Roma, Napoli, Palermo gli strati del sottoproletariato urbano rappresentano dal 20 al 40% della popolazione.

⁶ Cfr. anche le osservazioni espresse nella nota, riportata nell'appendice a questo capitolo, sulle radici della mafia in Sicilia.

⁷ Il primo concetto è ben più ampio del secondo poiché comprende: 1) le occupazioni precarie a pieno tempo e praticamente continue, 2) le occupazioni precarie e continue ma a tempo parziale e 3) le occupazioni precarie e saltuarie. Il secondo concetto comprende tanto le persone appartenenti alla seconda categoria, quanto quelle che lavorano volontariamente e stabilmente a tempo parziale.

recente andamento dell'occupazione precaria occorre attendere i due nuovi censimenti del 1971, quello demografico e quello industriale e commerciale. Appare certo, tuttavia, che nel Sud l'occupazione precaria rimane ancora molto elevata. Inoltre, occorre tener presente che, nell'intera economia italiana, circa il 75% degli occupati o non ha nessun titolo di studio o possiede solo la licenza elementare. Infine, è necessario mettere in rilievo che negli ultimi anni l'occupazione complessiva ha mostrato una tendenza alla diminuzione: da 20,5 milioni nel 1961 essa è scesa a 19,1 milioni nel 1968 (1,4 milioni di occupati in meno, di cui 1 milione nel Nord e 400 mila nel Sud). In parte tale diminuzione si può considerare un fenomeno fisiologico, poiché dipende dall'aumento dei ragazzi e dei giovani che prima si presentavano nel mercato del lavoro ed ora frequentano istituti d'istruzione, e dall'aumento delle donne che preferiscono non lavorare, essendo sufficientemente accresciuto il reddito familiare. Ma in parte è un fenomeno patologico: diverse persone non si presentano nel mercato del lavoro e in questo modo non risultano nelle statistiche delle forze di lavoro, non perché non vogliono lavorare, ma proprio perché sanno che le occasioni d'impiego sono scarse; se così fosse, un aumento della domanda di lavoro farebbe aumentare la stessa offerta di lavoro. Che almeno in parte si tratti di un fenomeno patologico, appare dal fatto che nel periodo considerato la flessione relativa è pressoché eguale sia nel Nord che nel Sud (poco meno del 7%); e non si può in nessun modo ritenere che il Sud sia entrato in una fase di benessere generalizzato (cfr. fig. 10).

4. *Dualismo all'interno dei grandi rami di attività economica.*

Al principio di un processo sistematico di sviluppo sorge e poi, per un lungo periodo, si approfondisce e si allarga un contrasto fra settore moderno e settore tradizionale sia nell'agricoltura, sia nell'industria, sia nelle al-

tre attività. Qui mi soffermerò brevemente sui primi due rami.

In Italia, *in parte* il dualismo fra agricoltura di tipo antico e agricoltura di tipo nuovo si manifesta fra l'agricoltura del Sud e quella del Nord; un'analoga indicazione si può avere per l'industria, appunto perché nel Sud ha prevalso e tuttora prevale un'industria di tipo antico che solo limitatamente e faticosamente tende ad ammodernarsi.

TAB. 4. *Prodotto lordo per addetto: rapporto Sud-Nord.*

	Agricoltura	Industria
1861	0,76	
1911	0,77	
1951	0,78	0,65
1961	0,80	0,63
1967	0,78	0,65

Il divario fra il prodotto per addetto nell'agricoltura nelle due circoscrizioni è rimasto sostanzialmente stazionario dall'Unificazione ad oggi⁸. Per l'industria, si hanno dati solo per questo dopoguerra: il divario appare maggiore e non mostra tendenze a sostanziali variazioni. Ciò, tuttavia, non deve far dimenticare che il prodotto per addetto, che era cresciuto lentamente dal 1861 al 1911 ed ancora più lentamente dal 1911 al 1951, in questo dopoguerra è cresciuto con notevole rapidità, come risulta dalla seguente tabella.

⁸ In diverse zone l'agricoltura presenta caratteristiche simili a quelle di paesi in complesso molto più arretrati; in particolare, il commercio all'ingrosso di prodotti agricoli è sovente controllato da intermediari di tipo parassitario.

TAB. 5. *Prodotto lordo per addetto nel Nord e nel Sud (lire 1961).*

	Agricoltura		Industria	
	Nord	Sud	Nord	Sud
1861	110	83		
1911	240	185		
1951	360	280	670	440
1961	600	480	1130	730
1967	1000	780	1800	1160

Occorre osservare che il reddito netto relativo per abitante nel Sud è *inferiore* al livello che risulterebbe dalle medie ponderate dei prodotti per addetto dei tre rami di attività (agricoltura, industria e servizi): nel 1967 la percentuale era pari a 54, mentre il prodotto medio per addetto superava il 70%. Questa divergenza dipende dal fatto che la quota della popolazione attiva sulla popolazione totale è sensibilmente inferiore nel Sud che nel Nord: nel 1967 le due quote erano, rispettivamente, del 32 e del 40%. Questo vuol dire che nel Sud ogni Enea ha due Anchisi sulle spalle, mentre nel Nord ha un Anchise e mezzo. Lo scarto fra quelle due quote è variato nel tempo; ma da quasi un secolo lo scarto è sempre rilevante. Anche questo è un importante indice del dualismo economico italiano.

Lo schematico confronto fra l'agricoltura delle regioni centro-settentrionali e quella delle regioni meridionali va completato esaminando l'andamento relativo dei salari dei braccianti.

Sembra che dall'Unificazione fino alla seconda guerra mondiale il divario fra i salari reali dei braccianti abbia avuto tendenza a crescere; in questo dopoguerra, invece, si è andato riducendo (tab. 6). Il divario effettivo, tuttavia, è sempre stato maggiore di quello apparente, poiché nel Nord sono maggiori le occasioni di lavori integrativi

nelle opere pubbliche, nell'edilizia e nell'industria, così che, in media, un bracciante riesce a lavorare per un numero di giorni maggiore che nel Sud⁹. Resta inoltre il fatto che la percentuale di braccianti nel Sud è tuttora molto più elevata che nel Nord: questo è un indice della molto maggiore estensione del settore pre-moderno nel Sud, la quale spiega il divario fra il prodotto per addetto nell'agricoltura delle due circoscrizioni.

TAB. 6. *Salario reale di un bracciante agricolo (giornate di lavoro necessarie per acquistare un quintale di grano).*

	Nord	Sud	Scarto % Nord-Sud
1870	17,9	20,1	12
1880	19,0	21,0	11
1910	12,0	13,6	12
1920	8,0	10,1	25
1929	9,4	12,0	27
1939	9,8	12,5	26
1949	8,9	10,9	22
1961	5,0	6,0	20
1967	2,4	2,8	15

Consideriamo ora il dualismo fra agricoltura e industria con riferimento all'intero territorio nazionale.

In tutti i paesi capitalistici si osserva, per un lungo periodo, un dualismo crescente fra questi due rami di attività (cfr. oltre, il capitolo quinto); e ciò fondamentalmente per due ragioni. In primo luogo, il processo di ammodernamento, da principio almeno, è più lento nell'agricoltura che nell'industria. In secondo luogo, quel dualismo tende ad

⁹ Nelle zone cerealicole delle regioni meridionali difficilmente i braccianti lavorano più di 150-200 giorni l'anno (100-150 nelle campagne e 50 nelle attività integrative); in media, lavorano da 100 a 150 giorni l'anno. Ne risulta un reddito mensile medio per famiglia spaventosamente basso: da 30 a 50 mila lire.

aggravarsi per il fatto che nell'industria moderna via via prevalgono grandi unità che sono in grado di tradurre gl'incrementi di produttività dovuti al progresso tecnico in maggiori redditi monetari (profitti e salari), piuttosto che in minori prezzi, mentre nell'agricoltura continuano a prevalere unità relativamente piccole, incapaci d'influire sui prezzi ¹⁰. Di conseguenza, il prodotto lordo per addetto nell'agricoltura, che risulta pressoché eguale a quello dell'industria al principio dello sviluppo produttivo, via via declina, salvo poi a risalire, grazie soprattutto ad interventi pubblici di vario genere.

Un tale andamento si osserva anche nel nostro paese: i dati disponibili indicano che il dualismo va crescendo dal 1881 al 1951; solo in questo dopoguerra pare che tenda lentamente a risalire, grazie ai sempre più cospicui interventi dell'autorità pubblica per favorire l'agricoltura.

TAB. 7. *Agricoltura e industria: rapporti fra i prodotti per addetto.*

1881	1
1901	0,87
1911	0,82
1921	0,61
1936	0,53
1951	0,46
1961	0,49
1967	0,59

Riguardo all'industria, un aspetto del dualismo fra i due settori risulta dalla flessione assoluta nell'occupazione di questo ramo produttivo che ha luogo nel Mezzogiorno dopo il 1880. Anche nel Nord si ebbe una flessione nel numero dei lavoratori occupati nell'industria tradizionale;

¹⁰ Cfr. P. SYLOS LABINI, *Oligopolio e progresso tecnico*, Torino, Einaudi 1967, parte II, cap. I.

ma nel Nord ben presto il numero degli occupati nell'industria di tipo moderno cominciò a crescere tanto da neutralizzare, nell'aggregato, quella flessione ed anzi da determinare un aumento. Considerata l'importanza della questione, conviene soffermarci sulle variazioni che si osservano nell'occupazione industriale nelle regioni meridionali.

5. *L'evoluzione dell'industria nel Sud.*

Sembra che l'industria meridionale entri in crisi dopo il 1881, proprio nel periodo in cui comincia il rapido sviluppo industriale del Nord. Dal 1881 al 1901 l'occupazione totale, secondo i censimenti demografici, diminuisce di ben 600 000 persone (da 1 956 a 1 375 mila); nello stesso periodo nel Nord il numero degli addetti cresce da 2 440 a 2 610 mila. Si tratta di cifre estremamente incerte e approssimative, proprio perché una parte cospicua delle unità produttive ha carattere familiare o artigianale; ma è proprio questi tipo di industria che entra in crisi. Dal 1901 al 1911 il numero degli addetti diminuisce ulteriormente: da 1 375 scende a 1 270 mila. Su questo livello resta dal 1911 al 1936, che, per l'industria non meno che per l'agricoltura, è un periodo di ristagno. Stando ai dati dei censimenti industriali, sembra che nei primi quarant'anni del secolo abbiano luogo, nel Sud, due tendenze di senso contrario: flessione di coloro che lavorano in unità molto piccole, aumento dei lavoratori in unità relativamente grandi. La somma algebrica in una prima fase è negativa, poi pressoché nulla. In questo dopoguerra il duplice processo prosegue; ma la somma algebrica diviene positiva¹¹, ciò che indica che un processo d'industrializzazione moderna, sebbene ancora debole, è stato messo in moto. Un processo analogo ha avuto luogo nel

¹¹ Fra i censimenti industriali del 1951 e del 1961 gli occupati in unità con meno di tre addetti diminuiscono di 37 mila unità, gli occupati in unità con tre addetti o più aumentano di 166 mila unità; l'aumento netto è di 129 mila unità. Cfr. G. FULÀ - P. SYLOS LABINI, *Idee per la programmazione economica*, Bari, Laterza 1965.

Nord; ma là la somma algebrica è stata sempre positiva, ora più ora meno. E mentre nel Nord si è via via sviluppato, accanto alla grande industria, un artigianato di tipo moderno, ciò è avvenuto nel Sud in misura molto più modesta (cfr. fig. 8).

È infatti necessario distinguere due tipi di artigianato: quello di « tipo antico » (che comprende le attività a carattere familiare) e quello di « tipo moderno ».

Il primo è costituito da unità che producono, con metodi arcaici, merci o servizi *che competono* con quelli prodotti da imprese moderne. Queste unità artigianali possono sopravvivere se gli artigiani e i loro aiutanti (di solito giovani garzoni e apprendisti) si contentano di remunerazioni molto più basse dei salari pagati dalle imprese moderne; e nella misura in cui, nei loro microscopici mercati, sono protette dalla deficienza di trasporti e di vie di comunicazione (ciò che rende difficile e troppo costosa la penetrazione in quei mercati dei prodotti delle imprese moderne). Queste unità entrano in crisi man mano che sorgono imprese moderne, che fanno crescere i salari e che, attraverso un continuativo progresso nei metodi di produzione, riescono a produrre con un'efficienza talmente maggiore da vendere a prezzi che sono remunerativi per loro ma non per le unità artigianali, nonostante i minori salari che queste pagano. La crisi può esser provocata o aggravata dal miglioramento dei trasporti e delle comunicazioni, che rende possibile la concorrenza di imprese moderne ubicate in altre regioni o in altri paesi.

L'artigianato di tipo antico ha un'attività essenzialmente stagionale e comunque discontinua, per diversi motivi: esso opera in gran parte in centri o borghi rurali, ove la domanda è soggetta all'andamento stagionale dell'agricoltura; i mercati sono molto ristretti, le tecniche usate arcaiche e di regola ciascuna unità produce un solo prodotto o pochi prodotti; quando si tratta di unità che trasformano prodotti agricoli, non solo la domanda ma anche l'offerta ha carattere stagionale. Di conseguenza anche l'occupazione presso queste unità è stagionale e discontinua.

L'artigianato di tipo moderno, viceversa, produce merci o servizi che sono complementari, piuttosto che concorrenti, con quelli delle imprese industriali moderne. Siffatte unità artigianali quindi, in modo diretto o indiretto, sono satelliti delle imprese moderne e si sviluppano con lo sviluppo di queste. Sono satelliti *diretti* quando forniscono merci o servizi direttamente alle grandi imprese o a coloro che lavorano in queste imprese; sono *satelliti indiretti* quando la loro attività dipende, appunto indirettamente, da quella delle imprese moderne, come nel caso delle officine meccaniche di riparazione. Queste unità artigianali operano prevalentemente nelle città e non hanno un'attività stagionale molto accentuata, appunto perché di regola, non è stagionale l'attività delle imprese moderne di cui sono satelliti. Di conseguenza là dove — come tuttora avviene nel Mezzogiorno — è esteso l'artigianato di tipo antico, è ampia l'occupazione precaria e irregolare nelle attività genericamente denominate industriali. Lo sviluppo della grande industria e dell'artigianato di tipo moderno non ha solo la conseguenza di far crescere i redditi pro-capite ed in particolare le remunerazioni dei lavori, ma anche quella di rendere stabile e continuativa l'occupazione; e questa conseguenza è anche più importante della prima.

6. *Il dualismo fra Nord e Sud: osservazioni conclusive.*

Secondo alcuni, il Sud ha costituito e costituisce la « palla al piede » dello sviluppo economico e civile del nostro paese. Secondo altri, il Sud ha costituito una sorta di zona di sfruttamento coloniale e un mercato di sbocco per il Nord, che si è potuto sviluppare ad un saggio relativamente rapido proprio grazie al Sud. Le tesi sono antitetiche, ma, prese isolatamente, entrambe inaccettabili. Pur essendo dovunque e necessariamente un processo diseguale e « contraddittorio », lo sviluppo è un processo unitario, condizionato storicamente dalle caratteristiche della società in cui si svolge. Le caratteristiche storiche

del nostro paese hanno fatto sì che il processo di sviluppo da noi sia stato e sia sommamente diseguale e « contraddittorio », ossia, appunto, dualistico. Lo sviluppo poteva assumere forme e velocità diverse da quelle che effettivamente ha assunto; ma, se si eccettua l'ipotesi di una rottura nella struttura istituzionale, ipotesi che non si è verificata, lo sviluppo non poteva non avere carattere dualistico. Se è così, è fuori luogo prospettare in termini alternativi il ruolo svolto dal Sud rispetto al ruolo del Nord (quello geografico, fra l'altro, costituisce solo un aspetto, per quanto importante, del dualismo). È possibile invece affermare che il Sud ha costituito, per il nostro paese, una palla al piede e al tempo stesso una condizione per il suo specifico sviluppo. Ha costituito una palla al piede perché a causa delle sue caratteristiche storiche, nel Sud, almeno fino ad un tempo recente, non si è affermato il moderno capitalismo industriale ed ha prevalso un sistema sociale arretrato e statico, che può esser definito « capitalismo agrario e mercantile » con sopravvivenze di tipo feudale, un sistema nel quale coloro che dispongono del sovrappiù di regola non lo investono localmente, ma lo consumano improduttivamente o lo investono altrove. Nel capitalismo industriale la regola è il continuo mutamento nei metodi produttivi e quindi, di conseguenza, nei rapporti sociali. Il capitalismo agrario-mercantile non comporta, nel suo interno, mutamenti dei metodi produttivi; è un sistema che può mutare e muta, eventualmente entrando in disgregazione in quanto sistema sociale, solo per sollecitazioni ed urti provenienti dall'esterno. Nel Sud, le sollecitazioni e gli urti sono venuti dal Nord, e qui compare il ruolo « positivo » svolto dal Sud per lo sviluppo del Nord. Il Sud ha svolto questo ruolo in vari modi. Particolarmente fino alla seconda guerra mondiale, i risparmi dei proprietari agrari e della piccola borghesia hanno contribuito a finanziare, in modo diretto e indiretto, investimenti privati e pubblici compiuti prevalentemente nelle regioni centro-meridionali; un'analoga destinazione hanno avuto, in parte cospicua, i proventi tributari, che colpivano i proprietari, la piccola borghesia

e perfino i contadini, che pure, per un lungo periodo, hanno avuto redditi assai vicini al livello di sussistenza. Il Sud ha contribuito a rifornire il Centro-Nord di prodotti agrari grezzi. Ha costituito, sia pure in misura relativamente modesta, considerato il basso reddito individuale delle masse meridionali, un mercato di sbocco per una parte dei prodotti delle industrie del Nord (ciò ha contribuito alla crisi dell'artigianato meridionale, che fino ad un tempo recente era quasi esclusivamente un artigianato di tipo antico). Infine, il Sud ha costituito e costituisce — non solo per il Nord, ma anche, entro certi limiti, per diversi paesi europei — un serbatoio di mano d'opera per l'industria moderna.

Occorre osservare che almeno alcune delle caratteristiche di subordinazione e di sfruttamento del Sud da parte del Nord in questo dopoguerra si sono andate attenuando e, comunque, si sono modificate, come meglio apparirà nella seconda sezione di questo capitolo. In particolare, oggi non è più vero che i risparmi del Sud vadano nella massima parte nel Nord; si sta anzi verificando un trasferimento netto di risorse (per consumi e per investimenti) dal Nord verso il Sud. Ma di ciò si dirà in seguito.

II. LE DIVERSE FASI DELLO SVILUPPO ECONOMICO ITALIANO

1. *Il quadro d'insieme.*

Avendo schematicamente illustrato il carattere dualistico dell'evoluzione economica, carattere che in Italia è particolarmente evidente per ragioni, al tempo stesso, geografiche e storiche, possiamo ora esaminare lo sviluppo produttivo del nostro paese considerato nel suo complesso. Deve essere chiaro, dopo quanto si è detto, che le spinte più dinamiche impresses agli aggregati nazionali

provengono dall'industria moderna, che in un primo tempo si concentra nelle regioni nord-occidentali.

Con tutte le riserve che bisogna esprimere quando si ricorre ad una periodizzazione di un complesso processo storico, è possibile suddividere in quattro fasi lo sviluppo economico italiano. Indichiamo, per ogni fase, il saggio annuale medio d'incremento del prodotto lordo nazionale e di due grandi aggregati che lo compongono: il reddito proveniente dall'agricoltura e quello proveniente dall'industria manifatturiera; indichiamo inoltre il saggio annuale medio di aumento delle esportazioni e dei salari reali nell'industria ¹².

TAB. 8. *Prodotto lordo, esportazioni e salari.*

		Totale	Agricoltura	Ind. manif.	Esport.	Salari reali
1.	1862 - 1897	0,7	0,4	1,1	2,1	1,4*
2.	1897 - 1913	2,8	2,0	4,1	3,9	2,0
3.	1920 - 1938	2,2	0,8	2,2	0,4	-14,0**
4.	1949 - 1968	5,8	2,2	9,0	13,5	3,0

* 1862-1892: 1,0% l'anno; 1892-1897: 3,5% l'anno (in media).

** Variazione complessiva nel periodo.

Dalla tab. 8 e dalle figg. 11 e 12 appaiono già chiaramente due fatti molto importanti, sui quali ritorneremo: 1) i periodi di più rapido sviluppo produttivo e, in particolare, industriale sono stati il secondo (1897-1913) e

¹² Per la periodizzazione e i dati si veda: G. Fuà, *Notes on Italian Economic Growth. 1861-1964* (Scuola E. Mattei, pubblic. n. 26), Milano, Giuffrè 1965; *Lo sviluppo dell'economia italiana. Storia dell'economia italiana negli ultimi cento anni*, a cura di G. Fuà, Milano, Franco Angeli 1969. I saggi d'incremento dei diversi aggregati si fondano su stime molto approssimative (specialmente per i primi tre periodi), sulle quali non c'è accordo generale fra gli studiosi; per i nostri fini molto generali, tuttavia, esse possono servire da orientamento.

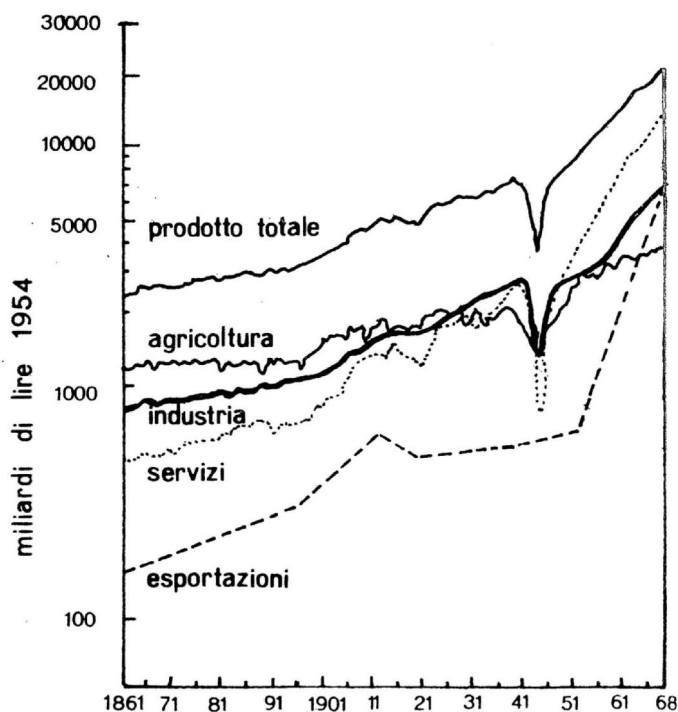


FIG. 11. Prodotto lordo del settore privato ed esportazioni.

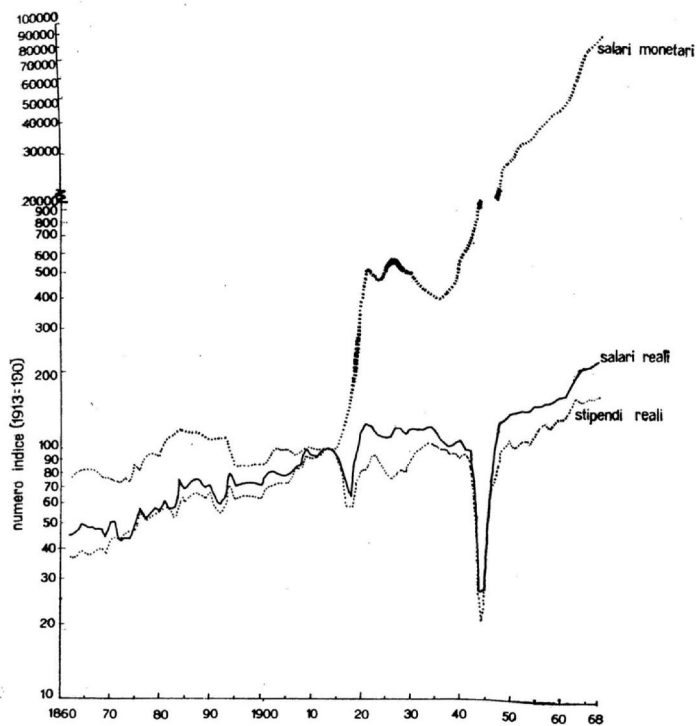


FIG. 12. Salari e stipendi.

l'ultimo (1949-1968); 2) in entrambi questi periodi le esportazioni sono state caratterizzate da saggi particolarmente elevati di espansione.

Per valutare meglio, in un quadro d'insieme, i progressi economici assoluti e relativi del nostro paese può essere utile confrontare in anni diversi il reddito individuale medio italiano con quello inglese e la produzione complessiva dell'acciaio, che costituisce un indice particolarmente significativo dello sviluppo dell'industria moderna:

TAB. 9. *Italia e Inghilterra: reddito nazionale e produzione di acciaio.*

	Italia		Inghilterra
	Reddito individuale (% del reddito inglese)	Acciaio (milioni di tonnellate)	Acciaio (milioni di tonnellate)
1871	42%	0,09	0,5
1881	42%	0,22	1,4
1901	32%	0,27	4,9
1911	38%	1,00	6,5
1929	34%	2,35	9,6
1936	33%	2,16	11,8
1951	44%	3,40	15,6
1967	73%	16,50	27,0

2. *La fase preparatoria (1862-1897).*

Il periodo 1862-1897 ci appare oggi come un periodo di preparazione del vero e proprio sviluppo industriale moderno. In questo periodo si svolgono in Italia diversi dei fenomeni illustrati da Smith e da Marx, che possono essere ricondotti a quel vasto processo denominato da Marx « dell'accumulazione originaria ». Si tratta, in vari casi, di fenomeni che hanno un'origine molto anteriore: recinzione di terre comuni (« chiudende ») e limitazione

degli usi civici a causa della privatizzazione di terre precedentemente in uso comune, con la conseguente lenta proletarianizzazione di masse di contadini; espropriazione di beni ecclesiastici; trasformazione dei rapporti istituzionali e redistribuzione di numerose proprietà terriere (proprietari borghesi prendono il posto di proprietari aristocratici); progressivo decadimento dell'artigianato di tipo antico e dell'industria domestica, con la conseguente proletarianizzazione di masse di artigiani e di contadini-artigiani e la scomparsa, dalla popolazione classificata come « attiva » o produttiva, di un gran numero di donne; sviluppo del debito pubblico e delle banche; sviluppo di un sistema fiscale che sprema tutto ciò che può essere spremuto dai ceti popolari e che grava anche sulle rendite dei proprietari fondiari; sviluppo di un sistema di protezione doganale (il quale, in quanto proteggeva alcuni prodotti agricoli, come il grano, almeno in parte « compensava » i proprietari agrari dei maggiori tributi); sviluppo delle opere di carattere infrastrutturale e delle ferrovie, sviluppo in gran parte finanziato col bilancio pubblico; primi tentativi (falliti) di espansione coloniale; intervento del capitale finanziario di paesi economicamente più progrediti.

I processi descritti da Smith e da Marx si riferiscono all'Inghilterra, con speciale riguardo al '600 e al '700; in forme molto diverse, parecchi di questi processi si ripetono in Italia. Vi sono tuttavia fenomeni peculiari. Fra questi vanno ricordati: l'intervento dello Stato, molto più massiccio che in Inghilterra, nel settore delle opere pubbliche e perfino nel settore industriale, anche per motivi militari e strategici (ferrovie, sviluppo di un'acciaieria a Terni); intervento del capitale finanziario straniero, specialmente tedesco, il quale si estende soprattutto nella seconda fase (1897-1913).

Una delle condizioni essenziali di quello che è stato chiamato « processo dell'accumulazione originaria » è la espansione della produzione agricola offerta sul mercato. Secondo stime di larga massima, nella prima fase la produzione agricola *complessiva* aumenta con un saggio piuttosto lento (0,4%); non si hanno dati sull'incremento

della produzione agricola *offerta sul mercato*, ma si può presumere che tale incremento sia stato maggiore, a causa del processo di privatizzazione di molte terre, della proletarianizzazione di numerosi contadini e della trasformazione dei rapporti istituzionali e contrattuali nell'agricoltura. Di conseguenza, aumenta rapidamente l'offerta di lavoratori agricoli a giornata (braccianti) o a contratto; tanto che il salario reale dei braccianti tende addirittura a diminuire dal 1870 al 1880 e resta pressoché stazionario, a un livello bassissimo, nel successivo decennio.

Il processo sinteticamente ricordato, che si è andato accelerando in quella che abbiamo classificato come la fase preparatoria dello sviluppo economico italiano, ha comportato enormi sofferenze umane e tensioni sociali acute, in certi momenti addirittura esplosive. Esso può essere visto come un processo duplice, di distruzione di un vecchio ordine sociale e di costruzione di un ordine sociale nuovo. Ma il duplice processo non va visto come necessario e ineluttabile, tanto meno come un processo ordinato e armonico. In termini più precisi: era probabilmente ineluttabile la « distruzione » del vecchio ordine, se non altro per le spinte di carattere internazionale (per esempio: i prodotti fatti a macchina in altri paesi tendevano comunque a distruggere l'artigianato di tipo antico e l'industria domestica); ma non era ineluttabile la « costruzione ». In effetti, la somma algebrica delle due spinte storicamente è stata positiva in certe regioni settentrionali già nella prima fase dello sviluppo; è stata positiva in altre regioni settentrionali e in diverse centrali solo in fasi successive; è stata negativa, almeno fino ad un tempo assai recente, nelle regioni meridionali: qui la « distruzione » ha prevalso sulla « costruzione ».

Durante il periodo che stiamo considerando (1862-1897) ha luogo la prima grande depressione mondiale (1873-1879), che abbiamo già ricordato parlando dell'Inghilterra. Questa depressione ebbe effetti particolarmente gravi sull'agricoltura delle regioni centro-meridionali, mentre nelle zone relativamente più evolute delle regioni settentrionali nel complesso accelerò le trasformazioni in atto.

Tuttavia la flessione internazionale dei prezzi delle derivate, che la grande depressione portò con sé e che proseguì anche negli anni seguenti, in Italia fu in larga misura bloccata dalla politica protezionistica inaugurata proprio in quegli anni.

3. Il protezionismo doganale durante la fase preparatoria.

Lo sviluppo di un sistema protezionistico è stato incluso fra i fattori dell'« accumulazione primitiva » in Italia; ma occorre avvertire che diversi studiosi lo considerano più un fattore di freno che d'impulso, soprattutto nella prima fase dell'espansione produttiva del nostro paese. In effetti, in certi rami industriali, come nell'industria tessile, la protezione doganale servì molto probabilmente da stimolo allo sviluppo produttivo e accelerò il passaggio dalle vecchie forme di produzione di tipo artigianale alle forme moderne della macchinofattura; e ciò favorì lo stesso sviluppo generale. In altri rami, viceversa, come la siderurgia, la protezione consentì, è vero, la creazione di fabbriche tecnicamente moderne (per quel tempo); ma essa determinava alti costi per le attività che usavano i prodotti delle industrie protette (nel caso della siderurgia: industrie meccaniche) e frenava, perciò, lo sviluppo generale. Questo sviluppo, tuttavia, subì la più grave remora, non tanto per la protezione di certe industrie, quanto per la protezione agraria e, in particolare, per la protezione dei cereali, che allora costituivano un capitolo di spesa di grande rilievo nei bilanci dei lavoratori salariati: impedendo la flessione dei prezzi agricoli o facendoli perfino salire in un periodo in cui questi prezzi (anzi tutti i prezzi) diminuivano sensibilmente sui mercati internazionali, la protezione doganale contribuì a tenere relativamente elevati i salari monetari, sebbene i salari reali non crescessero ed anzi, in certi periodi, addirittura diminuissero. Ma i salari monetari sono elementi di costo per l'industria, la cui produttività allora cresceva lentamente; di conseguenza, nella prima fase dello sviluppo

l'industria nascente non ebbe il *vantaggio* (gravido di sofferenze umane) di bassi salari monetari. In altri termini: i nuovi industriali non avevano il *vantaggio* di bassi salari, ma gli operai non si avvantaggiavano neppure in parte dei salari monetari relativamente alti poiché anche i prezzi delle merci necessarie per la sussistenza erano alti e perfino crescenti. Coloro che si avvantaggiavano erano i proprietari agrari.

Quanto si è detto risulta chiaramente dal seguente confronto fra le variazioni percentuali dei prezzi all'ingrosso dei prodotti agricoli in Italia e in Inghilterra (i prezzi in questo secondo paese riflettono abbastanza bene l'andamento dei mercati internazionali):

TAB. 10. *Italia e Inghilterra: variazioni dei prezzi agricoli.*

	Italia	Inghilterra
1861-74	+ 32%	0
1874-77	— 7%	— 6%
1877-86	— 9%	— 27%
1886-91	+ 4%	+ 0,5%
1891-97	+ 11%	— 16%

Nel 1878 fu introdotta in Italia una tariffa protettiva, che fu poi profondamente modificata, in senso ancor più protezionistico, nel 1887. Come risulta dalla tab. 10, tutte e due le volte le tariffe furono precedute da prolungate diminuzioni nei prezzi, che riflettevano (la seconda volta in misura già molto attenuata) la flessione internazionale: l'intervento protezionistico mirava appunto a impedire che questa flessione si ripercuotesse all'interno. La tariffa del 1887 inaugurò, anzi, una vera e propria guerra doganale con la Francia, che durò quattro anni (e che fu decisa da Francesco Crispi non solo per ragioni economiche, ma anche per ragioni di prestigio e di emancipazione politica).

La Francia adottò misure di rappresaglia, che colpirono duramente le nostre esportazioni agrarie; le conseguenze furono particolarmente gravi per certe importanti produzioni dell'agricoltura meridionale (vino, olio, frutta).

La politica protezionistica inaugurata con la tariffa del 1878, nella misura in cui costituì effettivamente un freno allo sviluppo, non fu semplicemente il frutto di *errori*, o di scarsa conoscenza delle teorie economiche, o di scarsa lungimiranza degli uomini politici del tempo. La protezione dell'industria siderurgica, che mirava a creare nell'ambito del territorio nazionale un'industria nazionale moderna, capace di produrre anche armi, rispondeva o voleva rispondere ad esigenze strategiche e militari, acuite in certi periodi da ambizioni di tipo espansionistico e colonialistico. La protezione cerealicola d'altro canto, fu essenzialmente il frutto del compromesso, che ebbe luogo di fatto subito dopo l'Unificazione e che durò vari decenni, fra i ceti dominanti del Nord che avevano promosso e guidato l'Unificazione (uomini politici, intellettuali, generali, « industriali », proprietari agrari, tutti riuniti intorno alla monarchia), e ceti dominanti nel Sud, che erano costituiti principalmente da proprietari agrari. È vero che la protezione agraria avvantaggiava anche i proprietari del Nord i quali, per di più, di regola disponevano di terre relativamente più fertili; ma avvantaggiava anche quelli del Sud, che, senza protezione, avrebbero subito un colpo durissimo, proprio perché le terre erano meno fertili ed erano coltivate con metodi (spesso non diversi dai metodi usati nel Medioevo o, addirittura, al tempo dell'antica Roma). Il « blocco agrario-industriale » domina la vita politica italiana dall'Unificazione in poi, per vari decenni; in forme radicalmente nuove e con motivazioni alquanto diverse, questo blocco non è neppure oggi del tutto estinto.

In breve, il protezionismo agrario, nel complesso, ha frenato lo sviluppo economico generale. Il protezionismo industriale, invece, ha avuto effetti misti.

4. *Il rapido sviluppo produttivo dal 1897 al 1913.*

Col sostegno di una favorevole congiuntura internazionale che consentì un rapido aumento delle esportazioni e originò, anche all'interno, una lievitazione dei prezzi, durante il periodo 1897-1913 ha luogo un vigoroso sviluppo e viene creata la base dell'industria moderna, che tuttavia rimane circoscritta, fino alla seconda guerra mondiale, alle regioni settentrionali e neppure a tutte, ma, essenzialmente, solo a tre: Lombardia, Piemonte e Liguria. Lo sviluppo è particolarmente rapido nell'industria tessile, in quella alimentare e in quella meccanica, la quale ultima, tuttavia, è pur sempre frenata dagli alti costi dei prodotti siderurgici (gli alti costi sono determinati, congiuntamente, dalla protezione doganale e dagli alti prezzi del carbone importato). Rapido è anche lo sviluppo iniziale dell'industria chimica e di quella elettrica, favorita, quest'ultima, dalle risorse idriche, abbondanti specialmente nel Nord, ciò che in parte compensa la mancanza di carbone prodotto all'interno.

Procede rapidamente l'espansione del proletariato, ossia della massa dei lavoratori salariati, come conseguenza di molteplici processi, fra cui è quello, già ricordato, della decadenza dell'industria artigianale di tipo antico e dell'industria domestica. Le organizzazioni operaie del Nord cominciano ad assumere caratteristiche moderne, sia al livello sindacale, sia al livello politico (costituzione del partito socialista e, poi, del partito popolare). Sulla legislazione e sulla politica generale il potere delle organizzazioni operaie comincia a farsi sentire.

Lo sviluppo è portato avanti quasi esclusivamente da imprese che oggi chiamiamo piccole e medie: i grandi complessi industriali sono al di là da venire e le società per azioni costituiscono ancora l'eccezione. Fra le piccole e piccolissime imprese sono molto numerose le unità artigianali; ma si tratta di un artigianato di tipo nuovo, anche se spesso è un artigianato satellite delle fabbriche moderne.

Lo sviluppo industriale di questo periodo è sostenuto

da investimenti stranieri, particolarmente tedeschi, che conducono alla costituzione di banche di tipo nuovo per l'Italia: banche che raccolgono risparmi (sotto forma di depositi) a breve termine e fanno prestiti all'industria a medio e perfino a lungo termine¹³. Queste banche vengono a prendere il posto di molte delle banche preesistenti, che avevano fatto prestiti all'industria manifatturiera in misura molto modesta e avevano compiuto investimenti, spesso di tipo speculativo, prevalentemente nell'edilizia. (Ad alimentare le occasioni di tali investimenti contribuì in misura notevole l'espansione di Roma, che era divenuta la capitale e che, soprattutto per l'allargamento dei pubblici uffici e del commercio, era andata rapidamente crescendo).

L'occupazione in agricoltura, che nei tre decenni precedenti era cresciuta, in questo periodo subisce una certa flessione, anche se la produzione agraria, fino ad allora in debolissimo aumento (in media 0,4% l'anno), comincia a crescere con un ritmo ben più sostenuto (2%), grazie all'aumento della produttività dipendente dalla crescente introduzione di nuovi metodi.

L'occupazione nell'industria, che nei decenni precedenti era addirittura diminuita, come conseguenza della crisi delle attività pre-moderne, aumenta sensibilmente; e il saggio medio annuale d'incremento della produzione industriale, che era stato appena dell'1,1% nella fase precedente, balza al 4,1%.

¹³ Le banche di questo tipo — le banche « miste » — ebbero il vantaggio di convogliare verso l'industria cospicui mezzi finanziari raccogliendoli in prevalenza da piccoli risparmiatori; ma erano particolarmente vulnerabili in caso di crisi, proprio per l'asincronia fra operazioni di raccolta e operazioni di impiego del risparmio. In effetti, tali banche subirono gravi colpi nella crisi del 1921 e, più ancora, nella grande crisi del 1929. Pochi anni dopo si procedette alla riorganizzazione delle aziende di credito: da allora, alle banche di credito ordinario, che raccolgono depositi a breve termine o a vista, è stata preclusa, per legge, la possibilità di far prestiti a medio o lungo termine. Negli ultimi anni, tuttavia, in concreto si è osservato un parziale ritorno, in forme nuove, alla formula della banca mista.

Nel primo decennio del secolo, dopo una flessione nei due precedenti decenni, comincia a crescere rapidamente l'occupazione nei servizi (inclusa la pubblica amministrazione) (cfr. fig. 9). Questo aumento nella massima parte va ad ingrossare le fila della piccola borghesia, una classe composita e instabile, anche perché di recente formazione, e facile preda di mode irrazionali e retoriche. Ciò ha diverse conseguenze, anche gravi, sulle vicende politiche.

5. *Il periodo fra le due guerre mondiali.*

Sebbene per diversi aspetti, economici e politici, convenga considerare in modo unitario gli anni che intercorrono tra la fine della prima guerra e lo scoppio della seconda guerra mondiale, occorre distinguere due sotto-periodi: dal 1919 al 1929 e dal 1929 al 1938, la linea di separazione essendo costituita dalla crisi mondiale che costituisce il preludio della « grande depressione ».

Dal 1919 al 1929 l'economia dei paesi industrializzati si sviluppa ad un saggio medio non molto elevato ma relativamente sostenuto; anche lo sviluppo italiano procede ad un saggio relativamente sostenuto — sebbene, come vedremo fra poco, questa affermazione a rigore valga solo per il quadriennio 1922-1926.

Ben diverso è l'andamento nel seguente sotto-periodo, che è dominato dalla grande depressione (cfr. il § 4 del capitolo III). In Italia la produzione industriale — che costituisce l'indice più significativo del moderno processo di sviluppo — cresce ad un saggio medio annuale del 4% nel primo sotto-periodo e soltanto dell'1,2% nel secondo sotto-periodo. Si tratta di saggi *medi* di variazione: nel 1921 la produzione industriale flette dell'8%, nel 1927 del 3,7% e poi, dal 1929 al 1932, cade del 15%; dal 1932 in poi la produzione risale, ma lentamente, tanto che nel 1938 è di poco superiore al livello del 1929, nonostante l'effetto di stimolo esercitato sull'industria dalle guerre di Africa e di Spagna.

Durante il primo sotto-periodo, nel nostro paese ha

luogo, nel 1921, una crisi che s'innesta sul processo di riconversione post-bellica. Questa crisi, come quella del 1929, ha origini internazionali; ma mentre la prima, pur essendo acuta, dura soltanto un anno o poco più, l'altra dà origine ad una depressione che fa sentire i suoi effetti per quasi tutto il successivo decennio. Tuttavia, per molteplici ragioni, nel nostro paese la crisi economica del 1921 ha conseguenze particolarmente gravi; essa assume carattere sociale e sbocca poi, nel 1922, nella crisi politica dalla quale emerge la dittatura fascista, che porterà il paese prima a due guerre circoscritte e poi alla seconda guerra mondiale.

La crisi economica del 1921 risultò particolarmente grave sia per la debolezza della struttura industriale italiana, fondata ancora in misura modesta su imprese moderne, sia per le difficoltà connesse con la conversione delle industrie che avevano rifornito l'amministrazione militare durante la guerra. La crisi rese acutissime le tensioni sociali e quindi le tensioni politiche. Ai contadini ed agli operai che facevano i soldati, durante la guerra erano state fatte promesse di ampie concessioni, che poi passato il pericolo, erano state mantenute solo in minima parte; la crisi anzi aggravava le loro condizioni economiche. Queste promesse erano state ripetute in trincea, sulla base delle dichiarazioni degli uomini politici, dagli ufficiali subalterni — uomini provenienti nella massima parte dalla media e piccola borghesia; tornata la pace, l'ostilità e perfino l'odio delle masse popolari, esasperate per il peggioramento delle loro condizioni, si riversò verso le persone fisiche che avevano ripetuto loro quelle promesse. Né stavano molto meglio, tornati a casa, gli ex ufficiali subalterni, che stentavano a trovare un'occupazione; ma la loro volontà di un radicale cambiamento si mosse in direzione opposta a quella delle masse popolari, che li attaccavano personalmente.

Si ebbero scioperi e agitazioni gravissime, numerose fabbriche e proprietà terriere furono occupate. La spinta delle masse popolari veniva rafforzata e resa fortissima (anche se rimaneva in gran parte caotica e disorganizzata)

dall'esempio della rivoluzione bolscevica russa. La grande borghesia fu presa dal panico; estese i finanziamenti ai giornali e a molti uomini politici di destra; finanziò bande armate, che misero a ferro e a fuoco le sedi di molte organizzazioni popolari (sindacati, cooperative, sedi di partiti di sinistra). Vi furono numerosi assassinii. La grande borghesia terriera e industriale (con diverse eccezioni, tuttavia) trovò in ampi strati della media e, soprattutto, nella piccola borghesia gli alleati più decisi. La guida politica della reazione fu assunta dal partito fascista, che — ironicamente, ma non immotivatamente, poiché sfruttava a fini concreti la retorica piccolo-borghese — si auto-definiva partito rivoluzionario. In particolare, per mobilitare diversi strati della piccola borghesia il partito fascista sfruttò il mito della “vittoria mutilata” — il sentimento di frustrazione per le concessioni coloniali e territoriali, ritenute insufficienti, che il trattato di Versailles attribuiva all'Italia. La reazione, tuttavia, si organizzò e divenne aggressiva *non* durante la crisi economica del 1921, ma proprio quando questa crisi era chiaramente in via di superamento, non solo in Italia, ma anche negli altri paesi industriali (primavera-estate 1922).

Subito dopo essere salito al potere, il partito fascista pagò il conto, per gli aiuti finanziari e politici ottenuti negli anni precedenti dalla grande borghesia. Il governo decise: 1) di sopprimere, in pratica, la Commissione per l'indagine sui sovra-profitti di guerra; 2) di abolire la nominatività dei titoli azionari; 3) di trasferire la rete telefonica a società private; 4) di abolire il monopolio statale delle assicurazioni sulla vita e di trasferire una cospicua quota di tali assicurazioni a società private; 5) di attuare il salvataggio, con danno pubblico, di alcune grandi banche, che restarono private; 6) di riformare il regime fiscale, in senso favorevole ai privati, dei trasferimenti a titolo ereditario; 7) di «sospendere» la legge di riforma agraria; 8) di abolire, attraverso una numerosa serie di «eccezioni», il limite massimo di otto ore per la giornata lavorativa, limite che gli operai avevano conquistato dopo dure lotte nel 1919 e nel 1920. A favore

di una parte della piccola borghesia furono presi diversi provvedimenti, fra cui occorre ricordare: 1) l'assunzione di notevoli schiere di persone nella burocrazia, nell'esercito, in quella speciale milizia di partito, denominata 'milizia volontaria per la sicurezza nazionale', e negli uffici organizzati nell'ambito del partito fascista; 2) la revoca delle sovvenzioni governative alle cooperative (che danneggiavano gl'interessi dei piccoli commercianti); 3) la revisione, in senso restrittivo, delle norme per la concessione delle licenze per il commercio al minuto; 4) provvedimenti a favore di varie categorie di artigiani.

Da questa cospicua serie di concessioni restavano esclusi i lavoratori salariati, i quali, anzi, dopo essere stati privati delle loro organizzazioni sindacali e cooperative e dei partiti che ne esprimevano gl'interessi, ben presto, come vedremo, subirono duri colpi anche sotto forma di riduzioni salariali.

In breve, dal punto di vista sociale e politico si può affermare che il fascismo è stato il risultato della saldatura fra grande borghesia terriera, finanziaria e industriale e larghe sezioni della piccola borghesia, particolarmente di quella non legata direttamente al processo produttivo (impiegati pubblici e privati, liberi professionisti, piccoli commercianti). Tale saldatura fu rafforzata dalla decisione di rivalutare la lira (v. la nota 14) — una decisione che bloccava il processo inflazionistico e in questo modo, almeno per un certo periodo, consentiva l'aumento del potere d'acquisto degli stipendi e favoriva il risparmio individuale.

Per poter formulare un serio giudizio critico sulla politica economica fascista, occorre inquadrarla in una prospettiva internazionale, distinguendo gli aspetti che furono particolari all'Italia da quelli che contrassegnavano, nel periodo storico che si considera, l'evoluzione degli altri paesi capitalistici.

Si era già osservato che la crisi del 1921 ha origini internazionali. Nel periodo compreso fra il 1922 e il 1929 la congiuntura internazionale presenta un andamento nettamente positivo, salvo un lieve peggioramento nel 1924

che in Inghilterra permane fino al 1925-26. In Italia ha luogo, in seguito alla rivalutazione della lira, una crisi di carattere particolare: ne risentono principalmente le industrie esportatrici¹⁴. La grande crisi del 1929 trova quindi, in Italia, una situazione economica già avversa.

Con la crisi, comincia la « grande depressione » che, se si eccettua un lieve miglioramento della congiuntura internazionale dal '34 al '37, termina praticamente soltanto con la seconda guerra mondiale. Nel decennio '29-39 si osservano in tutti i paesi capitalistici percentuali di disoccupazione altissime, senza precedenti: negli Stati Uniti si arriva al 20-25% delle forze di lavoro complessive; in Inghilterra al 22%. In Italia, come vedremo, le percentuali non sono diverse, soprattutto se si tiene conto che, come generalmente avviene in una economia con un'agricoltura poco progredita, le statistiche non registrano che in piccola parte la disoccupazione agricola e ignorano completamente il fenomeno della sottoccupazione e dell'occupazione precaria.

Se dunque, nei diversi paesi, assai simili sono le conseguenze della grande crisi, in che cosa la politica economica del fascismo assomiglia e in che cosa diverge dalla politica economica seguita dagli altri paesi capitalistici? Possiamo rilevare, in essa, soprattutto negli anni più dif-

¹⁴ La decisione fu presa verso la fine del 1926 e la lira fu rivalutata rispetto alle monete straniere più forti: così, il cambio della lira con la sterlina fu portato da circa 120 lire per lira sterlina a 90 lire. Questa decisione, com'è immediatamente comprensibile, danneggiò fortemente gl'industriali che producevano per l'esportazione (per un prodotto che vendevano in Inghilterra al prezzo di 10 sterline essi ricevevano non più 1200 lire ma solo 900 lire), anche se avvantaggiò gl'industriali che producevano principalmente per il mercato interno con materie prime importate, come era il caso delle principali industrie tessili. Inoltre, essendo stata completata l'opera di distruzione degli effettivi sindacati operai, i salari vennero decurtati, ciò che compensò almeno parzialmente gli industriali danneggiati dalla rivalutazione.

Il principale obiettivo della rivalutazione della lira, tuttavia, era un obiettivo politico, di « stabilizzazione sociale », condiviso da un'ampia parte della grande borghesia industriale: si voleva favorire la piccola borghesia impiegatizia e risparmiatrice, che era stata danneggiata dalla precedente tendenza inflazionistica.

ficili della grande depressione, gli anni '29-33, quattro aspetti fondamentali: 1) la politica dei salvataggi; 2) la politica dei consorzi; 3) la politica protezionistica, che diventerà, dopo il 1935, politica autarchica; 4) la politica sindacale e corporativa.

Si possono fin d'ora anticipare le conclusioni di un sommario confronto con le misure adottate negli altri paesi capitalistici: nelle prime tre politiche sopra ricordate, le caratteristiche comuni prevalgono sulle differenze; queste ultime riguardano piuttosto, come nel caso della politica dei salvataggi, il grado di intensità dell'azione statale. Discorso diverso richiederà, invece, la politica sindacale e corporativa del regime fascista.

La politica dei salvataggi consiste in un intervento dello Stato a sostegno di banche e di grandi imprese industriali minacciate di fallimento. Questa politica, che ha dei precedenti addirittura nell'ultimo decennio del secolo scorso, era stata largamente adottata negli anni immediatamente successivi alla crisi del '21, quando numerose imprese sorte con la guerra erano venute a trovarsi prive di quel grande e sicuro cliente che era lo Stato. Dopo il 1929, la politica dei salvataggi viene ripresa in forma assai più massiccia ed estesa, non solo rispetto al passato, ma anche nei confronti degli altri paesi, poiché la struttura industriale italiana, relativamente fragile, mostra di risentire ancor più di altre i disastrosi effetti della grande crisi. Inoltre, essa subirà, nel periodo, profonde modificazioni qualitative.

In una prima fase, infatti, vengono utilizzati organismi già esistenti, come il Consorzio per sovvenzioni su valori industriali; lo Stato interviene assumendo una parte dei crediti delle banche, crediti in realtà inesigibili o esigibili solo in un tempo futuro e incerto: si trattava, in pratica, di sussidi a fondo perduto. Le novità in questa politica si hanno nel 1931, con la costituzione dell'Imi (Istituto mobiliare italiano), e poi nel 1933, dell'Iri (Istituto per la ricostruzione industriale). È importante sottolineare, tuttavia, che la seconda decisione non fu dettata dall'intenzione di nazionalizzare le imprese pericolanti o

da ostilità anticapitalistica: al contrario, i salvataggi venivano effettuati con la precisa intenzione di puntellare l'iniziativa privata. Quando Mussolini annunciò la costituzione dell'Iri, lo definì un convalescenziario in cui si dovevano ospitare per un certo periodo le imprese e le banche malate per poi farle ritornare, non appena si fossero ristabilite, alla vita libera e all'iniziativa privata. Ma il convalescenziario diventò, come risultato di un'evoluzione economica di carattere, potremmo dire, 'strutturale', prima un albergo, poi una pensione, infine un edificio residenziale ¹⁵.

Interventi di questo genere trovano riscontro, nello stesso periodo, anche in Inghilterra, in Francia, e perfino negli Stati Uniti, ove Roosevelt costituì una sorta di piccola Iri, la Reconstruction Finance Corporation; ma essi ebbero, nel complesso, rilevanza assai più limitata.

La politica di appoggio ai consorzi, sia volontari che obbligatori, divenne in seguito parte integrante della politica corporativa. I consorzi, in sostanza, erano dei cartelli che cercavano di frenare la fortissima caduta dei prezzi che si andava verificando durante la grande depressione. Si preferiva usare il termine 'consorzi' perché semanticamente più neutro, anziché il termine 'cartello', essendo oramai quest'ultimo associato in modo indissolubile alla tradizionale polemica antimonopolistica. Questa politica fu oggetto di numerose critiche, sia all'estero, sia, in seguito, quando fu possibile, in Italia; ma in realtà essa non era tipica del regime fascista: politiche analoghe vennero attuate, in quel periodo, anche in altri paesi.

¹⁵ A differenza dei salvataggi attuati subito dopo l'ascesa al potere del partito fascista, che si tradussero in sussidi a fondo perduto dell'erario ai privati, i salvataggi attuali con l'Imi e con l'Iri comportarono il trasferimento di pacchetti azionari allo Stato e crearono le basi per un controllo pubblico non puramente illusorio su una fetta cospicua dell'industria. Non pare che il capo del governo fascista si rendesse ben conto di questo fatto, di cui occorre dar credito agli uomini che organizzarono le due operazioni, anche se l'ampiezza della crisi e il dilagare dei fallimenti questa volta difficilmente avrebbero consentito una ripetizione pura e semplice della politica precedente.

Basterà qui ricordare il caso della Germania¹⁶. Con l'avvento al potere di Hitler, la politica di appoggio ai cartelli, già avviata da tempo, venne proseguita e rafforzata; si giunse, nel quadro di un assetto dell'economia già indirizzato verso la preparazione della guerra, ad attribuire ai cartelli e ai dirigenti di impresa prerogative fin'allora tipiche dell'autorità pubblica, come i poteri disciplinari. Fu questo il meccanismo che consentì a Hitler di controllare l'economia, un meccanismo più franco e brutale di quello usato in Italia con le corporazioni. Accanto alla politica dei consorzi, venne attuata dal regime fascista una particolare politica di autorizzazione all'ampliamento e alla costituzione di nuovi impianti industriali. È interessante notare che tanto la legge relativa a tale politica, quanto quella che disciplinava la costituzione di consorzi obbligatori, furono imposte dal capo del governo contro il parere della maggioranza degli industriali. In tutti e due i casi soltanto il 30%, circa, di essi si schierò a favore di quelle proposte. Le due leggi in realtà vennero avversate non tanto perché contrastassero con gli interessi padronali¹⁷, quanto perché si vedeva in esse un attentato al principio della sovranità dell'iniziativa privata.

Tale opposizione, tuttavia, è interessante perché indica che sarebbe superficiale considerare il fascismo puramente una dittatura capitalistica. Dati i molti elementi in gioco, l'interpretazione semplicistica di una sorta di

¹⁶ Al sorgere del fascismo tedesco (nazismo) contribuì potentemente la « grande depressione », che trovò la Germania già da anni lacerata da profonde lotte sociali e politiche. Anche là, come in Italia, ampi strati della piccola borghesia si allearono con la grande borghesia terriera, finanziaria e industriale, con l'aggravante dell'appoggio della casta militare, che in quel paese era particolarmente forte e influente.

¹⁷ In effetti, lo Stato, cui spettava la vigilanza dei consorzi obbligatori, non agì mai contro gli interessi padronali, così come le corporazioni, incaricate di applicare la legge sul controllo dei nuovi impianti, essendo fondamentalmente espressione dei maggiori interessi costituiti, si servirono della legge per limitare e spesso per bloccare l'entrata sul mercato di nuove imprese.

mandato, rimesso dai ceti padronali al regime fascista, sarebbe ingannevole. È vero che su queste classi ricade la responsabilità di aver appoggiato il fascismo al suo sorgere; ma, va aggiunto, non sempre esse riuscirono a controllare completamente l'operato del suo capo. Inoltre, non debbono essere sottovalutati né l'apporto e il sostegno forniti da ampi strati della piccola borghesia — alla quale bisogna far risalire gli aspetti nazionalistici del fascismo — né il contributo diretto e indiretto prestato da intellettuali di tipo 'signorile', amanti della gerarchia, dell'ordine costituito, dei valori tradizionali.

La politica di protezione doganale e di sostegno dei prezzi venne attuata mediante dazi e licenze d'importazione. Neanche qui la politica economica del fascismo mostra molta originalità: tutti gli altri paesi, compresa la liberistica Inghilterra, adottarono dopo la grande crisi misure rigidamente protezionistiche.

Come era avvenuto con la proclamazione del divieto di emigrazione — in realtà imposto dalla dura politica anti-immigratoria inaugurata dagli Stati Uniti e da altri paesi — e come avvenne poi per molti altri provvedimenti di politica economica, decisioni imposte dalle circostanze vennero annunciate dall'allora capo del governo italiano con fiero cipiglio, con dichiarazioni roboanti, quasi fossero state concepite in modo originale e prese autonomamente. Dopo il 1935 la politica protezionistica prenderà il nome, come si è detto, di politica autarchica. Non vi è, in questo, un cambiamento puramente nominalistico, come in molte cose durante il fascismo: si tratta di un mutamento essenziale. Infatti, a partire dalle guerre d'Africa e di Spagna, la politica protezionistica non è più vista soltanto in termini di salvaguardia dell'economia nazionale, ma diviene strumento di preparazione alla guerra.

La politica sindacale e corporativa del fascismo si differenzia, invece, nettamente da quella degli altri paesi. Per ben comprendere la natura e il funzionamento delle corporazioni occorrerà prima accennare alle modificazioni subite dai sindacati in quel periodo e alla politica sala-

riale seguita dal fascismo durante la crisi provocata dalla rivalutazione della lira e durante la grande depressione. A partire dal 1921-22 e fino al 1925 i sindacati esistenti, fondamentalmente socialisti e popolari, furono fatti segno di una serie di spedizioni punitive, che avvenivano, bisogna dire, col beneplacito, se non con l'aiuto delle autorità. Nel 1925 il diritto di sciopero venne abolito; i sindacati non esistevano praticamente già più. Vennero istituiti dei sindacati unici, strumenti diretti della volontà politica governativa. I funzionari nominati dall'alto non conoscevano, generalmente, il mondo che erano chiamati a rappresentare; erano semplici burocrati immessi in un meccanismo le cui fila erano tenute dagli alti gerarchi fascisti. Quando appariva desiderabile una riduzione dei salari, i sindacati diventavano la cinghia di trasmissione per imporre ai lavoratori quella riduzione. Ciò avvenne, in particolare, nella crisi che seguì la rivalutazione della lira, ed avvenne poi nella prima fase della grande depressione. Il meccanismo, era in sostanza, questo: un sindacato padronale chiudeva una determinata riduzione dei salari, generalmente molto forte; il sindacato fascista « dei lavoratori » rispondeva proponendo una riduzione alquanto inferiore. La questione veniva quindi demandata, per una mediazione, al ministero delle Corporazioni o, nel caso non si fosse trovato un accordo, alla magistratura del lavoro, che stabilivano generalmente una cifra intermedia. Il « Lavoro fascista », organo dei cosiddetti sindacati fascisti dei lavoratori, annunciava il risultato della « mediazione » come una vittoria strappata ai sindacati padronali.

Che cosa erano dunque le corporazioni?

La corporazione veniva rappresentata come la sintesi fra lavoro e capitale; questa sarebbe stata la soluzione escogitata dal genio latino al più grave problema dell'epoca moderna, il contrasto tra capitale e lavoro. Si pretendeva, « mediando » questi due mondi contrastanti, di rifuggire dai due estremi, il capitalismo liberistico ed il collettivismo. Quando fu approvata la legge istitutiva delle corporazioni, Mussolini arrivò a dire che lo Stato

corporativo aveva superato il capitalismo. E difatti, sulla carta, si aveva una bilancia perfetta: la tale corporazione era formata dal sindacato degli industriali di un certo ramo e dal sindacato dei lavoratori dello stesso ramo. Ma, oltre la facciata, la realtà era ben diversa: se si andava a bussare alla porta del sindacato degli industriali si trovava un industriale o un suo rappresentante effettivo, non un burocrate nominato dal governo, mentre responsabile del sindacato dei lavoratori era, come si è detto, un funzionario che molto spesso non sapeva nulla del ramo del lavoro di cui figurava rappresentante. In quella bilancia vi era dunque da una parte un piatto di metallo, dall'altra, un pezzetto di carta.

In queste condizioni fu possibile al governo fascista attuare — e questo è l'elemento che durante la grande depressione distingue maggiormente la politica economica fascista da quella degli altri paesi capitalistici — una dura politica di riduzioni salariali. In questo campo l'Italia viene superata soltanto dal Giappone; se si osservano infatti le serie salariali di paesi come l'Inghilterra e la Francia, le riduzioni dei salari monetari, in questi casi realmente contrattate coi sindacati, furono molto modeste: circa il 5% dal 1929 al 1933; i salari reali di coloro che non perdevano il posto di lavoro, tuttavia, aumentarono, sia pure limitatamente, per la flessione del costo della vita. Per l'Italia, invece, le statistiche ufficiali registrano una riduzione dei salari monetari di circa il 20%. Anche il costo della vita mostra una flessione dello stesso ordine di grandezza, così che dal 1929 al 1933 — la fase più acuta della crisi — i salari reali per operaio sarebbero rimasti pressoché invariati; è dubbio che la flessione del costo della vita sia stata effettivamente così forte; ed è dubbio, quindi, che i salari reali in quegli anni siano rimasti invariati. In ogni modo, se si considera l'intero periodo fascista (escludendo gli anni della seconda guerra mondiale), appaiono chiaramente i risultati della politica salariale del governo. Insieme con le variazioni dei salari reali, sono state considerate quelle degli stipendi dei pubblici impiegati; dal confronto appare anche

chiaramente il trattamento di favore operato dal governo per questa importante sezione della piccola borghesia ¹⁸. Si riportano anche variazioni delle corrispondenti serie inglesi:

	Salari reali	Stipendi reali
Italia	— 20%	+ 3%
Inghilterra	+ 10%	+ 9%

La disoccupazione, secondo dati ufficiali, nel 1933 raggiunge 1 300 000 unità (il 15% delle forze del lavoro non agricolo); nel 1936, secondo stime recenti (mancano i dati ufficiali) la disoccupazione sale a 1 600 000 unità. Il problema appariva particolarmente grave per un governo che si presentava come un riformatore di portata storica, che dichiarava di aver superato tutti i mali del sistema capitalistico. Si ricorse allora ad un espediente che incideva non sulla sostanza, ma sull'apparenza del fenomeno: si vietò alle donne ed ai pensionati in cerca di occupazione di iscriversi nelle liste di collocamento. Fatto ben più grave: venne rafforzata la politica inaugurata nel 1928, in seguito alla crisi provocata dalla rivalutazione della lira, che legava i contadini alla terra, subordinando a condizioni gravemente restrittive il loro trasferimento nelle città. Questa barbara politica — che, giustamente ha detto Einaudi, ricostituiva una nuova forma di servitù della gleba — in sostanza impediva che la disoccupazione *nascosta* nelle campagne divenisse disoccupazione *manifesta* ¹⁹. La disoccupazione diminuirà, effettivamente, con la guerra mondiale.

¹⁸ Solo quando si cominciò a profilare la prospettiva della guerra, nell'ottobre del 1936, furono imposti, col prestito forzoso, duri sacrifici ai risparmiatori piccoli borghesi. Quando tale prospettiva divenne molto vicina, nel marzo 1939, si concessero aumenti salariali nell'intento di tener buoni gli operai.

¹⁹ Solo pochi anni fa l'ultima legge sull'urbanesimo (del 1939) è stata abolita ed è stata assicurata a tutti la libertà di movimento.

Le vicende di questi anni, le guerre d'Africa e di Spagna, e poi la seconda guerra mondiale, vanno considerate nel contesto sociale ed economico creato dalla grande depressione: la guerra per la conquista dell'Etiopia, in particolare, va vista anche come un tentativo di dare una risposta ai problemi economici e sociali derivanti dalla depressione. La stessa situazione internazionale, sempre più dominata dall'azione aggressiva della Germania nazista, era stata in vari modi condizionata dalla grande depressione. Bisogna tuttavia guardarsi dal porre tra la depressione e la guerra una relazione di dipendenza meccanica. In effetti, fin dal principio, e cioè a partire dalla mobilitazione delle masse, principalmente di piccoli borghesi, per mezzo del mito della « vittoria mutilata », l'intera politica fascista fu rivolta verso la guerra, per la conquista di colonie in Africa e di zone d'influenza in Europa. Più generalmente, la politica di espansione coloniale corrispondeva alle aspirazioni di diverse classi e diversi strati sociali: una parte della grande borghesia industriale e finanziaria, la burocrazia militare (specialmente negli alti gradi) e vari strati della piccola borghesia. L'associazione con la Germania nazista fu favorita proprio dalla componente coloniale della politica estera fascista ed ebbe, come sbocco, la seconda guerra mondiale.

6. *Nota sulle classi sociali.*

Nella precedente schematica rassegna abbiamo più volte parlato di classi e di gruppi sociali. Nell'esaminare una società capitalistica relativamente evoluta la seguente classificazione può costituire un utile punto di riferimento:

1) grande borghesia terriera, finanziaria e industriale;
2) lavoratori dipendenti stipendiati e commercianti (piccola e media borghesia non legata direttamente al processo produttivo); 3) lavoratori indipendenti, specialmente coltivatori diretti e artigiani (piccola borghesia legata direttamente al processo produttivo); 4) lavoratori dipendenti salariati (comprendono il proletariato industriale);

5) sottoproletariato urbano e agrario. Sono infine da considerare due « classi » di tipo particolare, i cui membri provengono da una delle classi precedenti: la « classe politica » e la « classe intellettuale ».

La composizione delle classi e dei gruppi sociali si modifica profondamente nel corso dell'evoluzione economica. In particolare, durante la moderna evoluzione dei paesi capitalistici si osserva il declino assoluto e relativo della grande borghesia terriera e dei lavoratori indipendenti e l'espansione molto rilevante della piccola borghesia, che nella massima parte rientra nel ramo dei servizi. Così, un secolo fa, in Inghilterra, gli occupati in questo ramo rappresentavano poco più di un quarto dell'occupazione complessiva; oggi ne rappresentano la metà; in Italia, un secolo fa rappresentavano appena un quarto del totale, oggi oltre un terzo.

Nella piccola borghesia sono frequenti e diffusi atteggiamenti ostili al « capitalismo », ossia, più precisamente, alla grande borghesia ed ai grandi complessi produttivi e finanziari (*big business*). (È frequente l'equivoco, anche fra studiosi seri, di identificare il « capitalismo » con la grande borghesia e, conseguentemente, di considerare la piccola borghesia come una sottoclasse essenzialmente estranea al « capitalismo »). Effettivamente, in certe circostanze una parte della piccola borghesia si allea agli operai ed ai contadini: di regola, i partiti socialisti e laburisti e, in una certa misura, gli stessi partiti comunisti dell'Europa occidentale sono il risultato di questa alleanza. In altre circostanze, tuttavia, larghi strati della piccola borghesia (specialmente: impiegati e piccoli commercianti) si alleano con la grande borghesia, nonostante gli *slogans* più o meno ostili al « capitalismo » ed alla « plutocrazia ». Il fascismo, particolarmente nella prima fase, è il risultato di un'alleanza di questo genere.

Durante gli ultimi decenni, nei paesi capitalistici i lavoratori indipendenti sono andati diminuendo; ma solo in parte questa diminuzione si è accompagnata ad un aumento nel numero dei lavoratori salariati; maggiore è stato l'aumento dei lavoratori stipendiati (soprattutto

nei servizi). Anzi, in certi paesi economicamente molto progrediti il numero dei lavoratori salariati nell'industria non mostra più tendenze all'aumento, anche se rimane rilevante in termini assoluti e in termini relativi. Fra i salariati dell'industria sta crescendo la quota dei lavoratori specializzati; e, nell'intera industria, cresce il numero dei lavoratori stipendiati, non solo negli uffici amministrativi, ma anche in attività che fanno parte integrante del processo produttivo (laboratori di ricerca, impianti speciali, calcolatori per il controllo diretto delle attività produttive).

Le scelte politiche vengono compiute sotto la spinta ora dell'una ora dell'altra classe, ora dell'uno ora dell'altro gruppo; e di regola esse si collocano sul « vettore » delle spinte contrastanti. Quanto ai gruppi intermedi (specialmente 2 e 3), essi possono collegarsi o allearsi ora all'uno ora all'altro dei gruppi estremi, secondo le circostanze storiche e secondo gli interessi, economici e non economici, che sono in gioco.

Dato un certo sistema sociale, le scelte politiche sono condizionate dal sistema stesso. Ma qualsiasi sistema sociale deve essere visto come un complesso di relazioni, economiche e non economiche, che subisce un ininterrotto processo di evoluzione, ed anche se questo complesso di relazioni, pur vincolando le relazioni dei singoli individui, non le determinano in modo puntuale.

Né le classi né i gruppi vanno concepiti come entità omogenee, essendovi, al loro interno, rivalità e contrasti d'interessi che in determinate circostanze possono divenire acuti. Il loro ruolo è ben lungi dall'essere fisso; e il comportamento delle classi e dei gruppi, se pure meno « indeterminato » di quello dei singoli individui che le compongono (vale anche qui una sorta di legge dei « grandi numeri »), è pur sempre indeterminato e non determinabile *a priori*. La stessa « zona discrezionale » è mutevole, nella sua stessa ampiezza, durante il tempo, secondo le diverse vicende sociali. La più ampia « zona discrezionale », per ragioni sulle quali qui non entro ma che sono in gran parte intuitive, è riscontrabile in quelli che

ho denominati gruppi sociali di tipo particolare — « classe politica » e « classe intellettuale » (fra cui sono gli studenti degli istituti d'istruzione media e superiore, i quali, oggi, in Italia, provengono per la massima parte dalla piccola borghesia) —: si tratta dei gruppi socialmente meno vincolati e che, a livelli diversi, per il meglio o per il peggio, hanno le più ampie possibilità di scelta. (Più ampie possibilità di scelta comportano più rilevanti responsabilità sociali.) La « classe politica » è composta da persone che fanno parte di vere e proprie classi o gruppi sociali, di cui esprimono gli interessi (non solo economici); ma esse « mediano » questi interessi, non li rappresentano in modo meccanico e predeterminato. Quanto alla cosiddetta classe intellettuale, in essa si trovano i critici del sistema sociale, gl'innovatori; ma questo speciale gruppo non fa eccezione: insieme con uomini di grande coraggio civile si trovano uomini vili e servili, fondamentalmente corrotti. Si può solo ripetere che le responsabilità sociali dei membri della « classe intellettuale » sono maggiori che nel caso dei membri degli altri gruppi, perché maggiori sono le possibilità di scelta.

Si sente spesso parlare, oggi, della dicotomia borghesia-proletariato e si ritiene che tale dicotomia faccia capo all'analisi di Carlo Marx. In effetti, Marx considera la borghesia *industriale* e il proletariato *industriale* come le classi che a suo giudizio erano, o si apprestavano a diventare, le massime protagoniste della storia moderna. Ma egli era ben consapevole che questi non erano affatto gli unici attori, come risulta in modo non equivoco dai saggi che scrisse per analizzare e interpretare — anche ai fini dell'azione politica — gli avvenimenti effettivamente accaduti in un determinato periodo e in un determinato paese (*Le lotte sociali in Francia; Il 18 brumaio di Luigi Bonaparte*): in questi saggi egli distingue ben sei classi e sottoclassi sociali, dalle quali egli vede appunto emergere, come protagoniste e antagoniste, la borghesia e il proletariato dell'industria. Del resto l'*Amleto* non si esaurisce nell'estrema tensione fra Amleto e la madre: l'azione dei personaggi minori è pur necessaria alla logica

complessiva dell'intero dramma. È giusto dire che la polarizzazione fra due schieramenti contrapposti ha luogo solo nei periodi di estrema tensione sociale; in questi periodi ciascuna delle classi o dei gruppi intermedi si unisce intorno ad una classe, che opera da protagonista.

Ho parlato di « classi » e di « gruppi sociali » insistendo sulla complessità e sulla differenziazione *anche interna*. Le generalizzazioni sono dunque ardue; e i brevi commenti precedenti mirano proprio a scoraggiare chi volesse tentarle leggermente, senza cioè compiere un faticoso e approfondito studio, illuminato da ipotesi interpretative ma fondato sui fatti. Una delle poche generalizzazioni che forse è possibile fare è che la « solidarietà di classe » o « di gruppo » — che spesso è così bassa, in tempi normali, da indurre anche studiosi seri a dubitare dell'utilità interpretativa di questi concetti — diviene forte ed evidente durante i periodi di grande tensione sociale. Neppure in questi periodi mancano minoranze e frange intermedie che si spostano dall'una all'altra area sociale; ma la realtà delle classi e dei gruppi sociali appare allora chiara ed innegabile.

7. *Lo sviluppo economico dopo la seconda guerra mondiale*²⁰.

Finita la guerra, che nell'ultima fase, dopo l'armistizio del settembre 1943, aveva visto la spietata occupazione nazista e la Resistenza, vi fu la ricostruzione economica. Nel 1949 il reddito nazionale risultava pressoché eguale a quello del 1939. Ma le spinte politiche e le tensioni morali o sociali avevano oramai preso un nuovo corso.

Nel 1948 era stata approvata la nuova Costituzione

²⁰ Alcuni importanti aspetti quantitativi dell'evoluzione economica italiana sono stati analizzati dallo scrivente per mezzo di un modello econometrico: v. la nota bibliografica alla fine del capitolo.

della Repubblica italiana dopo appassionati dibattiti, ai quali, attraverso i partiti, aveva partecipato un'ampia parte dell'opinione pubblica. La Costituzione era il frutto di spinte contrastanti; ma — data la disfatta morale oltre che politica degli strati sociali che avevano sostenuto il fascismo — la spinta innovatrice prevalse sulla spinta conservatrice. Cosicché la Costituzione prevedeva, o rendeva possibili, riforme anche radicali. In quel tempo era vivo il clima della Resistenza, con tutte le speranze e le spinte di profondo rinnovamento del nostro paese che essa aveva suscitato e di cui era stata la conseguenza. Ai primi governi del dopoguerra e alla stessa elaborazione della Costituzione parteciparono i rappresentanti delle forze popolari e rappresentanti della « classe intellettuale » — comunisti, socialisti, uomini del partito d'azione, che avevano dato il massimo contributo alla Resistenza; i democristiani avevano anch'essi dato un certo contributo alla Resistenza e già si presentavano come l'espressione di svariati strati sociali —, ceti borghesi e ceti popolari. Ma l'opera di riforma delle strutture istituzionali del nostro paese fu interrotta e paralizzata da due spinte, fra loro diverse, ma, nei risultati, convergenti. La prima — la principale — dipendeva dal fatto che, nella divisione delle zone mondiali d'influenza fra quelle che allora erano di gran lunga le due potenze maggiori, Stati Uniti e Unione Sovietica, l'Italia era entrata nella zona d'influenza americana; e il governo americano vedeva con estrema preoccupazione la partecipazione al governo dei comunisti e dei socialisti (allora uniti in un patto di unità di azione), poiché temeva che questi due partiti volessero sottrarre l'Italia all'area d'influenza americana per condurla, con un'azione interna, nell'ambito di quella sovietica. La seconda spinta dipendeva dalla quasi assoluta fedeltà professata e praticata dai comunisti nei riguardi dell'Unione Sovietica. Questa seconda spinta creava una divisione fra le forze innovatrici, parte delle quali si rifiutava di accettare l'Unione Sovietica come modello e come guida.

I legami fra il nostro paese e gli Stati Uniti — lega-

mi che, anche indipendentemente dalle intenzioni di alcuni dirigenti politici, riducevano le spinte innovatrici emerse dalla Resistenza — vennero rafforzati dal piano di aiuti economici forniti dagli stessi Stati Uniti (con contropartite politiche, non economiche), denominato « Piano Marshall ».

Da allora nel nostro paese la ripresa economica ricevette un nuovo impulso; ma le spinte ideali e politiche di rinnovamento ne risultarono indebolite e, per molti anni, pressoché paralizzate.

Cessati gli aiuti americani, lo sviluppo economico procedette poi con un ritmo via via più rapido: il più rapido che si fosse osservato dall'Unificazione in poi.

L'impulso di gran lunga più importante fu dato dalla domanda estera e quindi dal rapidissimo aumento delle esportazioni. Tale aumento va attribuito a motivi di ordine internazionale ed a motivi di ordine interno.

I fondamentali motivi di ordine internazionale sono tre: 1) la sostenuta espansione produttiva del più forte paese capitalistico, gli Stati Uniti; 2) la crescente domanda di merci prodotte nei paesi capitalistici progrediti da parte dei paesi collettivistici (Russia, paesi dell'Europa orientale, Cina) e di alcuni paesi arretrati che stanno cercando di avviare un processo di sviluppo); 3) il processo di formazione del Mercato comune europeo, processo tuttora in corso, che ha condotto ad una progressiva liberalizzazione nel commercio inter-europeo dei prodotti industriali. Naturalmente, questo processo è stato avviato anche per decisione degli uomini del governo italiano.

I principali motivi di ordine interno sono due: 1) l'ampia disponibilità di mano d'opera, a causa dell'elevata disoccupazione « strutturale », della disoccupazione « nascosta » in agricoltura, dell'occupazione precaria e dell'incremento della popolazione; 2) il rapido aumento della produttività, soprattutto nell'industria, aumento determinato, congiuntamente, dall'applicazione di metodi tecnici importati dai paesi capitalistici più avanzati (applicazione in un primo tempo facilitata dalla necessità di

rinnovare gl'impianti dopo la guerra) e dallo stesso allargamento dei mercati interni (vi sono metodi tecnici non applicabili se non dopo che i mercati hanno raggiunto certe dimensioni). L'allargamento del mercato interno, a sua volta, in parte dipendeva dall'espansione dell'occupazione e dei redditi nelle industrie esportatrici, in parte dall'azione dei sindacati, che spingevano in alto i salari pur in presenza di una vasta disoccupazione; infatti, nell'ambito di un sistema capitalistico, se i salari aumentano « troppo » rapidamente si ha un freno allo sviluppo, cominciando dallo sviluppo delle esportazioni; ma si ha un freno anche se aumentano « troppo poco ». L'aumento della produttività ricevette poi uno speciale impulso dal ritrovamento di nuove fonti di energia (metano) e dall'introduzione di metodi che consentono di sostituire al carbone i prodotti petroliferi come fonti di energia nelle industrie.

Le imprese private, a volte assecondate dall'autorità politica e più spesso, soprattutto nel caso delle imprese minori, in modo autonomo, hanno portato avanti lo sviluppo produttivo, avvantaggiandosi dei fattori sopra ricordati, e di altri. Specialmente in certe regioni — Emilia e Veneto — forte è stata la spinta esercitata in questo dopoguerra da piccole e medie imprese di nuova formazione, organizzate assai di frequente da ex operai specializzati e da tecnici. Contemporaneamente, specialmente nel settore siderurgico e in quello delle fonti di energia, un cospicuo contributo allo sviluppo è stato dato dalle imprese a partecipazione statale controllate dal gruppo Iri (vedi il § 5) e dal gruppo Eni, costituito in questo dopoguerra.

Sul piano strettamente economico-produttivo e nell'ambito del sistema istituzionale italiano, occorre dar credito alla classe politica al potere di una condotta che ha numerosi momenti positivi: la decisione di abbandonare la politica protezionistica (nonostante le forti resistenze di una parte cospicua della grande borghesia industriale, ma con l'appoggio degli Stati Uniti, che vedevano e vedono con favore una Europa unita anche politica-

mente, come contrappeso all'Unione Sovietica); la decisione di usare, nonostante le resistenze dei gruppi privati, le imprese a partecipazione statale come strumento di sviluppo economico; e una serie di misure minori prese in tempi diversi, a volte anche impopolari, ma probabilmente economicamente opportune. L'azione politica rispetto al problema del Mezzogiorno è stata invece carente, non solo per le difficoltà obiettive, ma anche per la cospicua influenza che ancora esercitano, al centro e alla periferia, i gruppi meridionali più reazionari (di norma: grandi e medi proprietari agrari e commercianti di prodotti agricoli, società immobiliari e speculatori in aree fabbricabili). La molto circoscritta riforma agraria è servita, in certe zone, a spezzare certi gruppi di potere economico e politico e ad avviare una certa trasformazione dell'agricoltura (ben più vigorosamente accelerata, per il meglio e per il peggio, dal forte esodo agrario e dalla massiccia emigrazione). L'azione della Cassa per il Mezzogiorno ha avviato un certo processo di rinnovamento nell'agricoltura e creato certe importanti opere, strumentali per lo sviluppo. Le imprese pubbliche hanno compiuto importanti investimenti industriali in certe zone; ma si tratta di zone circoscritte. E resta vero che, in generale, l'azione politica nei riguardi del Mezzogiorno è stata finora molto carente. Sotto l'aspetto puramente economico, il reddito individuale medio delle regioni meridionali è ancora molto inferiore a quello delle altre regioni. È vero che quel reddito è cresciuto sensibilmente in questo dopoguerra, ad un saggio press'a poco eguale a quello delle altre regioni (grazie principalmente agli investimenti pubblici, direttamente e indirettamente produttivi, e ai trasferimenti unilaterali di risorse a favore del Mezzogiorno, operati dalla pubblica amministrazione). E questo è un fatto degno di rilievo. Ma poiché il divario fra i redditi individuali era cospicuo al principio del periodo che stiamo considerando, esso avrebbe potuto man mano diminuire solo se la velocità di sviluppo del Sud avesse superato quella del Centro Nord; e ciò non è stato. (Solo negli ultimi anni, per motivi particolari

che esamineremo fra breve, il reddito individuale nel Sud è cresciuto con un saggio alquanto superiore a quello del Nord.)

Particolarmente grave è l'insufficienza dell'azione pubblica nel campo industriale, per due ragioni. In primo luogo, perché l'offerta sul mercato di prodotti agricoli non costituisce più un freno allo sviluppo delle attività extra-agricole, non solo a causa dei processi di trasformazione in atto nell'agricoltura ma anche per le oramai rilevanti possibilità d'importazione. In secondo luogo, perché nel Nord le aree già industrializzate si vanno congestionando, con elevati e crescenti costi d'insediamento e con crescenti tensioni sociali.

Al livello politico, in ogni modo, la più grave carenza si è manifestata nel campo delle riforme, la cui necessità è talmente evidente da esser riconosciuta, nella maggior parte dei casi, da tutti o quasi tutti i partiti politici, anche se dietro questo riconoscimento vi sono i modi più diversi di concepire le riforme stesse — in certi casi si tratta di riconoscimenti puramente verbali. Le riforme di cui si parla fin dal tempo della Costituente sono numerose e riguardano tutte le principali strutture della società. Basterà elencare i più grandi problemi che esse investono — o dovrebbero investire: scuola (Università compresa), giustizia (inclusi i codici e il regime carcerario), assistenza sanitaria, previdenza e assistenza sociale in senso lato, sistema tributario, società per azioni, struttura degli enti pubblici, regioni, pianificazione urbanistica e regime della proprietà dei suoli urbani. Diverse di queste riforme sono poi condizionate dalla riforma della pubblica amministrazione, ancora retta da norme arcaiche e paralizzanti, proprio in un tempo in cui molteplici spinte attribuiscono o tendono ad attribuire alla pubblica amministrazione funzioni sempre più ampie e complesse.

In venti anni, dal 1948, nessuna di queste riforme è stata condotta veramente in porto, con conseguenti tensioni sociali, in certi periodi acutissime. Oltre che le obiettive difficoltà di sostituire il nuovo al vecchio, a

determinare questa paralisi ha contribuito, almeno in parte, quella doppia spinta di cui prima si è detto dianzi. Come ben s'intende, questa paralisi è stata dovuta, congiuntamente, alla dura resistenza opposta degli interessi minacciati, resistenza che fa capo, oltre che a gruppi privati, a gruppi della stessa burocrazia. In questo contesto, si comprende anche perché la politica di programmazione, avviata intorno al 1962 e varata poi nel 1967, abbia avuto finora risultati molto modesti. Il fatto è che quella politica — come espressamente viene dichiarato nel testo, approvato da una legge, del primo programma quinquennale — era (ed è) condizionata dall'attuazione di quelle riforme, a cominciare dalla riforma della pubblica amministrazione.

In ultima analisi, si tratta di un terreno di lotte politiche, non semplicemente di un problema di comprensione critica. Questa, tuttavia, è pregiudiziale per qualsiasi azione politica.

8. *L'intervento pubblico e le esportazioni nell'avvio di un processo autonomo di sviluppo nelle economie ritardatarie.*

Prima di concludere questo breve esame dello sviluppo economico italiano, conviene proporre alcuni temi di riflessione sulle caratteristiche di questo sviluppo in confronto con quelle riscontrabili nel modello classico dello sviluppo capitalistico, il modello inglese.

In Italia il moderno processo di sviluppo, trascinato dall'industria, comincia molto più tardi che in Inghilterra (circa un secolo dopo); e in un primo tempo tale processo si svolge prevalentemente nel Nord, ed anzi in poche regioni settentrionali. Conviene allora riflettere sulle conseguenze del « ritardo », il quale è minore nel Nord, molto maggiore nel Sud, che ancora non si può dire che abbia avviato un processo autonomo di sviluppo.

Le economie ritardatarie nello sviluppo si trovano di fronte a vantaggi e svantaggi di tipo particolare nell'av-

viare un processo di espansione industriale. I vantaggi sono rappresentati dalla facilità di accedere immediatamente a tecnologie ed a metodi organizzativi efficienti e moderni, ai quali le regioni e i paesi ora progrediti sono pervenuti attraverso una costante evoluzione. Gli svantaggi sono rappresentati da tre ordini di « salti »: il salto tecnologico, il salto del mercato ed il salto che potremmo chiamare imprenditoriale.

Nei paesi che furono i primi ad avviare 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 il passaggio graduale dalla piccola azienda artigianale all'azienda industriale, macchinofattrice, da principio piccola, poi sempre più ampia. In questo processo non s'incontrava la concorrenza di grandi aziende, che allora non esistevano. Parallelamente, uno sviluppo graduale era possibile sotto l'aspetto del mercato: man mano le nuove aziende avevano a disposizione il mercato locale, nel quale si ampliavano a spese delle unità artigianali, che entravano in crisi; inoltre, per espandere le vendite sui mercati esteri, le nuove aziende dovevano battere nella concorrenza i prodotti di aziende artigianali: via via che le nuove aziende perfezionavano i nuovi metodi produttivi, questo obiettivo non presentava difficoltà, dato che i metodi usati dagli artigiani non mutavano e questi, fino ad un certo limite, potevano difendersi soltanto vendendo a prezzi decrescenti e contentandosi di redditi decrescenti. Infine, sotto l'aspetto sociale, era possibile la formazione graduale d'imprenditori nel senso moderno, con capacità, gradualmente acquisite, di dirigere grandi aziende.

In seguito, in molti rami, questo sviluppo graduale non è più possibile. C'è un salto imposto dalla tecnologia nei casi in cui, per produrre economicamente, le dimensioni debbono essere grandi. C'è un salto nella conquista del mercato, perché il mercato locale è spesso 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, il problema è anche più grave, poiché si tratta di battere sui mercati esteri i prodotti di aziende moderne di altri paesi, che in quei mercati si sono già affermati. C'è infine un salto nella formazione del vivaio di persone che potrebbero diventare imprenditori industriali. Al principio del secolo scorso quelli erano gradini, su cui potevano avanzare imprese private con aiuto relativamente piccolo e comunque esterno, o indiretto, dell'autorità pubblica (infrastrutture e dazi protettivi). In seguito quei gradini sono divenuti così alti da costringere a salti, che le forze private, spontanee, non possono compiere. Lo svolgimento del processo nel senso del modello classico inglese, uno sviluppo graduale, uno sviluppo totalmente o prevalentemente privato non è più possibile.

La difficoltà principale consiste nel fatto che quei salti sono specialmente ampi proprio nei rami industriali che possono svolgere una parte propulsiva nello sviluppo. Così il salto tecnologico è particolarmente rilevante nel settore delle fonti di energia, nella siderurgia, nella chimica, in diversi rami della meccanica. Il salto del mercato è particolarmente rilevante in molti rami delle industrie alimentari e in diversi rami del vestiario e dell'abbigliamento (abiti fatti e venduti in serie). Per le attività che richiedono piccole dimensioni tecnologiche e una modesta organizzazione commerciale, è possibile uno sviluppo graduale. Ma queste attività non sono capaci di mettere in moto un processo autonomo di sviluppo industriale, principalmente perché, di regola, esse sono satelliti o complementari rispetto alle attività delle imprese industriali moderne e possono svilupparsi solo se queste si sviluppano.

Nelle economie arretrate le forze private sono dunque impotenti ad avviare lo sviluppo dell'industria moderna; inevitabilmente deve intervenire lo Stato. Ma non sono sufficienti gli incentivi tradizionali, forniti dalle in-

infrastrutture, ad altri, escogitati di recente (agevolazioni creditizie e fiscali): codesti stimoli presuppongono una schiera potenziale d'imprenditori che in quelle regioni manca. Lo Stato deve pertanto intervenire per la costituzione stessa delle imprese e delle attività produttive, che nel passato, nei paesi oggi progrediti, erano state promosse da forze private. In primo luogo nel campo delle attività d'interesse pubblico: ferrovie, fonti di energia, mezzi di comunicazione, organismi bancari e creditizi; e poi anche nel campo manifatturiero, attraverso organizzazioni varie e attraverso imprese miste ma create per iniziativa pubblica, e perfino nel campo commerciale. Ma lo Stato non è un'entità metafisica: esso è guidato dai rappresentanti di determinate classi le quali possono essere danneggiate da un rapido e ampio processo di sviluppo. Inoltre la pubblica amministrazione riflette il grado di sviluppo della società: se questa è arretrata, anche quella è arretrata e inefficiente. L'inefficienza può esser 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 si urta con gli interessi che essa rappresenta. Principalmente per questo, nelle odierne economie arretrate, l'avvio di un processo di sviluppo industriale risulta così difficile. Non è tanto un problema di condizioni naturali (grande o piccola disponibilità di risorse) o geografiche (ubicazione più o meno favorevole rispetto a mercati già sviluppati), quanto un problema di condizioni sociali e, corrispondentemente, politiche. Il punto focale delle contraddizioni è nella pubblica amministrazione, il cui intervento è necessario ma la cui efficienza è bassa e certe volte bassissima.

Con difficoltà più o meno gravi secondo i paesi e attraverso lotte politiche più o meno aspre ²¹ la pubblica

²¹ In certi paesi, in cui l'arretratezza della struttura sociale era molto grave e, corrispondentemente, molto gravi erano l'inefficienza e la corruzione dell'apparato statale, la via d'uscita è stata quella rivoluzionaria.

amministrazione può acquisire la necessaria capacità organizzativa e riuscire a promuovere, con mezzi diversi, la costituzione di un nucleo sufficientemente ampio e dinamico d'impresе industriali grandi e medie. Superata la fase critica (che implica una serie di profonde trasformazioni qualitative e organizzative piuttosto che mutamenti puramente quantitativi) ed avviato lo sviluppo industriale, intorno alle nuove imprese grandi e medie possono svilupparsi gradualmente altre imprese medie e unità piccole e lo sviluppo può esser portato avanti con un contributo crescente di forze private. Inoltre, le nuove imprese man mano riducono l'occupazione precaria; e determinando una domanda continuativa e crescente di beni di consumo (da parte dei lavoratori che esse impiegano) e di beni e servizi strumentali, consentono la graduale trasformazione di una parte dell'artigianato di tipo antico in artigianato moderno.

Superata la fase critica ed avviato il processo di sviluppo, possono avere un peso crescente quei vantaggi di tipo particolare cui si accennava dianzi (facilità d'introdurre tecnologie e metodi organizzativi altamente efficienti).

Le precedenti considerazioni sulle economie ritardatarie valgono anche per l'Italia settentrionale, il cui sviluppo, come si è visto, è stato largamente sostenuto dall'autorità pubblica, in modi diretti o indiretti. Valgono, a maggior ragione, per l'Italia meridionale: e questo è un problema del nostro tempo.

Finora il Sud non ha potuto nemmeno avvantaggiarsi da quello che è stato il principale impulso allo sviluppo produttivo italiano, ossia l'impulso fornito dalle esportazioni. Il Sud, infatti, produce tuttora principalmente per il mercato interno. Questo si desume da diversi fatti:

a) nel Sud la produzione agraria costituisce ancora una quota rilevante della produzione totale del settore privato (quasi un terzo); ma le esportazioni di prodotti agricoli nazionali rappresentano meno del 6% delle esportazioni totali;

b) nel Sud la produzione delle industrie mani-

fatturiere rappresenta una quota molto modesta della produzione totale di queste industrie (13%), mentre le esportazioni dei prodotti manifatturieri rappresentano oltre il 94% delle esportazioni totali e sono quelle che hanno rappresentato la componente più dinamica del commercio con l'estero;

c) le industrie meccaniche e quelle tessili, i cui prodotti rappresentano oltre il 50% dei prodotti complessivamente esportati, in termini di valore rappresentano, nel Sud, una quota modestissima del totale: appena il 7%.

La scarsa partecipazione del Sud all'espansione delle esportazioni va quindi attribuita principalmente all'ancora limitatissimo sviluppo che nelle regioni meridionali ha avuto l'industria moderna: le aree industriali costituiscono piccole isole in un mare di arretratezza.

9. *Cenni conclusivi: Nord e Sud.*

L'indice più significativo del grado di sviluppo di una società è dato dal reddito per abitante. Questo indice mostra quanto ampio sia tuttora il divario fra le regioni meridionali e le altre regioni: il reddito individuale nel Sud è infatti pari a poco più della metà di quello del Nord. Occorre tuttavia osservare che, mentre il reddito *totale* nel Sud negli ultimi anni è andato crescendo ad un saggio approssimativamente eguale a quello del Nord, il reddito *per abitante* è andato crescendo annualmente ad un saggio alquanto maggiore: 5,1 contro il 4,1%. Ciò è dipeso dal fatto che, mentre l'incremento « naturale » della popolazione è ancora sensibilmente maggiore nel Sud, l'incremento « effettivo », a causa della cospicua emigrazione dei meridionali verso il Nord e verso gli altri paesi, è sensibilmente più alto nel Nord che nel Sud (tab. 11).

TAB. 11. *Reddito e popolazione (saggi medi annuali di aumento).*

	1951 - 69	1951 - 60	1960 - 69
<i>Nord</i>			
Reddito totale	5,60	5,90	5,30
Incremento effettivo della popolazione	0,90	0,70	1,10
Reddito per abitante	4,70	5,20	4,20
<i>Sud</i>			
Reddito totale	4,90	4,20	5,70
Incremento effettivo della popolazione	0,50	0,30	0,70
Reddito per abitante	4,40	3,90	5,00

Si può osservare che la massiccia emigrazione, che negli ultimi anni ha consentito un aumento nel reddito individuale più rapido nel Sud che nel Nord, è un sintomo di una situazione patologica ed ha, a sua volta, conseguenze negative per lo sviluppo, perché sono soprattutto le persone più giovani e più dinamiche che emigrano. Questo è vero. Ma tale fatto negativo ha anche una conseguenza positiva: l'accelerazione dell'aumento del reddito individuale significa infatti maggiore capacità di acquisto, significa un mercato in espansione anche per l'industria. Tuttavia, questa conseguenza positiva può non restare sommersa dalle conseguenze negative della massiccia emigrazione, a condizione che abbia luogo a breve scadenza un'accelerazione dello sviluppo produttivo e, in particolare, dello sviluppo industriale (una tale accelerazione comporterebbe una graduale flessione delle stesse correnti emigratorie). A questo proposito occorre esaminare con la massima attenzione un fenomeno che si è manifestato negli ultimi anni.

Come prova che nel Sud non si è ancora messo in moto un processo autonomo, autopropulsivo, di sviluppo è stato indicato il fatto che il valore delle « importazioni nette » nel Sud dalle altre regioni (dipendenti dai trasferimenti unilaterali operati dagli enti previdenziali e dalla pubblica amministrazione e da investimenti pubblici e privati finanziati con mezzi provenienti dalle altre regioni o dall'estero) è molto vicino al valore degli « investimenti fissi » complessivi (impianti, macchine ed edifici destinati alla produzione)²². Ora, il fenomeno da esaminare con attenzione è il seguente: mentre dieci anni fa il valore globale delle importazioni nette era eguale al valore globale degli investimenti fissi, appare che oggi, se si confrontano i due aggregati, il Sud riesce ad attuare un certo autofinanziamento netto dei suoi investimenti, come risulta dai dati della tab. 12.

TAB. 12. *Importazioni nette e investimenti fissi nel Sud.*

	Importazioni nette		Investimenti fissi	
	Miliardi di lire correnti	% delle risorse complessive	Miliardi di lire correnti	% delle risorse complessive
1951	456	15,7	419	14,4
1960	1156	19,6	1178	20,0
1962	1483	19,9	1623	21,8
1969	2270	16,2	2991	21,3

Il periodo attuale, dunque, potrebbe essere (ma non è detto che sarà) il principio di uno sviluppo autopropulsivo del Sud. La questione diventa particolarmente interessante se si considera che gl'industriali del Nord

²² Questo non significa che tutti o quasi tutti gli investimenti nel Sud siano finanziati con mezzi esterni; le importazioni nette consistono infatti solo in parte in beni d'investimento; significa però che il Sud potrebbe investire solo una parte di ciò che oggi investe (e potrebbe consumare solo una parte di ciò che oggi consuma) se non vi fossero quelle importazioni.

ora cominciano a guardare al Sud con interesse, soprattutto a causa della congestione territoriale che si è manifestata in numerose aree settentrionali, congestione che comporta non solo crescenti costi sociali, ma, oramai, anche crescenti costi aziendali.

Da tutti i contraddittori elementi che compongono il quadro dell'economia meridionale, può emergere la seguente conclusione: siamo giunti ad una situazione estremamente critica, in cui lo sviluppo del Sud può essere accelerato e diventare autopropulsivo, ma può anche abortire. Di ciò bisogna essere chiaramente consapevoli, poiché l'accelerazione può aver luogo solo se i pubblici poteri s'impegnano a fondo, imprimendo allo sviluppo del Mezzogiorno una spinta assai più vigorosa che nel passato.

Non basta, tuttavia, limitarsi all'analisi critica degli interventi pubblici finora compiuti per lo sviluppo del Mezzogiorno. Occorre compiere un'approfondita analisi delle forze politiche e delle forze sociali che rendono debole e incerta la politica di sviluppo del Mezzogiorno. Nel fatto, operano come elementi ottusamente conservatori tutti quegli uomini politici (di destra e di sinistra) i quali, mentre parlano senza stancarsi di grandi riforme, si preoccupano quasi soltanto dell'ordinaria amministrazione e dei piccoli favori alle clientele locali; così che le riforme, che sarebbero essenziali soprattutto per il Mezzogiorno, restano sulla carta. Ma che siffatti uomini politici siano ancora così numerosi e così influenti, a sua volta è un fatto che va spiegato; e può essere spiegato con l'inerzia, lo scetticismo e la debole pressione esercitata dalle ampie schiere di persone che sono interessate ai cambiamenti. Occorre quindi compiere un'analisi approfondita delle diverse forze sociali: di quelle che mirano a conservare, per quanto possibile, la situazione esistente e di quelle che sono interessate ai cambiamenti — intendo i cambiamenti che possono essere introdotti con l'azione politica, per accrescere rapidamente i posti di lavoro e ridurre progressivamente le gravi caratteristiche patologiche della società meridionale; in

primo luogo: la vasta occupazione precaria e la massiccia emigrazione. Il preludio dei cambiamenti nell'azione politica può essere costituito dalle profonde trasformazioni sociali che sono in atto da anni e che hanno modificato e stanno modificando e intaccando la posizione e il potere delle stesse forze conservatrici (inclusi i gruppi locali più retrivi, come quelli di tipo camorristico o mafioso).

Durante gli ultimi quindici anni un milione e mezzo di persone hanno lasciato le campagne meridionali. Questo enorme esodo ha provocato profondi cambiamenti negli arcaici rapporti di produzione nell'agricoltura ed ha accresciuto la forza sindacale dei braccianti, ancora molto numerosi nel Sud: oggi i braccianti non sono più quegli individui miserabili che erano fino ad un tempo recente e cominciano ad organizzarsi sul serio. Gli operai: anche in questo caso occorre un'analisi preliminare. Fino a quando si tratta di operai che lavorano in piccolissime aziende di tipo artigianale, questi non possono avere un effettivo peso sindacale o politico, perché spesso si trovano in una situazione estremamente precaria e sono sparpagliati e disuniti. Più in generale, quei pochi accenni all'occupazione precaria, tuttora così rilevante nel Sud (sez. I § 3), possono aiutare a chiarire perché le organizzazioni sindacali e operaie nelle regioni meridionali hanno avuto finora un'incidenza politica relativamente scarsa. Là dove prevalgono gli occupati precari, che tirano avanti quasi alla giornata, o alla settimana, o al mese, c'è poco da organizzare: solo di tanto in tanto la « solidarietà di classe » diviene attiva; ma si tratta di azioni isolate o, addirittura, di esplosioni di collera o di rivolte che esauriscono rapidamente i loro effetti. Viceversa là dove si afferma l'industria moderna, gli operai possono essere organizzati; ed insieme con lo sviluppo delle fabbriche crescono i servizi moderni, cresce il numero dei tecnici, degli specialisti, dei professionisti moderni (in luogo dei tradizionali « avvocaticchi »), degli intellettuali. Bisogna quindi esaminare con particolare attenzione la schiera degli operai che lavorano in imprese industriali grande e medie. Non sono molti questi operai: proba-

bilmente oggi si aggirano sui duecento-trecentomila, rispetto ad un'occupazione complessiva, nell'industria, di quasi due milioni di persone. Ma il numero di questi operai sta aumentando ed ora possono avere un crescente peso economico e politico.

Premessa necessaria di qualsiasi azione politica di rinnovamento è un'adeguata conoscenza critica delle forze in gioco e della situazione sociale. Numerosi e gravi — lo abbiamo visto — sono i segni negativi: la quota della popolazione attiva continua ad essere sensibilmente minore che nelle altre regioni; l'emigrazione verso il Nord è sempre massiccia; l'occupazione complessiva non aumenta e tende perfino a diminuire; e l'occupazione precaria è sempre molto elevata: il Sud ha ancora un milione di braccianti; ed il sottoproletariato delle città relativamente grandi è tuttora costituito da masse di centinaia di migliaia di persone, che vivono in condizioni miserabili e incivili. Vi sono però anche segni positivi: la posizione relativa del Mezzogiorno non appare più in via di peggioramento; il reddito individuale aumenta con un saggio eguale e spesso, negli ultimi anni, anche superiore a quello del Nord; e la quota degli investimenti fissi sulle risorse si mantiene elevata, nonostante la flessione della quota rappresentata dalle importazioni nette.

Oggi lo sviluppo economico e sociale del Sud può essere accelerato e diventare gradualmente autonomo; ma, considerate le spinte repressive tuttora in atto, può anche abortire. In un periodo siffatto il compito degli uomini politici al potere diventa quanto mai importante. O essi riescono in breve tempo ad imprimere una decisa accelerazione al processo di sviluppo, puntando soprattutto sull'industria e sulle infrastrutture civili; oppure, se essi non sapranno attuare una tale politica, per inettitudine o per l'incapacità di vincere le resistenze dei gruppi sociali che dai cambiamenti si sentono minacciati, sarà l'intera collettività nazionale a risentire i disastrosi contraccolpi del fallimento.

NOTA BIBLIOGRAFICA

1. ALCUNE INDICAZIONI BIBLIOGRAFICHE

- R. Bachi, *L'Italia economica nell'anno 1921*, Città di Castello 1922.
- B. Caizzi, *Storia dell'industria italiana dal XVIII secolo ai giorni nostri*, Torino, UTET 1965.
- B. Croce, *Storia del Regno di Napoli*, Bari, Laterza 1944.
- G. Demaria, *L'origine e la genesi dei movimenti fascista e nazista nelle intuizioni di un economista del tempo*, « Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali », 1966, n. 8.
- L'economia italiana dal 1861 al 1961. Studi nel I centenario dell'Unità in Italia*, Milano, Giuffrè 1961, saggi di 25 autori (vedi spec. i saggi di Baffi, Boldrini, Livi, Luzzatto, Saraceno e Vannutelli; a cura di A. Fanfani).
- L. Einaudi, *La condotta economica della guerra*, Bari, Laterza 1933.
- G. Fortunato, *Il Mezzogiorno e lo Stato italiano*, Bari, Laterza 1911.
- G. Fuà, *Notes on Italian Economic Growth. 1861-1964* (Scuola E. Mattei, pubblic. n. 26), Milano, Giuffrè 1965 (si tratta di una nota preliminare; è in corso di stampa un'ampia opera sullo sviluppo economico italiano alla quale hanno contribuito diversi studiosi e che è stata diretta dallo stesso Fuà. Finora sono usciti il volume II e il III per i tipi di Franco Angeli di Milano; verranno poi pubblicati altri due voll.).
- A. Gramsci, *Il Risorgimento*, Torino, Einaudi 1953.
- A. Graziani, *Sviluppo e produttività*, Napoli, Edizioni scientifiche italiane 1964.
- La questione meridionale*, a cura di F. De Felice e V. Parlati, Roma, Editori Riuniti 1969.

- La formazione dell'Italia industriale*, Bari, Laterza 1969. Saggi di Caracciolo, Gerschenkron, Romeo, Dal Pane, Eckaus, Cafagna, Tosi; a cura di A. Caracciolo.
- P. Grifone, *Il capitale finanziario in Italia*, Torino, Einaudi 1971 (1^a ed. 1945).
- S. Lombardini, *La programmazione. Idee, esperienze, problemi*, Torino, Einaudi 1967.
- G. Luzzatto, *Storia economica dell'età moderna e contemporanea*, Padova, Cedam 1955.
- V. Lutz, *Italy. A Study in Economic Development*, Oxford University Press 1962.
- D. Mack Smith, *Storia d'Italia dal 1861 al 1969*, Bari, Laterza 1969.
- L. Meldolesi, *Disoccupazione ed esercito industriale di riserva in Italia* (di prossima pubblicazione).
- A. Molinari, *Southern Italy*, « Banca nazionale del lavoro Quarterly Review », marzo 1949.
- F. Momigliano, *Sindacato e programmazione*, Torino, Einaudi 1966.
- R. Morandi, *Storia della grande industria in Italia*, Torino, Einaudi 1959.
- G. Mortara, *Prospettive economiche*. 1922, Città di Castello, 1922.
- C. Pavone, *Il regime fascista*, « Il Cristallo » (Bolzano), 1968, n. 1.
- Problemi dell'economia siciliana*, Milano, Feltrinelli 1966. Inchiesta diretta da P. Sylos Labini (saggi di 15 autori).
- R. Romeo, *Risorgimento e capitalismo*, Bari, Laterza 1970.
- P. Rosenstein Rodan, *La teoria dello sviluppo, il fabbisogno di capitale per lo sviluppo e la sua copertura*, nel volume *Il Mezzogiorno nelle ricerche della Svimez, 1947-1967*, Milano, Giuffrè 1968.
- E. Rossi, *Padroni del vapore e fascismo*, Bari, Laterza 1966.
- M. Rossi-Doria, *Dieci anni di politica agraria nel Mezzogiorno*, Bari, Laterza 1958.
- A. Saba, *La politica d'incentivazione degli investimenti industriali in Italia e in Europa*, Roma, Ateneo 1969.
- P. Saraceno, *L'Italia verso la piena occupazione*, Milano, Feltrinelli 1963.
- Ricostruzione e pianificazione. 1943-1948*, Bari, Laterza 1969.
- G. Salvemini, *Movimento socialista e questione meridionale. Sotto la scure del fascismo*, Torino, Einaudi 1948.

- L. Spaventa, *Dualism in Economic Growth*, « Banca nazionale del lavoro Quarterly Review », dicembre 1959.
- Svimez, *Il Mezzogiorno nelle ricerche della Svimez*, Milano, Giuffrè 1968.
- P. Sylos Labini, *Osservazioni sull'evoluzione economica del Mezzogiorno*, in *Scritti di economia e statistica in onore di A. Molinari*, Milano, Giuffrè 1963.
- Precarious Employment in Sicily*, « International Labour Review », marzo 1964.
- La politica economica del fascismo e la crisi del '29*, « Nord e Sud », ottobre 1965.
- Alcune relazioni fra agricoltura e industria nello sviluppo economico*, in *Studi in onore di G. Zingali*, vol. I, Milano, Giuffrè 1965.
- Prezzi, distribuzione e investimenti in Italia, 1951-1966: uno schema interpretativo*, nel II volume della citata opera a cura di G. Fuà sullo sviluppo economico italiano.
- A. Tasca e P. Sraffa, *La rivalutazione della lira e la crisi dell'economia italiana*, « Lo Stato operaio », luglio e novembre 1927 (Feltrinelli reprint).
- S. Tranquilli (Ignazio Silone), *Borghesia, piccola borghesia e fascismo*, « Lo Stato operaio », aprile 1928 (Feltrinelli reprint).

2. FONTI DEI DATI STATISTICI (GRAFICI)

Figg. 5-10: Svimez, *Un secolo di statistiche italiane: Nord e Sud 1861-1961*, Roma 1961; Istat, *Sommario di statistiche storiche*, Roma 1968; Ministero del Bilancio, *Relazione generale sulla situazione economica del paese*, Roma 1968.

Fig. 11: il prodotto nazionale lordo e le esportazioni sono espressi in lire 1954. Fonti. Per il prodotto nazionale lordo: G. Fuà, *Notes on Italian Economic Growth*, cit.; per l'ultimo periodo i dati sono stati ricavati dall'*Annuario generale di statistica* e dalla *Relazione generale sulla situazione economica del paese*, cit. Per le esportazioni: 1862-1953, stime elaborate dallo scrivente, deflazionando il valore delle esportazioni a prezzi correnti col numero indice dei prezzi all'ingrosso: *Sommario di statistiche storiche*, cit.; 1953-1958: Isco, « Congiuntura italiana » (rassegna mensile), 1969, n. 2. Per tracciare la curva delle esportazioni sono state usate solo le stime relative ai

seguenti anni: 1862, 1897, 1913, 1920, 1938, 1949, 1954, 1967.

Fig. 12: i dati sui salari e sugli stipendi monetari sono stati gentilmente forniti all'autore da Giorgio Fuà e saranno pubblicati fra breve nell'opera indicata nella bibliografia; per trasformare le serie monetarie in serie reali è stato usato l'indice del costo della vita dell'Istat (*Sommario di statistiche storiche*, 1968).

3. FONTI DEI DATI STATISTICI (TABELLE)

Tab. 1: come i grafici 1, 2, 3.

Tab. 2: Svimez, *Un secolo di statistiche*, cit.; *Annuario statistico italiano*, vari anni; *Relazione generale sulla situazione economica del paese*, cit.

Tab. 3: *Problemi dell'economia siciliana*, cit. nella bibliografia: monografie di A. Saba e M. C. Tirittico; G. Fuà - P. Sylos Labini, *Idee per la programmazione economica*, Bari, Laterza 1963.

Tab. 4: Svimez, *Un secolo di statistiche*, cit.; Isco, *Quadri della contabilità nazionale italiana per il periodo 1951-1967* (Italia e quattro circoscrizioni geografiche), Roma 1968.

Tab. 5: come la tab. 4.

Tab. 6: E. Cianci, *Dinamica dei prezzi delle merci in Italia dal 1870 al 1929*, « *Annali di statistica* », s. VI, vol. XX, 1933; P. M. Arcari, *Le variazioni dei salari agricoli dalla fondazione del Regno al 1933*, « *Annali di statistica* », s. VI, vol. XXXVI, 1936; *Annuario statistico dell'agricoltura italiana*, 1939-42; *Annuario italiano di statistica*, 1941 e 1949-50.

Tab. 7: come la tab. 4; inoltre, G. Fuà, *Notes on Italian Economic Growth*, cit.; Isco, *Quadri della contabilità nazionale italiana*, cit.

Tab. 8: come il grafico 8.

Tab. 9: G. Fuà, *Notes on Italian Economic Growth*, cit.; Svimez, *Un secolo di statistiche*, cit.; Isco, *Quadri della contabilità nazionale italiana*, cit.; *Sommario di statistiche storiche*, cit.; W. T. Layton - G. Crowther, *An Introduction to the Study of Prices*, cit.; *The British Economy. Key Statistics*, cit. Per l'Italia, i dati relativi all'acciaio comprendono anche le importazioni nette.

Tab. 10: Italia: G. Fuà, *Notes on Italian Economic Growth*, cit.; Inghilterra: vedi le fonti (in appendice) del grafico 3 del cap. III.

Tab. 11: Isco, *Quadri della contabilità nazionale per il periodo 1951-1969: Italia meridionale e insulare*, Roma 1970, *Relazione generale sulla situazione economica del paese*, cit. (Popolazione: stime della popolazione presente).

Tab. 12: Isco, *Quadri della contabilità nazionale*, cit.

APPENDICE

LE RADICI DELLA MAFIA IN SICILIA *

La mafia esiste solo nella Sicilia occidentale, non in quella orientale: perché? E perché la parte occidentale della Sicilia è tanto più arretrata di quella orientale? Se si pongono queste domande a siciliani anche colti ci si sente dare delle risposte di tipo quasi razzista: si fa riferimento agli influssi dei normanni, dei greci e degli arabi — gl'influssi favorevoli essendo di solito (ma non sempre) attribuiti ai greci, quelli sfavorevoli agli arabi. Ipotesi di questo genere non possono essere prese sul serio: sotto l'aspetto razziale la Sicilia è stata un crogiolo.

Una possibile ipotesi alternativa, quella che intellettualmente mi sembra la più soddisfacente, può essere ricavata dallo studio della storia economica e sociale della Sicilia.

Noi, nella civiltà moderna, con lo sviluppo economico moderno, abbiamo fatto l'esperienza di una continua trasformazione, non solo della tecnica produttiva ma anche del modo di vivere e del modo di vedere le cose. Viceversa, quando ci troviamo di fronte a società che sono state ferme per lungo tempo e continuano in una certa misura ad essere ferme, e che si modificano essenzialmente per urti esterni piuttosto che per moti autonomi, il peso della storia diventa enorme e addirittura i secoli contano come gli anni per una società che si muove. Se così è, nell'analisi bisogna andare molto indietro nel tempo e non spaventarsi anche se si tratta di diversi secoli. L'ipotesi che mi è sembrata più degna di considerazione è la seguente: nella Sicilia orientale il sistema feudale è entrato in crisi ed ha cominciato a trasformarsi

* Testo della deposizione pronunciata dinanzi alla « Commissione parlamentare d'inchiesta sul fenomeno della mafia in Sicilia » il 21 giugno 1965.

per un processo interno diversi secoli prima che nella Sicilia occidentale. Perché? Il perché è un misto, una combinazione chimica di diversi elementi: ci sono situazioni naturali che sottendono e condizionano i cambiamenti, anche se non ne sono mai la causa, ci sono mutamenti istituzionali e ci sono mutamenti nelle condizioni economiche, tra cui preminente è stata la rivoluzione dei prezzi nel '500, rivoluzione che dipendeva dall'afflusso, in Spagna e poi in tutta l'Europa, dell'oro proveniente dal nuovo mondo; si ebbe allora un'inflazione aurea, che fece salire i prezzi e stimolò i traffici soprattutto in Europa e particolarmente in Spagna. Questi maggiori traffici provocarono la convenienza di accrescere la produzione di prodotti agricoli, che erano i principali prodotti in quel tempo.

Ora, certe zone della Sicilia, per ragioni di comunicazioni, per l'estensione delle pianure e la facilità di disporre di acque (zone frequenti della Sicilia orientale), reagirono attivamente a questo contraccolpo; viceversa, nella parte occidentale della Sicilia queste zone erano più rare, più deficienti, più circoscritte (anche la famosa Conca d'oro di Palermo è una piccola conca, è un grosso giardino e non un'ampia area). Ci furono trasformazioni istituzionali: l'enfiteusi diventò uno strumento di trasformazione agraria, di colonizzazione e quindi di formazione di una prima borghesia agraria, che cominciò a sgretolare il feudo, creando a poco a poco un nuovo ambiente. I signori feudali trovavano conveniente cedere le loro terre in enfiteusi perché potevano esportare i prodotti ottenuti in pagamento del canone a prezzi vantaggiosi e crescenti. Probabilmente sussistevano inoltre i motivi indicati da Adamo Smith¹: per sostenere le crescenti spese militari e le crescenti spese di « lusso », essi desideravano ottenere canoni più alti; e potevano ottenere siffatti canoni solo assicurando a coloro che lavoravano la terra la sicurezza di potersi avvantaggiare dei miglioramenti che essi apportavano ai terreni. Infine, i proprietari, a causa dei motivi ora indicati, spesso si dibattevano in difficoltà finanziarie e non riuscivano a mantenere un numero sufficiente di servi e di guardie per le loro proprietà, che sempre più spesso erano infestate da « briganti » (uomini senza terra e senza mezzi di sussistenza, che diventavano briganti quasi sempre per disperazione): in queste condizioni, i proprietari preferivano concedere le loro terre in enfiteusi.

¹ A. SMITH, *Wealth of Nations*, Cannan Edition (1904), libro III, cap. IV, p. 439.

un rapporto che riduceva al minimo le necessità di sorveglianza e i problemi amministrativi. Come che sia, tali concessioni favorirono la colonizzazione di proprietà scarsamente popolate e, a causa della relativa stabilità di cui godevano coloro che coltivavano la terra, favorirono gl'investimenti agrari.

Il feudo veniva meno: rimanevano delle famiglie cospicue, ma senza la precedente base economica, di tipo feudale: grosse proprietà, sia laiche, sia ecclesiastiche, venivano cedute o in enfiteusi o in altre forme di fitto favorevoli alle trasformazioni agrarie. Queste trasformazioni facevano parte di quel processo che è stato mirabilmente descritto da Adamo Smith e che condusse alla formazione della borghesia agraria e commerciale. La formazione di questa borghesia portava con sé la costituzione di una prima organizzazione della cosa pubblica, una diffusione del cosiddetto senso di giustizia, perché era nell'interesse, era una necessità di queste classi, che volevano affermarsi socialmente arricchendosi, trafficare e, per svolgere i loro traffici, avere sicurezza di vie di comunicazioni, avere una forma sia pure embrionale di amministrazione di quel tanto di attività pubbliche che doveva esserci anche allora. E questa opera di erosione graduale è andata avanti e ha portato al risultato di una Sicilia orientale che oggi è arretrata relativamente ad altre parti d'Italia, ma che è nettamente più progredita di quella occidentale. Sono impressionanti le differenze in tanti e tanti campi, per esempio nell'assetto dei mercati ortofrutticoli: sembrano due società completamente diverse.

Tutto ciò, invece, non è accaduto nella Sicilia occidentale, neppure là dove c'erano state concessioni in enfiteusi con quelle forme che potenzialmente potevano costituire la base per una colonizzazione e quindi per la formazione graduale di una borghesia agraria. Quelle forme di enfiteusi si sono mostrate caduche (essenzialmente si trattava di zone aride, a monocultura cerealicola). Qui è rimasto il feudo molto più a lungo: ne è cominciata la disgregazione solo nel secolo scorso e, con quella, è comparsa la mafia: in origine la mafia nasce nel feudo. Queste cose sono state messe in evidenza nelle indagini di Franchetti e Sonnino: i primi « mafiosi » sono i « bravi » di don Rodrigo! La giustizia nel senso moderno non c'è nel sistema feudale e il signore feudale (il « barone ») fa quello che vuole, è il prepotente della situazione e delega la sua prepotenza a dei « bravi », i quali

possono essere suoi servitori, ma possono anche rivoltarsi contro di lui. Quindi c'è un processo dialettico: il prepotente diventa a sua volta oggetto di prepotenza.

La mafia nel secolo scorso ha questa base ormai chiaramente descritta. Poi c'è il processo di trasformazione: dalla campagna la mafia passa anche alla città e si ha una pluralità di mafie. Però la mafia classica rimane sempre collegata col feudo ed è soltanto negli ultimi anni che comincia una profonda differenziazione e vengono fuori diverse matrici piuttosto che una, cioè quella del feudo.

Quelle caratteristiche psicologiche, che vanno poi studiate come problema a sé solo per ragioni di divisione del lavoro fra diversi studiosi, sono essenzialmente un portato di questo ampio processo storico. Quella carenza nel senso di giustizia proviene da una situazione in cui gradualmente, ma senza soluzione di continuità, si trasforma la vecchia giustizia feudale in un tipo nuovo di rapporti sociali, che sono pur sempre fondati sulla prepotenza, ma che non hanno più quella sorta di riconoscimento giuridico che potevano avere nel sistema feudale, che del resto in Sicilia era sempre stato arretrato, insufficiente e difettoso anche come sistema feudale, particolarmente nella parte occidentale. Qui è l'origine di questa giustizia fatta da sé, per così dire: i « bravi » non devono rispondere a dei giudici, ma solo al signore feudale. Questi diventano puri rapporti di forza. Quindi vedrei questo atteggiamento di prepotenza collegato con quel processo storico, processo storico che è profondamente diverso da quello della Sicilia orientale.

È stato osservato che nelle zone più arretrate della Sicilia non c'è la simbiosi tra attività produttive e progresso tecnologico, simbiosi che consiste nell'applicazione dei ritrovati della scienza ai processi produttivi. Là dove una tale simbiosi ha avuto luogo normalmente ci si arricchisce producendo di più: là dove non c'è, ci si arricchisce sottraendo ad altri. Ma non si tratta di diverse motivazioni psicologiche, non si tratta d'indagare nella mente degli uomini: in queste società, in queste economie arretrate è tuttora forte l'eredità di un sistema sociale per sua natura stagnante, come era appunto il sistema feudale. Lo sviluppo o il mancato sviluppo tecnico-economico, l'avverarsi o il mancato avverarsi di quella simbiosi condizionano il modo di agire e l'atteggiamento generale delle persone e la stessa cultura: preminentemente « umani-

stica » (nel senso più sterile e retorico del termine) nelle società arretrate; preminentemente « tecnico-scientifica » nelle altre.

Il quadro della Sicilia va visto nel suo complesso: solo così si può comprendere la situazione particolare della Sicilia occidentale, in cui si sviluppa il fenomeno mafioso. In questo quadro complessivo vanno tenuti ben presenti alcuni dati di fatto, che di solito sono trascurati e che riguardano l'occupazione. Su una popolazione totale di circa quattro milioni e mezzo di persone gli occupati sono un milione e mezzo: la quota della popolazione attiva è dunque sensibilmente minore della media italiana (32% contro circa il 40%). Inoltre, è importante vedere quante persone, di questo milione e mezzo, hanno effettivamente una attività stabile, capace di offrire tranquillità di occupazione e prospettive di miglioramento; ebbene, si tratta di appena la metà e forse solo di un terzo! Sono, in primo luogo, coloro che lavorano nell'industria moderna, che è estremamente limitata, e nell'artigianato di tipo nuovo, che in certo modo è riuscito ad inserirsi nel processo di sviluppo (alludo alle officine di riparazione meccanica e, in genere, alle unità artigianali che forniscono beni o servizi complementari rispetto ai prodotti dell'industria moderna). Sono, in secondo luogo, coloro che lavorano nelle zone agricole relativamente sviluppate, in cui si utilizza l'acqua e si produce una varietà di prodotti, particolarmente ortofrutticoli. Sono, infine, coloro che lavorano nelle attività commerciali relativamente evolute e negli uffici, pubblici e privati. In tutti questi settori l'attività è continuativa, nel senso che si svolge durante l'intero corso dell'anno ed ha prospettive di miglioramento. Ma nelle amplissime zone del Centro e del Sud della Sicilia, dove prevale la monocultura cerealicola, il bracciante che arriva a lavorare centocinquanta giorni all'anno è considerato già fortunato e c'è da dire che arriva a quella cifra solo se trova lavoro anche nelle opere pubbliche. E nelle città, grandi e piccole, pullulano le attività precarie nell'artigianato di tipo tradizionale e nel piccolo commercio.

In breve, la metà e forse due terzi degli occupati si trovano in Sicilia in condizioni precarie; il che significa incertezza, mancanza di prospettive di miglioramento, significa — in definitiva — una vita che si svolge alla giornata.

Qual è la via di uscita? Oramai è chiaro a tutti che la

via di uscita sta, principalmente, nello sviluppo delle attività produttive che, per loro natura, sono in grado di irradiare gli elementi di progresso tecnologico. Quelle zone industriali che cominciano a crearsi nella Sicilia orientale sono ancora circoscritte, ma possono essere gradualmente allargate e possono avere un peso specifico crescente nell'economia siciliana; possono determinare processi indotti di sviluppo e, via via, offrire anche ai siciliani della parte occidentale nuove possibilità di lavoro.

Intravedo tuttavia grandi difficoltà nel promuovere l'industrializzazione nella Sicilia occidentale, in quanto là esiste una specie di circolo vizioso; la presenza della mafia si fa sentire anche nell'assunzione dei lavoratori, nelle forniture di cui le ditte hanno bisogno — so addirittura di imprese che intendevano stabilirsi o si erano già stabilite nella Sicilia occidentale e che sono state costrette ad andarsene.

Pertanto, in quella zona si deve pensare ad investimenti molto grossi (anche se non necessariamente consistenti in grossi stabilimenti) capaci di creare una controcorrente: se si fanno piccoli investimenti isolati, si rischia di essere sommersi da una situazione o da un ambiente che soffoca le iniziative.

Finora, quel poco di luce che è stato possibile vedere in Sicilia proviene quasi soltanto dalla parte orientale e questo non è un caso, perché in quella parte l'ambiente economico è più reattivo, l'amministrazione è meno inefficiente o più efficiente, non c'è mafia e l'elemento di « socialità », pur essendo molto deficiente, è tuttavia più accentuato di quanto sia nella Sicilia occidentale.

Pertanto, considererei come un cauterio capace di eliminare i tessuti cancerosi e cancerogeni della Sicilia occidentale lo sviluppo di un'industria moderna attraverso investimenti ampi e differenziati perché quelli piccoli sarebbero soffocati sul nascere. Contemporaneamente, si dovrebbero accrescere gli sforzi per promuovere lo sviluppo dell'agricoltura, attraverso la costruzione di nuove dighe e l'ampliamento e il razionale sfruttamento dei sistemi d'irrigazione. E si dovrebbero accrescere gli sforzi per sviluppare scuole e istituti tecnici e professionali e per aiutare lo sviluppo di forme associative. Si tratta insomma di una battaglia da combattere su diversi fronti, anche se il fronte più importante, a mio avviso, resta sempre quello dell'industria moderna, perché essa è capace di condizionare gli altri settori.

Se la mafia ha le sue radici in una vita economica e sociale pre-moderna di tipo — diciamo — ampiamente feudale, ci si può attendere l'estinzione della mafia man mano che questa situazione si modifica? Io non credo che questo sia un processo automatico, ma credo che sia un processo — come tutti i processi storici — doloroso, fatto di contrasti acuti. Inoltre, come ricordavo, oggi la mafia non ha più le sue radici soltanto nelle campagne degli antichi feudi; si è inserita anche, e progressivamente, in disparate attività urbane. Il problema, pertanto, è di vedere quali forze sociali possano avere interesse, in senso ampio, all'eliminazione graduale della mafia. Oggi si stanno appunto formando forze che spingono in questa direzione. Sono forze, come tutte le forze storiche, discutibili per altri versi, ma che possono condurre a questo risultato, che si profila come positivo. Sono interessi di grosse industrie del Nord, che hanno compiuto o intendono compiere investimenti in Sicilia e che ovviamente dalla presenza della mafia hanno tutto da perdere e nulla da guadagnare; sono interessi che fanno capo alla Sicilia orientale, verso la quale mi rivolgo con particolare speranza, perché là vi sono forze che possono spingere nella direzione giusta. Soltanto se si formano e se s'ingrandiscono forze di questo genere si può avere una qualche speranza che partiti politici, organizzazioni di vario tipo, man mano si atteggiino in senso progressivamente ostile alla mafia, fino a sradicarla.

È stato chiesto: « Ma la mafia è negli uomini o nell'economia? »: chiaramente è negli uomini, non nell'economia. Ma nel tentativo di dare una risposta penso che non si debba considerare la « mentalità », la psicologia delle persone in un certo momento, ma il processo storico della società siciliana: la « mentalità » non è un dato, è una variabile che dipende dalla conformazione, che muta nel tempo, dell'alveare sociale.

Ho già accennato brevemente all'analisi di Adamo Smith, analisi riguardante i rapporti fra città e campagna e lo sviluppo della borghesia agraria e commerciale. Notava Smith che là dove prevalevano le città essenzialmente fondate — potremmo dire — sul feudo, c'era disorganizzazione amministrativa, mancanza di vie di comunicazione, mancanza di giustizia, nel senso che cominciavano a profilarsi, cioè nel senso moderno; viceversa, nelle città che stavano diventando centro di traffici si aveva la formazione progressiva di questi elementi. In altri termini, il sistema giuridico e amministrativo, al quale siamo abituati, è essenzialmente un prodotto dello sviluppo bor-

ghese: nel sistema feudale vi è una concezione completamente diversa.

Secondo il mio punto di vista, che non credo affatto personale, la mafia è essenzialmente una reazione di un sistema feudale in disfacimento: è una forma (patologica) di organizzazione giuridico-amministrativa che tende a surrogare in qualche modo quella organizzazione che la borghesia andava producendo altrove, ma non in quelle zone, nelle quali il feudalesimo è entrato in disgregazione con enorme ritardo e per urti esterni, non per un processo di trasformazione interna, come dall'esterno è venuto il tentativo d'imporre una organizzazione « moderna ». E non si tratta di un caso unico — questo è importante. In condizioni simili, tuttavia, vi sono state forme di reazione molto diverse: in Sicilia quella reazione ha assunto la forma mafiosa, con caratteristiche particolari; ma in Spagna, in Sardegna, nel Mezzogiorno continentale ha assunto la forma del banditismo o di altre attività o modi di vita extra-legali, addirittura con ordinamenti giuridici distinti da quello dello Stato. Alcuni sociologi e alcuni giuristi hanno studiato la comunità di Orgosolo in Sardegna, dove si obbedisce a « norme » diverse da quelle dello Stato; queste « norme » hanno riempito un vuoto, un vuoto che non era stato mai riempito dallo sviluppo della borghesia, con la creazione capillare di quello che è stato chiamato « assetto civile »: vie di comunicazione, giustizia, pubblica amministrazione. E ciò non era il risultato di una razionalità superiore o di una generosità dei cosiddetti borghesi; era una condizione necessaria per lo sviluppo della borghesia, era una condizione per elevarsi, attraverso i traffici, attraverso un modo particolare di arricchimento, che a sua volta era un aspetto della volontà di potenza e di affermazione sociale. Là dove ha avuto luogo questo sviluppo, abbiamo questa intelaiatura; e noi viviamo in gran parte su un patrimonio formatosi lentamente attraverso i secoli. In certe zone, invece, quello sviluppo non c'è stato o è stato, finora, debole e parziale; ritengo che, in Italia, anzi nel Mezzogiorno, il vuoto più grosso sia quello della Sicilia occidentale.

Non credo che queste siano astrazioni ideologiche o libresche, perché basta andare a Catania e poi a Palermo per vedere quali sono le persone che contano. A Catania spesso sono dei borghesi che si sono affermati; c'è anche un duca di Paternò, ma in tanto è rimasto a galla in quanto è riuscito a inserirsi in uno sviluppo di quel genere. Viceversa a Pa-

lermo abbiamo la principessa di Villalba, il barone Tal dei tali: sono queste — o lo sono state fino ad un tempo recente — le figure socialmente rappresentative.

Queste sono considerazioni di carattere generale. Entrando, poi, nelle questioni specifiche, vorrei fare le seguenti osservazioni.

Per quanto riguarda l'agricoltura si può dire che lo sviluppo agricolo fondato sull'irrigazione non è affatto l'unico problema ma è certo un problema essenziale. Per porre la questione in termini drastici vorrei considerare, da un lato, un'agricoltura senz'acqua e, dall'altro, un'agricoltura con acqua. L'agricoltura senz'acqua è essenzialmente monocultura, in genere monocultura cerealicola. Una tale agricoltura è caratterizzata da un bassissimo numero di giornate lavorative per ettaro, da un diagramma di lavoro nettamente discontinuo, perché c'è una spaccatura tra il periodo di lavoro intenso, compiuto con pochi mezzi tecnici rudimentali e quindi estremamente penoso, e il periodo di ozio forzato. In queste condizioni le persone sono abituate a detestare il loro lavoro che è duro, è sempre eguale, non consente alternative ed ha carattere discontinuo e precario. Su questa base arriverei addirittura a sostenere che in un'economia arretrata, prevalentemente agricola, le differenze della pianta-uomo nelle diverse zone dipendono in non piccola misura dal tipo di agricoltura. Vorrei riferire, a questo proposito, un'osservazione che mi è capitato di fare in Puglia. Io sono pugliese di origine e ho dei parenti a Gravina. Uno di questi parenti, in particolare, mi parlava in termini recisamente negativi dei contadini, dei mezzadri del posto. Diceva che lui, quando poteva, assumeva mezzadri di Altamura, un centro che si trova a meno di trenta chilometri da Gravina. Mi parlava in termini quasi razzisti dei contadini di Altamura, in contrasto con quelli di Gravina: quelli di Altamura — diceva — sono vivaci, dinamici, intraprendenti; questi, se vai nella piazza, li trovi tutti lì che non fanno nulla. Ora, un'ipotesi razzista su nuclei sociali che distano fra loro meno di trenta chilometri ovviamente non regge. La spiegazione è quella dell'acqua e dei tipi di colture. Gravina si fonda sulla monocultura cerealicola, con le caratteristiche di lavoro cui ho accennato; le persone nei confronti del lavoro hanno un atteggiamento addirittura di odio; e non si possono esercitare facoltà di scelta, perché lì o si coltiva grano o non si coltiva nulla, non si possono produrre car-

ciofi, pomodori, frutta, che richiedono acqua in abbondanza. Ad Altamura ci sono migliori vie di comunicazioni fin dal tempo antico e, soprattutto, c'è l'acqua; di conseguenza c'è possibilità di scelta. Il lavoro è distribuito durante l'intero anno; le giornate di lavoro per il bracciante o il piccolo contadino non sono centoventi o centocinquanta, come nelle zone cerealicole, ma duecentocinquanta o trecento; in un'economia agricola questo è estremamente importante. Inoltre vi è possibilità di scelta: si producono ortaggi, frutta, perfino colture industriali; e si può cambiare prodotto, secondo le fluttuazioni della domanda; quindi la facoltà di scelta è continuamente stimolata. La pianta-uomo, quasi avvizzita nella zona arida, è dinamica e intraprendente in quella che ha l'acqua.

Differenze simili ho trovato in diverse zone della Sicilia, con atteggiamenti addirittura razzisti tra le diverse popolazioni, di quelle delle zone con acqua rispetto a quelle delle zone aride. Anche lì si dice la stessa cosa della gente che vive nella zona senz'acqua: è gente che non sa far nulla, inetta, incapace. Quindi è l'ambiente che condiziona in maniera fondamentale gli uomini. Ed è la monocultura cerealicola la maledizione del Mezzogiorno, non solo sotto l'aspetto economico ma addirittura sotto quello biologico. Nelle zone aride ciò che domina è la precarietà: si arriva ad un massimo di centoventi o centocinquanta giornate di lavoro, quando si considerano anche le possibilità d'integrazione, precarie anche queste, offerte dai lavori pubblici. Le occupazioni precarie caratterizzano l'economia siciliana, non solo nell'agricoltura, ma anche nell'artigianato tradizionale e nel piccolo commercio; gli occupati precari, come ho detto, sono circa la metà del totale e forse due terzi. Nella metà o nel terzo relativamente più fortunato ci sono le occupazioni create dalle industrie moderne e c'è l'impiego pubblico, che è preso d'assalto dalle famiglie piccolo-borghesi meridionali proprio perché dà la certezza in un mondo in cui l'incertezza domina. Nelle zone in cui prevalgono le occupazioni precarie, non solo gli aspetti propriamente economici ma anche quelli demografici assumono caratteri particolari (perché non è solo questione di reddito, è tutto l'uomo che è in gioco): in quelle zone si osservano i più alti indici di natalità. Si trovano tassi di natalità indiani e tassi di natalità piemontesi, cioè 33 per mille e 11 per mille. Le zone con maggiori tassi di natalità sono quelle dove più diffuse sono le occupazioni precarie, che sono tipiche delle zone agricole aride e delle città con poche o con

nessuna industria moderna (a parte l'edilizia); in queste città grande è il numero di coloro che svolgono piccole attività saltuarie — a Palermo li chiamano « industriali », cioè persone che « si industrialano » per campare (fanno commercio di stracci e altre cose, le più incredibili). È in tali zone, dove l'uomo non ha prospettive e vive alla giornata, anche nel proliferare, che la natalità è più elevata. La precarietà del lavoro, ripeto, condiziona tutto.

Questo quadro, tuttavia, non deve indurre a un nero pessimismo: un processo di sviluppo, che è un processo di trasformazione, comincia a delinearsi in Sicilia, almeno in quella orientale. Ed anche negli organismi regionali non tutto è nero: ci sono organismi dinamici oltre quelli inefficienti e pesantemente burocratici. C'è la situazione dei pomodori pagati dieci lire al chilo ai contadini dagli intermediari, ma c'è anche la zona di Paternò nel catanese dove risulta che vi sono forme, in sostanza, civili: intermediari parassitari ce ne sono pochi e quei pochi non sono mafiosi, sono ben diversi da quelli della Sicilia occidentale. E anche quelle forme associative che si dice nel Mezzogiorno e particolarmente in Sicilia non attecchiscono, lì esistono: vi sono consorzi commerciali, oltre che di grandi, di medi e piccoli proprietari. E si tratta di associazioni che funzionano: hanno addirittura rappresentanti a Milano e ad Amburgo. Quindi vi sono delle differenze e se ci sono ampie ombre nere come la pece, compaiono anche degli sprazzi di luce.

Allora il discorso più ampio è questo: da chi può venire la salvezza? Dalla Sicilia o da fuori? È certo che se non operano, se non spingono i siciliani, la salvezza non può venire. Troviamo siciliani capaci di operare nel senso giusto soprattutto nella zona orientale, grazie ad una struttura relativamente più evoluta; nella zona occidentale vi sono persone in condizioni di resistere, che non sono nemmeno pochissime. Vi sono i sindacati; tutti quei sindacalisti assassinati sono la conseguenza di contrasti violenti, in certi periodi più acuti, in altri meno acuti; ma significano anche che neppure nella Sicilia occidentale si subisce passivamente la prepotenza e la barbarie.

Per comprendere quali siano le odierne radici economico-sociali della mafia, ritengo che convenga promuovere almeno tre indagini.

In primo luogo, un'indagine sui sistemi d'irrigazione e

sui consorzi di bonifica nelle province occidentali. Questa indagine può partire dall'analisi dei dati obiettivi, delle singole zone (prodotti, occupazione, salari, prezzi, ed altri dati), per poi approfondire i criteri di impiego e di distribuzione (o la mancata distribuzione) delle acque ai diversi proprietari, accertare il costo e il prezzo per litro e la destinazione dei guadagni, chiarire la composizione dei consorzi e i modi con cui, nella realtà, vengono nominati i dirigenti. Una tale indagine, naturalmente, non può essere svolta interamente da un gruppo di lavoro: essa va integrata da interrogatori dei dirigenti condotti direttamente dalla Commissione.

Questa prima indagine sui consorzi di bonifica e di irrigazione è molto importante nella Sicilia occidentale. In essa rientrano anche i problemi dei bacini di raccolta di acque, i problemi delle famose dighe che da anni ed anni devono essere costruite, ed altri.

La seconda indagine deve riguardare il mercato delle aree fabbricabili: le licenze edilizie e le ditte costruttrici locali. Conosco un grosso costruttore, che ha avuto una esperienza semplicemente raccapricciante a Palermo, per le imposizioni che venivano dalla mafia sulle assunzioni di mano d'opera.

Terza indagine: mercato dei prodotti agricoli e mercati generali. Quindi due indagini particolari: una sui rapporti fra piccoli produttori e intermediari (spesso nella zona occidentale questi si chiamano « antisti » e di regola sono anche usurai nel senso che acquistano prima del raccolto il prodotto da contadini indebitati e in quella circostanza fissano un basso prezzo che sconta anche l'interesse sull'anticipazione) e l'altra sui mercati generali di Palermo. Insieme con questa indagine converrebbe promuoverne un'altra sulla situazione delle centrali ortofrutticole: quelle che la Regione ha cercato di organizzare nella Sicilia occidentale o funzionano male, o funzionano sotto il controllo di gruppi mafiosi o non funzionano affatto, perché disturbavano gl'interessi di gruppi di quel tipo.

Sistemi d'irrigazione e consorzi di bonifica, aree fabbricabili, mercato dei prodotti agricoli e mercati generali: sono queste, a mio parere, le roccaforti della mafia odierna nella Sicilia occidentale.

Capitolo Quinto

ALCUNE RELAZIONI FRA AGRICOLTURA E INDUSTRIA NELLO SVILUPPO ECONOMICO *

1. *Introduzione.*

Ogni economista che si sia occupato di problemi dello sviluppo economico, ad un certo momento si è trovato a dover riflettere sulle relazioni fra agricoltura e industria. Recentemente ho dovuto riconsiderare il problema da un punto di vista concreto. Circa un anno fa, è stata istituita, a Roma, una Commissione di studio per la programmazione economica e chi vi parla è stato chiamato a parteciparvi. Tra i problemi che abbiamo dovuto studiare e discutere, vi erano i seguenti: è da incoraggiare o da scoraggiare l'enorme flusso di persone che lasciano l'agricoltura in Italia? (Annualmente, si tratta ora di oltre 200 000 persone.) È possibile ed è conveniente porre come obiettivo di politica economica la riduzione del considerevole divario fra redditi *pro capite* nelle attività agricole e in quelle extra-agricole? (Oggi il reddito individuale nell'agricoltura è, in media, di poco superiore alla metà di quello delle altre attività.) Ed è da incoraggiare o da scoraggiare il fenomeno dei contadini-operai — delle persone che lavorano in parte in agricoltura ed in parte in attività extra-agricole?

Per valutare in modo adeguato questi fenomeni,

* Questo capitolo è il testo, rielaborato, di una conferenza tenuta dall'A. a Varsavia il 25 maggio 1963 su invito della Sezione economica dell'Accademia polacca delle scienze, poi pubblicato in *Studi in onore di Gaetano Zingali*, vol. I, Milano, Giuffrè 1965.

abbiamo dovuto riesaminare le tendenze di fondo del reddito e dell'occupazione in agricoltura, sia nel nostro sia in altri paesi; e rivedere la questione del rapporto di scambio fra prodotti agricoli ed altri prodotti e quella dei movimenti dei redditi relativi.

2. *Tre stadi nell'evoluzione di lungo periodo dell'occupazione in agricoltura.*

Come si sa, un aspetto caratteristico dello sviluppo economico, tanto nei paesi capitalisti, quanto in quelli socialisti, è il declino relativo dell'occupazione agricola e l'aumento relativo di quella nelle attività secondarie e terziarie. Tuttavia questa sequenza, che è stata chiamata « legge di Petty », deve essere qualificata. Sembra che occorra distinguere tre stadi, nel processo di sviluppo capitalistico: in un primo stadio l'occupazione agricola aumenta in termini assoluti, anche se meno rapidamente dell'occupazione extra-agricola; in un secondo stadio rimane approssimativamente stazionaria o diminuisce lentamente; in un terzo stadio diminuisce con un ritmo relativamente rapido. In Francia, il primo stadio durò fin verso la metà del secolo scorso; il secondo fino alla seconda guerra mondiale; il terzo stadio è cominciato dopo questa guerra. Una cronologia non molto diversa vale per la Gran Bretagna. Negli Stati Uniti l'occupazione agricola crebbe lentamente fino alla fine del secolo scorso; poi, fino al principio della grande depressione, restò approssimativamente stabile; dal 1935 circa, è chiaramente in declino. In Italia il primo stadio durò fino al principio del secolo; il secondo stadio, fino a circa dieci anni fa; da allora siamo entrati in quello che ho chiamato il terzo stadio e l'esodo rurale verso l'industria e i servizi è divenuto molto rapido ¹.

¹ Per la Francia, la Gran Bretagna e gli Stati Uniti, si vedano i dati raccolti da C. CLARK, *The Conditions of Economic Progress*, London, Macmillan 1957³, pp. 262, 269, 273 e 514. Per l'Italia: SVIMEZ, *Un secolo di statistiche italiane: Nord e Sud. 1861-1961*,

Come conseguenza di tale processo, in certi paesi l'occupazione agricola è giunta a rappresentare una quota minima dell'occupazione totale: meno del 4% in Gran Bretagna, circa l'8% negli Stati Uniti. In Francia quella quota oggi è inferiore al 20%; in Italia è di circa il 27% ma si prevede che essa possa scendere al 15-18% nel prossimo decennio.

Ad un primo esame, questo profondo mutamento nella composizione dell'occupazione durante il corso dello sviluppo economico sembra collegarsi con le tendenze di fondo dei consumi, già osservate da Adamo Smith e formalizzate poi dallo statistico tedesco Engel: con l'aumento del reddito individuale, il consumo *pro capite* dei prodotti alimentari aumenta, in media, meno del reddito individuale, mentre il consumo degli altri beni e servizi aumenta più rapidamente del reddito individuale. Un nesso senza dubbio esiste; ma se vogliamo comprendere il processo che dà luogo ad un tale mutamento e i problemi che da esso traggono origine nelle economie capitalistiche, dobbiamo considerare più da vicino le principali caratteristiche differenziali dell'agricoltura rispetto all'industria e alle altre attività.

Per l'agricoltura, i più gravi problemi che emergono col procedere dello sviluppo economico sono i seguenti²:

1) *Nel breve periodo*, durante le fluttuazioni cicliche e i movimenti economici di altra natura, prezzi e redditi agricoli oscillano molto di più dei prezzi e dei redditi non agricoli.

2) *Nel lungo periodo* e particolarmente negli ultimi decenni, il rapporto fra i prezzi dei prodotti agricoli e quelli dei prodotti non agricoli sembra sia andato peggiorando in numerosi paesi, oppure è rimasto approssi-

a cura di A. Molinari, Roma 1961, e *Annuario Italiano di Statistica*, 1962.

² Si vedano le due classiche monografie di E. M. OJALA, *Agriculture and Economic Progress*, Oxford University Press 1952, e di M. LATIL, *L'évolution du revenu agricole. Les agriculteurs devant les exigences de la croissance économique et des luttes sociales*, Paris, Colin 1956.

mativamente stazionario nei paesi che hanno adottato costose politiche di sostegno dei prezzi agricoli (in questi l'approssimativa costanza del rapporto mostra che la tendenza spontanea sarebbe stata verso un peggioramento).

3) *Nel lungo periodo*, i margini commerciali (d'intermediazione) e quelli industriali (di trasformazione) sono andati crescendo; è andato crescendo, cioè, il divario fra prezzi (al minuto) dei prodotti alimentari venduti ai consumatori finali e prezzi (all'ingrosso) dei prodotti grezzi.

4) *Sempre nel lungo periodo*, i redditi individuali medi risultano cronicamente inferiori a quelli extra-agricoli; negli ultimi decenni, in molti paesi il divario relativo si è andato aggravando.

Cominciamo col considerare le caratteristiche della domanda e alcune condizioni tecniche e istituzionali dell'offerta dei prodotti agricoli.

3. *Difficoltà di adattamento dell'offerta nel breve e nel lungo periodo. Elasticità della domanda rispetto al reddito.*

Nel breve periodo, le difficoltà di adattamento dell'offerta, di fronte a mutamenti della domanda, dipendono principalmente da due motivi: la relativa lunghezza del ciclo produttivo (si fanno i calcoli sulla base delle condizioni prevalenti all'inizio del ciclo produttivo, al momento della semina: ma queste condizioni possono cambiare radicalmente al momento del raccolto) e l'influenza del fattore climatico (la quale è tanto maggiore quanto meno tecnicamente progredita è l'agricoltura).

Conformemente alla « legge di Engel », l'elasticità della domanda rispetto al reddito della produzione agricola, considerata nel suo complesso, è inferiore all'unità. Tuttavia, essa è sensibilmente diversa, secondo il grado di sviluppo e secondo le varie categorie di prodotti: nei paesi progrediti essa è negativa, oppure pressoché nulla, pei cereali, le patate e alcuni grassi animali; è bassa, ma positiva, per le uova e per certi prodotti degli allevamenti

(carni comuni, latte, burro, formaggi); è relativamente alta per altri prodotti zootecnici (carni pregiate), per gli ortaggi pregiati e le frutta; per questo terzo gruppo, quella elasticità può superare l'unità anche in molti paesi ad alto reddito individuale medio. Col procedere dello sviluppo, pertanto, i prezzi relativi dei diversi prodotti potrebbero restare sostanzialmente invariati se si avverassero due condizioni: 1) l'incremento di produttività, dipendente principalmente dal progresso tecnico e organizzativo, dovrebbe aver luogo con la stessa velocità in tutte le categorie di produzioni; 2) la composizione della produzione dovrebbe adeguarsi *prontamente* ai mutamenti nella composizione della domanda. Ma non si avvera né l'una né l'altra condizione: il progresso tecnico, per le diverse caratteristiche delle diverse produzioni, non ha luogo con eguale velocità; e i mutamenti nella composizione della produzione non seguono prontamente quelli nella composizione della domanda. Di conseguenza accade che i prezzi relativi dei prodotti della prima e (spesso) della seconda categoria diminuiscono, mentre crescono quelli della terza categoria. Ciò perché le trasformazioni agrarie, rese necessarie dai mutamenti di domanda, incontrano difficoltà, dipendenti dalle condizioni tecniche e istituzionali proprie delle attività agricole. Innanzi tutto, le trasformazioni di regola richiedono terreni adatti; e questi possono non essere disponibili nell'estensione necessaria. Richiedono inoltre vasti investimenti pubblici e privati. D'altra parte, anche nei paesi progrediti sono relativamente numerose le piccole aziende agrarie familiari, che non sono gestite secondo criteri strettamente capitalistici. In queste condizioni, se il reddito aziendale decresce, diminuiscono gli introiti dei componenti la famiglia, ma non per questo l'azienda viene dissolta (salvo che i debiti non abbiano un peso rilevante), né viene cambiato il tipo di produzione: per la singola piccola azienda, la trasformazione è spesso impossibile, a causa delle difficoltà ambientali e istituzionali. (Le caratteristiche di molti tipi di contratti agrari aggravano le difficoltà delle trasformazioni e la rigidità dell'offerta.)

Con minori introiti, codeste aziende continuano a produrre, ossia l'offerta risulta relativamente rigida anche nel lungo periodo. In luogo dello scioglimento dell'azienda o della trasformazione aziendale, nel lungo periodo i giovani lasciano la campagna, alimentando l'esodo rurale.

4. *Le forme di mercato nell'agricoltura e nelle attività extra-agricole.*

Le condizioni tecniche e istituzionali in cui avviene l'offerta dei prodotti agricoli costituiscono già un motivo d'inferiorità dell'agricoltura in una economia che si sviluppa e che, quindi, si trasforma incessantemente. Col procedere dello sviluppo, nuovi motivi d'inferiorità sono emersi dall'evoluzione stessa dei mercati dei beni e dei servizi extra-agricoli in confronto all'evoluzione dei mercati agricoli: l'agricoltura è rimasta fundamentalmente in condizioni di concorrenza, mentre nell'industria e nei servizi o sono sorte o si sono rafforzate condizioni non concorrenziali. Ciò perché in agricoltura non ha avuto luogo un *rilevante* processo di concentrazione, che invece ha avuto luogo nell'industria, specialmente nei rami più importanti per lo sviluppo produttivo; inoltre, i prodotti agricoli *grezzi* non si prestano a quella differenziazione che invece è possibile — e spesso ineliminabile — nei prodotti finiti, agricoli e non agricoli, e nei servizi, commerciali o di altro tipo; differenziazione che è stata potentemente accentuata dall'applicazione delle moderne tecniche pubblicitarie. Di conseguenza, in agricoltura, salvo casi eccezionali, nessun singolo produttore è in grado d'influire sui prezzi (l'autorità centrale può farlo e lo fa; ma questa è una questione distinta). Nell'industria e nei servizi, al contrario, i produttori possono influire sui prezzi, sia pure in misura diversa, secondo i mercati.

Inoltre, i sindacati, che sono sempre stati relativamente deboli in agricoltura, si sono sviluppati nei settori secondario e terziario; il loro potere di mercato, di regola, è tanto maggiore, quanto più concentrata è la pro-

duzione o quanto più imperfetto è il mercato. Nelle attività agricole la forza contrattuale dei sindacati è stata accresciuta da interventi pubblici, sollecitati o determinati dalle organizzazioni e dai partiti operai; ed è divenuta considerevole solo quando, col procedere dell'esodo rurale, l'offerta di lavoro nelle campagne è divenuta relativamente scarsa. I sindacati — particolarmente quelli delle attività extra-agricole — sono stati pertanto in grado di opporsi con successo a riduzioni non solo dei salari monetari, ma anche di quelli reali (spingendo per ottenere aumenti di salari monetari almeno pari all'aumento del costo della vita, quando questo cresce); sono anzi man mano riusciti a ottenere sistematici aumenti di salari reali, in corrispondenza dell'aumento di produttività.

Come conseguenza di questi fondamentali mutamenti, i prezzi e i salari sono divenuti — principalmente nelle attività extra-agricole — rigidi verso il basso, non solo nel breve periodo, ma anche nel lungo periodo; ed i salari reali, che prima aumentavano — quando aumentavano — prevalentemente per una flessione dei prezzi, ora aumentano per il fatto che, a parità di prezzi, crescono i salari monetari, ovvero perché questi crescono più dei prezzi.

Tutto ciò significa che le riduzioni di costo, determinate dal progresso tecnico, non si traducono più in riduzioni di prezzo, ma danno luogo ad aumento dei redditi monetari (profitti e salari) a parità di prezzi, o ad aumenti dei redditi monetari maggiori degli aumenti dei prezzi.

Schematicamente sono concepibili due meccanismi attraverso cui l'incremento di produttività determinato dal progresso tecnico può distribuirsi nell'economia: riduzioni dei prezzi, con redditi monetari approssimativamente costanti; oppure aumenti dei redditi monetari, a prezzi invariati. Se prevale la concorrenza — ossia se nella massima parte dei mercati l'entrata di nuove imprese è relativamente facile — opera il primo meccanismo: il miglioramento tecnico determina una riduzione del costo e quindi un aumento del profitto, che sale oltre la norma; le imprese già operanti che attuano quel miglioramento

sono indotte ad espandere la loro produzione e nuove imprese entrano in quel mercato; come conseguenza dell'espansione nella produzione il prezzo diminuisce e il profitto ritorna al livello normale. Ma se la concorrenza non prevale, ossia se l'entrata di nuove imprese è difficile, per il fatto che per produrre ad un costo sufficientemente basso una certa merce è necessario produrne grandi quantità; o per il fatto che, per affermarsi in quel mercato, è necessario spendere grandi somme in campagne di pubblicità o nella costituzione di una efficiente rete commerciale; allora la riduzione di costo determinata dal miglioramento tecnico non dà luogo ad una diminuzione di prezzo, ma, in prima istanza, ad un aumento dei profitti e, in seconda istanza, quando si esplica l'azione rivendicativa dei sindacati, anche ad un aumento dei salari.

Il fatto che nel nostro secolo il meccanismo concorrenziale ancora opera, in parte, in agricoltura, mentre non opera più, nemmeno in parte, nelle altre attività, ha varie importanti conseguenze, fra cui le seguenti: mentre nel secolo scorso il rapporto fra prezzi agricoli e prezzi industriali tendeva a muoversi a favore dell'agricoltura (dove di regola l'incremento di produttività è stato meno rapido), nel nostro secolo, e particolarmente dalla fine della prima guerra mondiale in poi, quel rapporto tende a muoversi a sfavore dell'agricoltura, sebbene la produttività continui a crescere, di regola, più rapidamente nell'industria che nell'agricoltura, e sebbene, quindi, il rapporto fra i prezzi avrebbe dovuto continuare a muoversi *a favore* dell'agricoltura (cfr. la tab. 1 e la nota 5 del capitolo terzo). Questo avviene per la *media* dei prezzi relativi; quelli dei prodotti delle due prime categorie (elasticità della domanda rispetto al reddito negativa, o nulla, o molto bassa) effettivamente diminuiscono, mentre migliorano quelli della terza categoria (elasticità relativamente alta); ma di un tale miglioramento non si avvantaggia l'agricoltura nel suo complesso, per quella lentezza delle trasformazioni di cui si è detto nel paragrafo 3. Inoltre è andato crescendo il divario fra prezzi al consumo dei prodotti alimentari finiti e prezzi alla

produzione dei prodotti agricoli grezzi ³. Questo fenomeno in parte è da attribuire al miglioramento e all'espansione dei servizi commerciali e delle operazioni di trasformazione dei prodotti agricoli; ma per un'altra parte è indubbiamente da attribuire allo stesso processo ricordato dianzi: persistenza del meccanismo concorrenziale nell'agricoltura, progressivo allontanamento dalle condizioni concorrenziali nelle altre attività. Che, per una parte almeno, una tale interpretazione sia valida è indicato dalla relativa rigidità dei margini d'intermediazione e di trasformazione durante periodi di flessioni anche notevoli dei prezzi all'ingrosso dei prodotti grezzi.

5. *L'inferiorità del reddito agricolo relativo.*

Come conseguenza dei movimenti che abbiamo ora considerati, il reddito agricolo relativo (inteso come il rapporto fra reddito agricolo medio e reddito nazionale medio) ⁴, negli ultimi decenni mostra, in molti paesi capitalistici, una chiara tendenza a diminuire. Un'analoga tendenza si osserva nel salario agricolo relativo — rapporto fra salario agricolo e salario urbano — per tipi di lavoro relativamente omogenei (per esempio: manovali comuni).

A priori, facendo riferimento ai paesi che hanno avviato il moderno processo di sviluppo industriale da un secolo o da un secolo e mezzo (come l'Inghilterra, la Francia e gli Stati Uniti), ci dovremmo attendere l'andamento riassunto nei punti seguenti:

1) Reddito agricolo relativo e, in particolare, salario agricolo relativo, elevati (non lontani dall'unità) al principio del processo di sviluppo. Per il reddito relativo, ciò può essere un effetto puramente aritmetico, dipendente dalla esiguità della quota rappresentata dall'industria mo-

³ M. LATIL, *op. cit.*, pp. 58-68 (spec. p. 67).

⁴ C. CLARK, *op. cit.*, pp. 521 sgg.

terna rispetto al reddito e all'occupazione complessivi ⁵. Per il salario relativo, il basso divario dipende dal fatto che da principio l'industria moderna si trova di fronte ad un'offerta praticamente illimitata di lavoro, non solo per le nuove leve provenienti dall'incremento demografico ma anche per la gran massa di lavoratori sottoccupati e parzialmente occupati nelle campagne: un salario, nell'industria, anche di poco più alto che nell'agricoltura è sufficiente a indurre numerosi lavoratori agricoli a trasferirsi nell'industria. (Ciò, tuttavia, non vale per una lunga fase dello sviluppo economico degli Stati Uniti, dove, per l'abbondanza delle terre libere, che durò fino verso la fine del secolo scorso, il divario *doveva* essere fin dal principio notevole — più sensibile che in Francia e in Inghilterra —, perché solo un tale divario poteva indurre a lavorare come salariati nell'industria persone che altrimenti avrebbero potuto dedicarsi all'agricoltura, ottenendo gratuitamente o acquistando la terra a prezzi relativamente bassi e divenendo così proprietari indipendenti.)

2) Il divario tende poi ad aumentare, man mano che, con lo sviluppo dell'industria moderna, cresce la domanda di lavoro nelle fabbriche ed è necessario attrarre una massa crescente di lavoratori della terra.

3) Una volta stabilizzatosi il flusso migratorio dalle campagne alla città, per un periodo relativamente lungo il divario fra redditi e salari relativi può restare costante; in questa fase, la relativa costanza del divario è assicurata dal meccanismo concorrenziale, che opera tanto nell'agricoltura quanto nell'industria.

4) Quando — dalla fine del secolo scorso e, più ancora, dal principio del nostro secolo — il meccanismo concorrenziale s'indebolisce nell'industria ed in questa, come nei servizi, via via prevalgono o si rafforzano condizioni di tipo monopolistico, o oligopolistico, o di concorrenza

⁵ Per es., se l'industria moderna rappresenta il 5% dell'occupazione e il 10% della produzione, mentre l'agricoltura rappresenta il 70% dell'occupazione e il 65% della produzione (le percentuali residue essendo rappresentate dalle altre attività), il reddito relativo agricolo è pari a 0,93 (0,65:0,70).

imperfetta, si delinea un nuovo declino del reddito relativo. Questo declino viene contrastato — a volte con successo — da massicci interventi pubblici a favore dell'agricoltura (sostegno diretto e sostegno indiretto — attraverso la protezione doganale — dei prezzi agricoli); agevolazioni fiscali e creditizie; opere pubbliche, fissazione, attraverso leggi, di salari minimi in agricoltura vicini a quelli delle altre attività.

5) Finalmente, si ha un aumento del reddito relativo — che addirittura raggiunge e perfino supera l'unità — quando le quote dell'occupazione agraria su quella totale e del reddito agricolo sul reddito nazionale sono scese a livelli molto bassi. Un tale « pareggiamento » avviene per diversi motivi, fra cui conviene ricordare i tre seguenti: a) quando l'esodo rurale si è protratto a lungo, le terre meno fertili saranno state abbandonate o destinate a colture estensive, la dimensione media delle aziende sarà aumentata e il reddito medio per addetto sarà cresciuto; b) gli agricoltori, diminuiti di numero, riusciranno più facilmente ad organizzarsi in associazioni e in cooperative per l'acquisto collettivo di certi mezzi tecnici, per la vendita e per la trasformazione dei prodotti; c) l'intervento pubblico a favore dell'agricoltura concentrandosi su un'attività che oramai rappresenta, in termini di reddito e di occupazione, una quota esigua dell'economia, potrà avere efficacia crescente, non solo nel neutralizzare, ma addirittura nel rovesciare la tendenza alla diminuzione del reddito relativo.

I dati statistici sono nella massima parte conformi a tali aspettative ⁶.

Nel quinto stadio, fra i paesi che abbiamo ricordati, è entrata solo la Gran Bretagna, in questo dopoguerra: *la percentuale dell'occupazione agraria è scesa ormai al 4% e il reddito relativo agricolo è perfino un po' più alto dell'unità*. Se, com'è opportuno fare, si suddividono gli

⁶ Francia e Stati Uniti: M. LATIL, *op. cit.*, pp. 107, 111, 113-4, 119, 121; Gran Bretagna: E. M. OJALA, *op. cit.*, p. 35 e C. CLARK, *op. cit.*, p. 522, tab. 1.

Stati Uniti in ampie regioni, comprendenti gruppi di Stati, allora si può dire che il gruppo degli Stati occidentali in questo dopoguerra è entrato nel quinto stadio; la percentuale degli agricoltori è poco più alta di quella inglese e il reddito relativo agricolo comincia ad avvicinarsi all'unità ⁷.

Naturalmente, non sono solo l'entità e la durata dell'esodo rurale — e, corrispondentemente, la quota residua dell'occupazione agricola — che influiscono sul reddito relativo. Oltre ai fattori che abbiamo ricordato e che operano nel tempo, sono da considerare le particolari condizioni in cui si trovano alcuni paesi. Così l'agricoltura dell'Australia e quella della Nuova Zelanda sono avvantaggiate dall'abbondanza di terre (la superficie media delle aziende agrarie è, rispettivamente, di 300 e 200 ettari, mentre nei paesi europei si va da un livello inferiore ai 10 ettari fino a 30 ettari) ⁸. Così ancora, le organizzazioni cooperative fra gli agricoltori sono particolarmente forti e diffuse, oltre che nei due paesi ora ricordati, anche in Danimarca e in Olanda. Come conseguenza, il reddito e il salario relativi si trovano, in questi paesi, a livelli o superiori o abbastanza vicini alla unità, sebbene la quota dell'occupazione agricola non sia scesa ad un livello così basso come in Inghilterra. Tuttavia, tale quota è relativamente bassa anche in questi paesi: si aggira fra il 10 e il 20%. E resta vero che il fattore principale del « pareggiamento » dei redditi è il livello dell'occupazione agricola, il quale a sua volta dipende dall'entità e dalla durata dell'esodo rurale.

Se in un diagramma si riportano sulle ascisse le percentuali dell'occupazione agricola e sulle ordinate le percentuali che esprimono il reddito relativo (ovvero il salario relativo) e si considera la situazione odierna di paesi che hanno raggiunto gradi di sviluppo molto diversi, si

⁷ T. W. SCHULTZ, *Agriculture in an Unstable Economy*, New York, McGraw-Hill 1945, pp. 108-12; L. H. BEAN, *Are Farmers Getting too Much?*, in « Review of Economics and Statistics », agosto 1952, p. 252; *Statistical Abstract of the United States*, 1963.

⁸ M. LATIL, *op. cit.*, p. 253.

ottiene una curva a forma di U: il reddito (ovvero il salario) relativo è alto per bassi valori della quota dell'occupazione, diminuisce col crescere di tale quota e poi di nuovo cresce⁹. I valori più bassi del reddito (o del salario) relativo sono quelli che corrispondono a quote comprese fra il 25 e il 65% di occupazione agricola. L'Italia si trova appunto in questa zona: la percentuale dell'occupazione agricola, è oggi di circa il 27% e il reddito relativo agricolo si aggira intorno al 60%. Paesi come l'India e la Turchia, che hanno una occupazione eguale o superiore al 70% del totale, hanno un reddito (o un salario) relativo elevato. Un tale andamento — che rappresenta la situazione odierna di paesi diversi — è in armonia con l'andamento temporale prospettato dianzi.

6. *L'intervento pubblico e l'azione degli agricoltori per ridurre la disparità dei redditi.*

Particolarmente nei paesi più progrediti, come abbiamo visto, nei tempi più recenti lo Stato è intervenuto in modo massiccio in favore dell'agricoltura, col sostegno dei prezzi, la determinazione di salari minimi, con agevolazioni creditizie e fiscali e con altre misure. Lo Stato è intervenuto anche per aiutare o agevolare la costituzione di cooperative fra agricoltori per l'acquisto di mezzi tecnici, il commercio e la trasformazione dei prodotti. *Se l'analisi che precede è corretta, è questa la via maestra attraverso cui gli agricoltori possono migliorare la loro condizione (assoluta e relativa) e partecipare poi, proporzionalmente alle altre attività, all'incremento di produttività del sistema.* In altri termini, gli agricoltori possono star meglio nella misura in cui riescono a rafforzare il loro potere contrattuale rispetto all'industria, che all'agri-

⁹ A rigore, piuttosto che di una curva, si tratta di una fascia a forma di U, appunto perché sul reddito e sul salario relativi influiscono, oltre la quota dell'occupazione agricola, anche le diverse condizioni ambientali e istituzionali richiamate prima. Vedi il grafico in appendice a questo capitolo.

coltura fornisce i mezzi tecnici; e nella misura in cui cessano di essere dei puri agricoltori e riescono, con loro organizzazioni, ad attuare una integrazione verticale per la trasformazione industriale e per il commercio dei loro prodotti, proprio perché sono l'industria e il commercio che possono consentire i maggiori guadagni. Tuttavia, lo sviluppo di un movimento cooperativo non può essere il frutto di una generica direttiva di politica economica e neppure d'interventi esterni dello Stato. Gli interventi possono aver successo se un movimento cooperativo è già in corso di formazione; e un tale movimento può svilupparsi là dove le aziende contadine non sono polverizzate e godono, in media, di un reddito sensibilmente superiore al livello di sussistenza (tale da consentire la formazione di un considerevole risparmio); e può svilupparsi se e quando l'industria ha raggiunto un grado di sviluppo relativamente elevato, poiché solo in queste condizioni gli agricoltori possono ottenere relativamente a buon mercato i mezzi tecnici di cui hanno bisogno (anche i complessi monopolistici e oligopolistici possono trovar conveniente ridurre i prezzi se l'elasticità della domanda è relativamente alta). Se si riflette, appare chiaro che non solo la seconda, ma anche la prima condizione si verifica quando il processo di sviluppo è andato sufficientemente avanti: la polverizzazione delle aziende diminuisce col procedere dell'esodo rurale, il quale dipende dal grado e dalla velocità dello sviluppo delle attività industriali e dei servizi.

Ritengo che, *mutatis mutandis*, alcune delle osservazioni precedenti valgano anche per un'economia socialista. In una tale economia, il problema della polverizzazione delle aziende può essere superato attraverso la riforma agraria generale e la redistribuzione delle terre ai contadini anche prima che un prolungato esodo rurale abbia ridotto ad un livello molto basso la quota dell'occupazione agraria. Ed in via di principio è giusto puntare su unità produttive relativamente grandi — siano esse organizzate nella forma di fattorie collettive o statali oppure di cooperative — perché solo unità grandi possono es-

sere efficienti. Ma se l'ampiezza della superficie delle unità produttive è condizione necessaria, non è anche condizione sufficiente per creare unità efficienti; ciò che soprattutto importa non è la grandezza in termini di estensione, ma la grandezza in termini di capitale per addetto (dotazione di beni strumentali durevoli e di attrezzature: macchine agricole, opere d'irrigazione, magazzini, impianti almeno per la prima lavorazione dei prodotti, rete elettrica). Unità produttive grandi solo dal punto di vista della superficie non possono essere efficienti: senza una adeguata dotazione di capitali i metodi produttivi potranno differire assai poco da quelli delle piccole o piccolissime unità. Anzi, probabilmente con una scarsa dotazione di capitali le aziende piccole (ma non piccolissime o addirittura microscopiche) possono essere anche più efficienti di quelle « grandi » in termini di superficie. Tutto questo significa che in agricoltura lo sviluppo di unità grandi ed efficienti — fattorie collettive e cooperative in un'economia socialista; aziende capitalistiche e cooperative in un'economia capitalistica — è interamente condizionato dal grado di sviluppo delle industrie che forniscono all'agricoltura mezzi tecnici e attrezzature.

7. *L'inferiorità del reddito agricolo relativo è un fenomeno patologico?*¹⁰.

È stato diverse volte rilevato che, in parte almeno, l'inferiorità del reddito agricolo è giustificata da ragioni economiche, onde la parità « economica » è necessariamente inferiore a quella « aritmetica ». Le ragioni addotte sono le seguenti.

1) Nei centri rurali il costo della vita è inferiore che nelle città; inoltre gli agricoltori hanno minori occasioni di spendere (per il fatto, per esempio, che i luoghi di

¹⁰ Diverse considerazioni espresse su questo problema e sul problema delle attività integrative (§ 9) sono il frutto di discussioni fra l'autore e il prof. Giorgio Fuà.

divertimento, i ritrovi, i negozi, sono meno numerosi che nelle città).

2) Al reddito agricolo « monetario » occorre aggiungere quello « in natura » (autoconsumo e scambio diretto tra agricoltori).

3) Il grado di istruzione generale e professionale è più basso fra gli agricoltori che fra gli abitanti delle città; la percentuale dei lavoratori non qualificati è più alta nelle campagne.

4) Quando si raffrontano i redditi medi e non i salari, occorre tener presente che l'intensità di capitale per addetto in agricoltura è minore che nelle altre attività (almeno nell'industria).

5) Sono numerosi gli agricoltori che integrano il loro reddito con attività extra-agricole sussidiarie; anzi, in certi casi è proprio l'agricoltura l'attività sussidiaria.

In una visione completa della questione, tuttavia, occorre considerare che le minori occasioni di spendere significano una forzosa astensione da consumi — un minor « benessere » imposto dalle circostanze e non necessariamente desiderato; che il grado d'istruzione è di regola più basso fra gli agricoltori anche per il fatto che gli istituti di istruzione secondaria e terziaria si concentrano nelle città e sono più rari — o sono assenti — nei centri rurali, dove spesso mancano perfino le scuole elementari. (A questo proposito occorre osservare che la logica stessa dello sviluppo capitalistico comporta, perfino nei servizi pubblici, una concentrazione nelle aree dove maggiore è il potere d'acquisto; onde tendono a concentrarsi più del dovuto nelle città, ed anzi nelle grandi città, sia gli istituti di istruzione, sia i servizi ospedalieri e assistenziali.)

D'altra parte, se vi sono fattori che attenuano, vi sono anche fattori che aggravano la disparità economica dei redditi: in media, il numero giornaliero delle ore di lavoro (e spesso perfino la durezza del lavoro) è maggiore nelle campagne; l'andamento climatico costituisce un rischio sempre presente in agricoltura, rischio che non esiste nella maggior parte delle altre attività; per i lavoratori

agricoli a giornata c'è poi il rischio addizionale di riuscire a trovare lavoro, durante l'anno, solo per un numero limitato di giorni.

Tutto considerato, la disparità dei redditi è un fenomeno reale e non puramente aritmetico o statistico. L'ovvia prova di ciò è data dal vasto esodo rurale, che s'interrompe solo nei periodi di gravi crisi, durante i quali si arresta lo sviluppo delle attività extra-agricole.

È da considerare patologica o fisiologica questa disparità di redditi fra agricoltura e altre attività?

Essa sembra assolvere ad una funzione di rilievo nel processo di sviluppo, poiché stimola l'esodo dalle campagne alle città. E proprio per le caratteristiche dei bisogni (principalmente: bisogni alimentari) che la produzione agricola soddisfa, l'occupazione agraria può e deve diminuire, poiché la produzione può crescere — al saggio, relativamente basso, occorrente — grazie all'incremento di produttività di un numero decrescente di lavoratori. Ciò significa che il trasferimento quasi continuo di lavoratori dalle campagne alla città è *una necessità dello sviluppo*: le campagne, in ultima analisi, costituiscono, almeno durante una lunga fase del processo di sviluppo, la grande riserva di mano d'opera per le attività secondarie e terziarie¹¹.

Tuttavia, anche se si ammette che un certo divario di redditi contribuisce ad alimentare l'esodo rurale, ci si deve domandare, osservando situazioni concrete, se il divario effettivo non sia eccessivamente, ossia inutilmente, elevato. C'è di più: esiste il dubbio che il divario dei redditi non sia indispensabile per assicurare l'esodo rurale nella misura occorrente e che perfino a parità di redditi un certo esodo continuerebbe, perché ci sono, per chi vive nelle campagne, altri motivi di malessere, non misurabili dal confronto dei redditi: la durezza del lavoro agricolo, le minori occasioni di sviluppo intellettuale e culturale,

¹¹ Questo punto deve far riflettere: l'offerta di lavoro per l'industria e le altre attività *non è un dato demografico, ma è, in ampia misura, una variabile economica*, la quale dipende dalla velocità dello sviluppo stesso delle attività extra-agricole.

i rischi connessi con l'andamento stagionale e con quello climatico, la deficienza di servizi pubblici e di luoghi di svago nelle campagne.

Se questo dubbio fosse valido, si dovrebbe riconoscere che l'esodo rurale dipende principalmente dal saggio di incremento delle attività extra-agricole e dalla domanda di lavoro proveniente da queste attività piuttosto che dal divario dei redditi medi. In effetti l'esodo rurale continua in Inghilterra, sia pure a ritmo ridotto, nonostante la raggiunta parità¹².

Tuttavia, anche ammessa la validità di questo dubbio, per le considerazioni espresse nei paragrafi precedenti si deve probabilmente riconoscere che la disparità dei redditi, entro certi limiti almeno, è un fenomeno ineliminabile, nelle economie capitalistiche, per un lungo tratto del processo di sviluppo: probabilmente, il divario può essere eliminato solo quando l'occupazione agraria è giunta a rappresentare una quota relativamente piccola (più o meno piccola, secondo i paesi) dell'occupazione totale.

Non c'è dubbio, invece, che l'esodo rurale assolva ad una funzione essenziale nel processo di sviluppo. Tuttavia, nell'esaminare la linea di politica economica da seguire, occorre vedere *come* avviene questo esodo: che cosa si lasciano dietro coloro che emigrano dalle campagne e in quale modo s'inseriscono nelle attività extra-agricole. Se l'esodo comporta l'abbandono e il decadimento d'interesse zone agrarie, che potrebbero essere trasformate, piuttosto che un alleggerimento ben distribuito della massa di persone che vivono nelle campagne; se esso dà luogo ad un tumultuoso affollamento di certe città, con la conseguente formazione o espansione di *bidonvilles* o di abitazioni inadatte a una vita civile; se coloro che cercano d'inserirsi nelle attività extra-agricole non trovano aiuti pubblici adeguati per migliorare la loro istruzione generale

¹² Cfr. le previsioni del National Economic Development Council (una sorta di Commissione per la programmazione economica): *Growth of the United Kingdom Economy to 1966*, London, H. M. Stationery Office 1963, p. 23.

e professionale e sono quindi costretti a lunghi periodi di attesa, esercitando mestieri diversi e precari, misera-
mente remunerati; è chiaro che, se ciò avviene, e nella
misura in cui avviene, l'esodo assume decise caratteristi-
che patologiche, anche se in ultima analisi esso assolve
ad una funzione positiva.

Compito dell'autorità pubblica è quello di ridurre
progressivamente le caratteristiche patologiche dell'esodo
rurale. E ciò è possibile in tutti gli stadi di sviluppo;
naturalmente, ciò diviene tanto più facile quanto più il
processo di sviluppo è andato avanti.

8. Osservazioni sull'« invecchiamento » della popolazione rurale.

Un esodo rurale ben ordinato avvantaggia la stessa
agricoltura; esso fa crescere la produttività per addetto,
sia perché riduce progressivamente la massa dei sottoccu-
pati, sia perché consente il ritorno a colture estensive o
al pascolo delle terre meno fertili, sia perché sollecita
l'ammodernamento dei contratti agrari e — principal-
mente attraverso l'unificazione dei fondi microscopici —
la riorganizzazione delle aziende.

Ma a lungo andare lo stesso esodo rurale — è stato
osservato — può frenare l'aumento della produttività
per addetto perché sono gli individui più dinamici e più
giovani che se ne vanno e sulla terra restano i vecchi. Pare
certo che, nei paesi industrializzati, l'età media di coloro
che lavorano nelle campagne sia maggiore di quella delle
persone addette alle altre attività. Tuttavia, la questione va
studiata attraverso approfondite indagini statistiche. In
Francia, per esempio, pare che la popolazione agraria non
salariaia abbia effettivamente un'età media relativamente
alta, mentre la popolazione salariata è relativamente gio-
vane ¹³.

¹³ F. LANGLOIS, *Les salariés agricoles en France*, Paris, Colin
1962, spec. il cap. III della parte I.

In ogni modo, l'ammodernamento delle aziende e il pareggiamento dei redditi che hanno luogo in una fase avanzata dello sviluppo ed in seguito ad un più vasto intervento pubblico, specialmente nel campo dell'istruzione generale e tecnica, possono ridurre gli eventuali effetti negativi dell'« invecchiamento » della popolazione; possono perfino frenare il fenomeno, inducendo molti giovani a restare sulla terra.

9. I contadini-operai. Vari tipi di attività integrative.

Come abbiamo ricordato, uno dei motivi addotti per spiegare l'inferiorità del reddito relativo agricolo, sta nel fatto che numerosi agricoltori esercitano attività integrative. Questo punto merita una considerazione particolare.

Sulle attività integrative occorre compiere almeno due distinzioni.

Innanzitutto, ci sono attività integrative che si diffondono soprattutto in periodi di sconvolgimento causati da guerre o da disordini interni. Se c'è penuria di generi alimentari, molte persone che in condizioni normali avrebbero lasciato la terra per dedicarsi esclusivamente ad altre attività, preferiscono tenere il piede in due staffe: restare sulla terra, per assicurarsi i beni alimentari, e cercare un qualsiasi lavoro in attività extra-agricole nelle vicinanze dei loro fondi. Col ritorno dei tempi normali, questo tipo di attività integrative tende a scomparire.

In condizioni normali, si possono distinguere tre tipi di attività integrative: le « attività equilibrate », quelle « semi-equilibrate » e quelle « non equilibrate ».

Chiamiamo « equilibrate » le attività integrative i cui cicli produttivi sono complementari nel tempo rispetto all'agricoltura (i periodi di lavoro corrispondono alle stagioni di scarsa attività nell'agricoltura) e che, per la loro natura, gli agricoltori possono svolgere in modo efficiente senza trascurare la cura della terra. Dal punto di vista complessivo, l'integrazione si può considerare ottima quando si tratta di attività che valorizzano i prodotti

agricoli e quando ad esse partecipano in modo autonomo gli stessi agricoltori (contadini e piccoli proprietari) attraverso cooperative o altre forme associative.

« Semi-equilibrate » sono da considerare le attività i cui cicli produttivi non sono esattamente complementari nel tempo rispetto ai lavori agricoli e che gli agricoltori possono svolgere solo trascurando la cura della terra e il miglioramento dei metodi produttivi. Sebbene, dal punto di vista individuale, tali attività diano luogo ad un risultato positivo (entrate monetarie soddisfacenti), dal punto di vista sociale ciò avviene a costo di un ritardo nel miglioramento dei metodi e perfino a costo di una diminuzione di produttività in agricoltura.

« Non equilibrate » sono di regola le attività integrative tipiche di zone arretrate dal punto di vista agricolo e prive d'industrie manifatturiere: i contadini (braccianti senza terra o piccoli proprietari) ottengono, dalla terra, un reddito perfino più basso del livello di sussistenza e, per vivere, sono costretti a svolgere i mestieri più diversi — fra cui quello di manovale in opere pubbliche o in imprese di costruzioni edilizie — mestieri tipicamente discontinui e precari. Simili situazioni non aprono, ai contadini, alcuna reale prospettiva di miglioramento e quindi non danno incentivo a migliorare la loro qualificazione professionale e la loro capacità lavorativa e d'iniziativa. E quelle attività possono considerarsi « non equilibrate » nel senso che gli interessati appena possono abbandonano definitivamente non solo le campagne (in cui non si mette in moto nessun processo di sviluppo), ma addirittura le zone stesse in cui vivono, per emigrare altrove.

Una valutazione statistica dei contadini che svolgono attività integrative è ardua, anzi, una valutazione precisa è impossibile, in qualsiasi paese. Ancora più problematica sarebbe una tale valutazione, se si volessero distinguere le tre categorie di attività integrative. Chi scrive e il prof. Giorgio Fuà, con l'aiuto dell'economista agrario Giuseppe Orlando, hanno tentato di compiere valutazioni di larga massima per l'Italia, distinguendo ampie zone

agrarie ¹⁴. Qui ricorderò solo che nel Nord d'Italia sono presumibilmente frequenti le attività integrative equilibrate (grazie alle quali in certe zone le famiglie di agricoltori riescono ad ottenere, complessivamente, un reddito medio perfino superiore al reddito medio di coloro che operano a pieno tempo nelle sole attività extra-agricole). Nel Sud, e specialmente nelle zone interne del Mezzogiorno continentale e delle isole, sono invece la regola le attività integrative « non equilibrate ». Attività integrative « semi-equilibrate » pare si trovino un po' ovunque.

Quelle considerate finora sono le attività integrative esercitate dalle stesse persone che lavorano in agricoltura. Vi è tuttavia un'altra importante categoria di attività integrative: quelle svolte, fuori dell'agricoltura, da alcuni membri di famiglie che risiedono in campagna e che hanno altri membri che lavorano la terra. Siffatte attività di regola sono assimilabili a quelle che ho chiamato attività « equilibrate », poiché non turbano lo svolgimento dei lavori agricoli ed anzi, in diversi casi, frenano l'esodo dalle terre che possono essere e continuano ad essere utilmente coltivate.

10. *Cenni conclusivi.*

Il fenomeno delle attività integrative finora è stato studiato in modo insufficiente, sia in Italia sia (per quanto sappia) all'estero. La questione riveste grande importanza: a lungo andare l'esodo rurale può cessare di avere conseguenze negative, oltre quelle positive che abbiamo viste, ed una certa occupazione agraria può divenire stabile, con vantaggio per lo stesso progresso dell'agricoltura, nella misura in cui si sviluppano le attività integrative che ho chiamate equilibrate e nella misura in cui, corrispondentemente, regrediscono le altre — le attività semi-equilibrate e non equilibrate. Questo può costituire un importante obiettivo di politica economica.

¹⁴ G. FUÀ - P. SYLOS LABINI, *Idee per la programmazione economica*, Bari, Laterza 1963.

APPENDICE

QUOTA DEGLI OCCUPATI E REDDITO RELATIVO IN AGRICOLTURA

Il grafico illustra la relazione, di cui si è parlato al paragrafo 5 del capitolo precedente, fra quota dei lavoratori occupati in agricoltura e reddito relativo. La relazione assume la forma di una *fascia* a forma di U perché sul livello del reddito agricolo influiscono, oltre la quota dell'occupazione agricola, anche le diverse condizioni ambientali e istituzionali richiamate nel testo; in altre parole, ho isolato, in una correlazione *multipla*, una correlazione *semplice*, usando come variabile esplicativa solo quella che a me pare dominante e comune alle diverse situazioni.

Occorre tener presente che i dati si riferiscono a tempi diversi e che essi non sono del tutto omogenei (di regola si riferiscono ai lavoratori complessivi, ma in qualche caso si riferiscono ai lavoratori occupati); inoltre, per la loro stessa natura, i dati sull'occupazione agricola sono soggetti a un elevato margine di errore. Tuttavia, si ritiene che l'andamento di fondo che emerge dal grafico (una fascia a forma di U) sia economicamente significativo. Infine, occorre osservare che vi è un caso, e cioè il gruppo di Stati nord-orientali degli Stati Uniti, che fa eccezione: nel grafico, il punto relativo a quest'area si situa nettamente fuori della fascia ad U, poiché, data la quota molto bassa dei lavoratori occupati in agricoltura, il reddito relativo sarebbe dovuto essere molto più elevato di quanto invece risulta dai dati. È presumibile che tale anomalia sia solo apparente: negli Stati nord-orientali (che includono quelli altamente industrializzati del New England) debbono essere molto rari gli agricoltori « puri » e debbono essere particolarmente numerosi i lavoratori che lavorano in parte nell'agricoltura e in parte nelle fabbriche (v. il § 9); e debbono essere particolarmente numerose le famiglie che ottengono il reddito principale da membri che lavorano nell'industria ed ottengono solo un reddito sussidiario da membri che lavorano, a tempo parziale, nell'agricoltura.

P a e s i		% lavor. agricoli sul totale	Reddito re- lativo per lavoratore agricolo
Ar	Argentina (1941; a)	25,7	1,17
Au	Australia (1949; a)	16,8	1,52
Aus	Austria (1951; a)	18,7	0,98
Ca	Canada (1952; a)	18,7	0,87
D	Danimarca (1952; a)	19,0	1,36
Fi	Finlandia (1952; a)	34,2	0,89
G	Germania occ. (1953; a)	11,8	1,06
GB	Gran Bretagna (1952; a)	4,5	1,27
Gr	Grecia (1934; a)	51,8	0,93
Ir	Irlanda (1946; a)	41,5	0,91
Gi	Giappone (1952; a)	32,6	0,85
O	Olanda (1950; a)	16,8	1,02
N	Norvegia (1950; a)	24,6	0,70
P	Perù (1942; a)	54,3	0,73
Fil	Filippine (1940; a)	60,1	0,85
PR	Puerto Rico (1950; a)	36,8	0,67
Sv	Svezia (1939; a)	27,1	0,53
I	Italia (1964; b)	27,0	0,55
Tu	Turchia (1950; c)	76,0	0,75
NZ	Nuova Zelanda (1950; c)	21,0	1,25
F	Francia (1950; c)	33,0	0,47
In	India (1958; d)	71,7	0,69
Usa (NE)	Stati Uniti - North East (1950; e)	5,0	0,61
Usa (NC)	Stati Uniti - North Central (1950; e)	18,2	0,71
Usa (S)	Stati Uniti - South (1950; e)	30,4	0,55
Usa (W)	Stati Uniti - West (1950; e)	11,9	0,80

Fonti:

a) C. CLARK, *The Conditions of Economic Progress*, London 1957, cap. X, tav. I, p. 522.

b) «Annuario Statistico Italiano», 1955.

c) M. LATIL, *L'évolution du revenu agricole. Les agriculteurs devant les exigences de la croissance économique et des luttes sociales*, Paris 1956, pp. 101 e 124.

d) *Statistical Handbook of the Indian Union*, New Delhi 1960.

e) Reddito relativo: L.H. BEAN, *Are Farmers Getting too Much?*, in «Review of Economics and Statistics», agosto 1952; percentuali dei lavoratori agricoli sui totali: *Statistical Abstract of United States*, 1951, e 1954 (queste percentuali sono state calcolate sul totale della popolazione in età lavorativa e non sul totale dei lavoratori effettivamente impiegati).

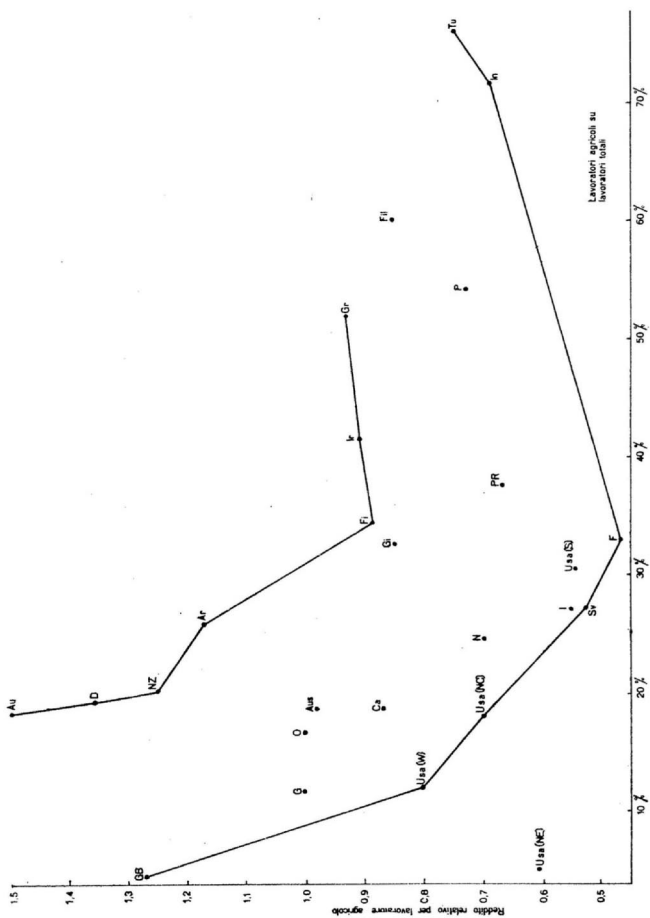


FIG. 13. Reddito relativo e occupazione in agricoltura.

Capitolo Sesto

SULLA STRATEGIA DELLE GRANDI IMPRESE INDUSTRIALI *

1. *Vari tipi d'impresa.*

A partire dagli ultimi decenni del secolo scorso gli economisti hanno via via elaborato una teoria riguardante l'impresa « in generale », come se una tale teoria potesse valere per le imprese di ogni tipo — per la grande impresa industriale come per la piccola bottega commerciale, per la grande azienda agraria come per la piccola azienda condotta da un coltivatore diretto e dalla sua famiglia. Vero è che, di fatto, man mano si è venuto a riconoscere che le aziende agrarie, grandi e piccole, richiedevano analisi particolari, che venivano lasciate a specialisti — gli economisti agrari. Vero è che non mancavano altri specialisti — studiosi di tecnica aziendale e commerciale — che esaminavano e descrivevano le caratteristiche di particolari tipi d'impresa. Tuttavia, questi studi avevano carattere essenzialmente descrittivo e restavano in gran parte fuori della teoria tradizionale, la quale, più o meno esplicitamente, si riferiva all'impresa industriale « in generale ». Ma neppure una tale limitazione (impresa industriale) poteva accrescere in misura sensibile l'efficacia interpretativa di uno schema teorico che, per voler abbracciare troppo, finiva con l'abbracciare assai poco. Per di più, le ipotesi tradizionalmente poste alla base dell'analisi teorica e particolarmente l'ipotesi della massimizzazione dei profitti in un

* Questo saggio apparirà nel volume *Studi in onore di Antigono Donati*, di prossima pubblicazione.

dato momento, supposte costanti le tecniche produttive e la domanda, apparivano sempre più deboli: in un mondo economico caratterizzato da incessanti mutamenti tecnologici e da una quasi continua espansione produttiva, quelle assunzioni « statiche » o « istantanee » rendevano molto modesta l'efficacia interpretativa della teoria tradizionale dell'impresa.

Nel periodo fra le due guerre comincia a svilupparsi una corrente nuova, prima sul piano empirico, poi anche sul piano teorico: contributi notevoli furono portati, negli Stati Uniti, da istituzioni di ricerca come la Brookings Institution e poi da iniziative pubbliche, come il Temporary National Economic Committee (l'ampio materiale empirico raccolto in tale circostanza non è stato ancora pienamente sfruttato) e, in Inghilterra, da gruppi di ricerca universitari, come il gruppo di Oxford. In questo dopoguerra il numero delle indagini teoriche ed empiriche sulle imprese industriali, e particolarmente sulle grandi imprese industriali, è andato e tuttora va rapidamente crescendo, anche nel nostro paese. E viene sempre più avvertita l'esigenza di tener conto, negli schemi teorici, delle caratteristiche proprie della moderna società per azioni, la quale oramai costituisce la forma tipica della grande impresa industriale moderna.

2. *Le società per azioni.*

Diversi problemi particolari alle società per azioni, che solo negli ultimi decenni sono stati posti in discussione, erano già stati esattamente visti un secolo fa da Carlo Marx¹:

1) « Che l'anima del nostro sistema industriale non sono i capitalisti, ma i manager industriali, è stato già messo in rilievo dal signor Ure [nell'opera: *Philosophy of Manufactures*, pubblicata nel 1832] »².

¹ Cfr. anche il cap. II di questo stesso volume.

² *Capitale*, Rinascita 1953, III, 2, p. 63.

2) « [Con lo sviluppo della società per azioni] il lavoro di direzione si separa completamente dalla proprietà del capitale »; « il capitalista che agisce di persona viene sostituito da un semplice dirigente, amministratore di capitali altrui, e il capitalista proprietario diventa un semplice capitalista monetario »³.

3) « Nelle società per azioni [...] accanto e al di sopra del dirigente effettivo si presentano una quantità di consiglieri di amministrazione e di controllo, per i quali in realtà amministrazione e controllo diventano un pretesto per depredare gli azionisti e arricchire se stessi »⁴. A questo proposito Marx mette in rilievo il fenomeno — che ai suoi tempi è appena agli inizi — delle « direzioni incrociate » (in inglese: « interlocking directorates »), che consiste nella presenza di personaggi influenti nei consigli di amministrazione di svariate società per azioni.

Quasi trent'anni fa Burnham ha sviluppato, a suo modo, il primo punto; il secondo punto (separazione fra proprietà e direzione) ed il problema dei possibili abusi degli amministratori delle società per azioni sono stati ampiamente discussi da Berle e Means quasi quaranta anni fa. In anni recenti tutti questi temi, ed altri, sono stati variamente dibattuti da numerosi studiosi — economisti e giuristi. In particolare, i giuristi moderni, nel discutere gli abusi che si verificano nelle moderne società per azioni, osservano che i dirigenti sono divenuti, in pratica, un gruppo autonomo, essendo puramente formale il controllo esercitato dagli azionisti; ed osservano che, alla radice della questione, sta il fatto che la società per azioni in ultima analisi è proprietaria di se stessa; gli azionisti hanno solo il diritto di partecipare agli utili, i quali peraltro sono controllati e amministrati a discrezione del gruppo dei dirigenti e dei tecnici.

Non c'è dubbio che, perfino in paesi che si sono dati una seria legislazione rivolta a controllare le delibe-

³ Ivi, pp. 62 e 122.

• Ivi, pp. 66-7.

razioni dei gruppi che sono al vertice delle società per azioni, gli abusi dei dirigenti a danno degli azionisti sono tutt'altro che rari; essi sono anche più frequenti in paesi, come il nostro, che una tale legislazione ancora non hanno ⁵.

Si pone allora la domanda: perché, nonostante gli abusi, le società per azioni, nel complesso, si sono dimostrate potenti agenti dello sviluppo produttivo? Si è tentati di rispondere: la ricerca del profitto ha fornito e fornisce la spinta necessaria. Si pone quindi una seconda domanda: perché mai i manager dovrebbero massimizzare i profitti? Nell'interesse di chi? Di « capitalisti monetari » assenti, ignoti e privi di poteri di controllo? E se i dirigenti non sono interessati alla massimizzazione dei profitti, che andrebbero in gran parte a beneficio di persone sconosciute e impotenti, chi li frena dal depredare sistematicamente gli azionisti? Questo secondo gruppo di quesiti ha un'essenziale rilevanza per l'assunzione che l'obiettivo primario dell'impresa consista proprio nella massimizzazione dei profitti. Se cade questa assunzione, non si comprende come si possa elaborare una teoria *economica* dell'impresa. E ci si trova di fronte a un numero indefinito e indeterminato dei più diversi obiettivi: prestigio, pubblica rispettabilità, « servizio pubblico », desiderio di carriera da parte dei manager o altri consimili obiettivi.

È possibile riconoscere l'esistenza di svariati obiettivi particolari e subordinati, di carattere non propriamente economico; ma se si esclude l'esistenza di un obiettivo dominante, di carattere economico, si deve rinunciare a una qualsiasi teoria economica dell'impresa. Una tale rinuncia, tuttavia, sarebbe chiaramente assurda: l'impresa, e particolarmente la grande impresa organizzata nella forma di società per azioni, costituisce una componente essenziale della vita economica contemporanea.

⁵ Per l'Italia, una vivace analisi critica degli abusi compiuti da amministratori di società per azioni e da speculatori di borsa è stata svolta da Ernesto Rossi; vedi spec.: *Borse e borsaioli*, Bari, Laterza 1961.

Come conseguenza, la maggior parte degli economisti è rimasta fedele all'assunzione della massimizzazione del profitto, anche nel caso della grande società per azioni. Tuttavia, alcuni economisti (fra cui sono Baumol, Marris, Galbraith) hanno abbandonato questa assunzione per introdurre quella della massimizzazione delle vendite (o, più precisamente, del relativo saggio di sviluppo), col vincolo del raggiungimento di un profitto minimo. Senza dubbio una tale assunzione formalmente può sostituire quella tradizionale in una teoria *economica* dell'impresa; si tratta però di vedere se questa sostituzione è giustificata.

3. *La massimizzazione dei profitti e la massimizzazione delle vendite.*

Gli economisti che hanno adottato la seconda assunzione (massimizzazione delle vendite) insistono sull'idea che questo obiettivo non coincide con quello che consiste nella massimizzazione dei profitti; essi, tuttavia, si sono limitati ad affermare in modo reciso che i due obiettivi sono diversi, senza cercare di dimostrare la loro tesi (salvo Marris, che ha cercato di dimostrarla in modo formale e, a parere di chi scrive, insoddisfacente).

La tesi qui proposta è che, nel lungo periodo, i due obiettivi coincidono; i gruppi che dirigono le società per azioni normalmente si sforzano di massimizzare i profitti totali nel lungo periodo come mezzo per rendere massimo lo sviluppo delle vendite.

Prima di cercare di dimostrare questa tesi, conviene sgombrare il campo da due equivoci preliminari.

Primo. Quando si parla di « massimizzazione del profitto » non è lecito riferirsi soltanto alla massimizzazione « istantanea » — o « di breve periodo » — postulata dai teorici dell'analisi marginale; né è lecito considerare questa massimizzazione come logicamente equivalente a quel-

la relativa alla massimizzazione dei profitti nel lungo periodo. Come si vedrà, le due assunzioni normalmente hanno conseguenze divergenti.

Secondo. Nell'assumere che l'impresa massimizzi i profitti nel lungo periodo, conviene precisare che tale massimizzazione riguarda i profitti totali e non il saggio del profitto; tuttavia, deve essere rispettato il vincolo che ciascun progetto d'investimento consenta di ottenere un *saggio* di profitto pari *almeno* al « costo del capitale monetario » (che in una prima approssimazione si può supporre eguale al saggio dell'interesse più gli oneri fiscali e quelli relativi agli intermediari). Per chiarire questo punto, si supponga che all'impresa si presenti la possibilità di compiere un investimento addizionale di 1 000 che dia un profitto di 100 oppure un investimento addizionale di 2 000 che dia un profitto di 140. L'ammontare complessivo del profitto è maggiore in questo secondo caso, ma il saggio del profitto qui è del 7 per cento, mentre nel primo è del 10 per cento. Se il « costo del capitale monetario » prevalente nel mercato è dell'8 per cento, l'impresa deve preferire il primo investimento, sebbene ottenga un profitto totale minore. (Naturalmente, il vincolo non diventa operante se, *dati i fondi investibili*, tutti i progetti d'investimento che possono essere finanziati con questi fondi danno un profitto maggiore di quel minimo.) È probabile che Baumol, il quale dichiara di aver desunto la sua ipotesi della massimizzazione delle vendite col vincolo del profitto minimo da esperienze concrete di consulenza aziendale, abbia in mente il vincolo di cui si è detto. Esso, tuttavia, qualifica, ma non è affatto in contrasto con l'ipotesi della massimizzazione dei profitti totali (nel lungo periodo).

Dobbiamo ora chiarire tre questioni: 1) perché la massimizzazione dei profitti nel breve periodo normalmente diverge da quella di lungo periodo; 2) quale interesse hanno gli amministratori nel cercare di rendere massimi i profitti nel lungo periodo; 3) perché questo obiettivo coincide con quello del massimo sviluppo delle vendite.

L'imprenditore che adotta come suo motto il *carpe diem* massimizza i profitti nel breve periodo, anche se ciò danneggia i profitti nel periodo lungo. L'oste che si trova, isolato, in una strada di campagna fa pagare i prezzi più alti possibili, senza preoccuparsi né per i concorrenti né per i clienti, che quasi certamente non rivedrà più. Questo è uno dei pochi casi in cui la massimizzazione di breve periodo può anche coincidere con quella di lungo periodo; ma perfino in questo caso, se il nostro oste esagera, può vedere sorgere nelle vicinanze altre osterie; o può farsi una nomea così negativa e così diffusa da veder gradualmente diminuire perfino quelli che erano clienti occasionali. Anche in questo caso, allora, la massimizzazione di breve periodo diverge da quella di periodo lungo.

La politica del *carpe diem* può essere adottata dallo speculatore di borsa che riesce, attraverso una scalata, ad accaparrarsi il controllo di una società per azioni, con la quale, tuttavia, egli non « si identifica »: ne sprema le possibilità di guadagno nel breve periodo e poi vende le azioni. Personaggi di questo tipo sono considerati avventurieri ed anche disprezzati dagli industriali « seri » — quelli che s'identificano con la società in cui operano. Siamo qui nel campo dei veri e propri abusi.

Un'altra rilevante fonte di abusi è costituita dalla pratica delle partecipazioni incrociate e dalle società finanziarie, che rendono fittizia l'autonomia di determinate società: il gruppo dirigente della società che controlla le altre può scremare i migliori affari delle società controllate, ovvero può imporre a queste prezzi molto elevati di prodotti che ad esse eventualmente forniscono.

Una terza fonte di abusi è costituita dalle « direzioni incrociate » — il fenomeno dell'ubiquità di alcuni personaggi influenti. Questo fenomeno può avere diversi motivi. Il gruppo dirigente coopta un personaggio influente: 1) perché la sua esperienza in quel ramo di affari è considerata utile alla società; 2) perché può servire da « copertura » politica (in senso lato); 3) perché può facilitare l'accesso a fonti di credito; 4) perché può aiutare a

raggiungere un accordo di fatto con una società concorrente; 5) per nepotismo. Alcune di queste motivazioni sono chiaramente in contrasto con gl'interessi economici degli azionisti; altre invece non lo sono, o non lo sono necessariamente: sebbene possano divergere dalla convenienza economica generale, esse sono conformi ad un'esigenza di sicurezza e quindi ad una politica che mira a massimizzare i profitti nel lungo periodo.

Che cosa significa dunque una tale politica? Significa, normalmente, la rinuncia ad un profitto relativamente elevato in un periodo breve — diciamo in un anno — per non indurre i clienti a rivolgersi ad altri offerenti e per non indurre nuovi offerenti ad entrare nel mercato: si rinuncia alla possibilità di ottenere alti profitti di periodo breve perché questa possibilità, se sfruttata, ridurrebbe i profitti nel periodo lungo. (Il fondamento razionale di questa politica può essere illustrato dal detto inglese « it pays to be honest ».)

Quale interesse hanno gli amministratori a cercare di rendere massimi i profitti di lungo periodo? E perché questo obiettivo coincide con quello del massimo sviluppo delle vendite? Si tratta di due quesiti fra loro interconnessi.

Non tutti gli amministratori hanno quell'interesse: i finanziari-speculatori, come si è visto, non l'hanno. L'hanno invece gl'industriali « seri », quelli che « s'identificano » con l'impresa che dirigono (l'espressione è usata da Simon e da Galbraith). Essi sono indotti a massimizzare i profitti nel lungo periodo sia per un interesse pecuniario diretto sia, e ancor più, per ragioni di sicurezza, di autonomia e di potere. In ultima analisi l'obiettivo in discussione implica una logica che condiziona la condotta dell'intero gruppo dirigente: *diviene un obiettivo della società, non dei singoli.*

L'interesse pecuniario diretto proviene, alternativamente o congiuntamente, da due fonti: gli amministratori sono spesso anche azionisti, anche se per quote *relativamente* piccole; ancora più spesso, gli amministratori partecipano ai profitti, o con remunerazioni che in parte sono

direttamente collegate con l'andamento dei profitti medesimi o attraverso gratifiche e altri emolumenti. Ora, quelle remunerazioni e gratifiche sono decise, in sostanza, dagli amministratori medesimi, i quali, nel ripartire gli utili, posso fare la parte del leone. Le difese legislative, per quasi unanime riconoscimento dei giuristi, sono molto deboli, anche se le situazioni nei diversi paesi sono diverse. In effetti, le stesse remunerazioni fisse dei dirigenti sono, di regola, molto elevate: esse in realtà incorporano una parte degli extra-profitti di monopolio o di oligopolio delle grandi imprese e servono, più che a fini propriamente economici, a qualificare lo *status* (come dicono i sociologi) dei dirigenti: in questo modo, entro certi limiti, divengono quasi una necessità del sistema.

Nel complesso, tuttavia, non sembra che una tale condotta incida, o almeno che incida in misura rilevante, sulla capacità di espansione delle grandi imprese. Il fatto è che il motivo principale della massimizzazione di lungo periodo dei profitti non sta nell'interesse pecuniario dei dirigenti; il motivo principale sta nel fatto che i profitti costituiscono la fonte primaria del finanziamento dello sviluppo; e lo sviluppo è, di norma, desiderato dai dirigenti, perché, attraverso lo sviluppo dell'impresa in cui operano e con la quale « s'identificano », essi possono acquistare o accrescere il proprio prestigio, la propria influenza e perfino il proprio « potere » nella società civile; possono migliorare le loro possibilità di carriera all'interno dell'impresa; e possono conservarsi in quanto gruppo dirigente autonomo. Se infatti l'impresa cessa di svilupparsi, o tende a svilupparsi ad un saggio sensibilmente minore di quello al quale si sviluppano le grandi imprese rivali, cresce il rischio di scalate in borsa da parte di gruppi finanziari o il rischio che la società venga incorporata da altre imprese, più dinamiche. Se uno dei due rischi si verifica, il gruppo dirigente perde la sua autonomia e, con l'autonomia, perde tutto il resto. L'obiettivo di massimizzare i profitti come mezzo per massimizzare lo sviluppo è dunque necessario per la stessa sopravvivenza del gruppo dirigente in quanto tale. Se questo è

vero, ci si deve attendere che l'obiettivo della massimizzazione dei profitti si trovi associato con la politica di rendere minima la quota dei profitti non distribuiti ed investiti nell'impresa. Questo è appunto ciò che, a quanto pare, normalmente accade ⁶.

A quali condizioni, tuttavia, i due obiettivi di massimizzazione (profitti e sviluppo) coincidono?

Normalmente il gruppo dirigente di una società per azioni cerca di finanziare gl'investimenti per quanto possibile con fonti interne, ossia con i profitti correnti e con le riserve (alimentate dai profitti passati); nel ricorrere a fonti esterne, si sforza di evitare, almeno come regola, che l'indebitamento superi una determinata quota degli investimenti totali. Il gruppo dirigente si comporta così perché l'indebitamento esterno comporta rischi e controlli crescenti: un indebitamento esterno troppo elevato può risolversi nella perdita della sua autonomia se l'impresa

⁶ Può sembrare che se gli amministratori investono integralmente i profitti, non per questo gli azionisti vengono danneggiati, perché il valore delle azioni tende a crescere in corrispondenza dell'autofinanziamento: gli azionisti possono poi vendere una parte delle azioni di accresciuto valore, restando col valore capitale iniziale appunto se personalmente non desiderano compiere investimenti addizionali. In questo modo essi trasformano il guadagno in conto capitale in guadagno in conto reddito, proprio come se avessero ricevuto dividendi.

Un tale ragionamento, tuttavia, trascura diversi fatti: il rendimento degli investimenti autofinanziati è futuro ed incerto, almeno quanto al suo preciso ammontare; ed il rischio varia da impresa a impresa e secondo le fasi del ciclo; inoltre il valore delle azioni varia giorno per giorno e c'è il rischio che proprio quando l'azionista vuol vendere le azioni il valore di queste subisca una flessione; infine, tale vendita comporta vari fastidi e spese d'intermediazione. Per questi motivi, non può essere indifferente, per l'azionista, ricevere dividendi ovvero ottenere il vantaggio di un aumento nel valore delle azioni conseguente all'autofinanziamento (o vantaggi equivalenti: azioni gratuite, azioni acquistabili con diritto di opzione a un prezzo inferiore al valore di mercato). Per questi motivi gli amministratori *devono* pagare dividendi, per somme più o meno grandi rispetto al valore delle azioni, secondo le circostanze; devono far questo per evitare che il valore delle azioni diminuisca rispetto al valore contabile della società: se ciò accade, diminuisce il « credito » di cui godono (la loro capacità di attingere a fonti esterne) e aumenta il rischio di « scalate » (*take over bids*) da parte di gruppi dirigenti di altre società.

è assorbita da altre, ovvero può risolversi in una riduzione della sua autonomia, se i creditori chiedono, per garantirsi, controlli sulla gestione. Segue da tutto ciò che la massimizzazione del profitto è la condizione per massimizzare gl'investimenti e quindi lo sviluppo nel lungo periodo. D'altra parte, *dato il volume dei profitti*, gl'investimenti e quindi il saggio di sviluppo delle vendite sono tanto maggiori quanto minore è la quota dei profitti totali che il gruppo dirigente è obbligato — dalle consuetudini e dalle condizioni del mercato finanziario — a distribuire sotto forma di dividendi. Un tale ragionamento, tuttavia, presuppone assenza di limiti sul piano degli sbocchi: più l'impresa produce, più vende. Può darsi che la congiuntura generale sia favorevole e che l'impresa riesca a vendere senza difficoltà tutto quello che, *dati i fondi investibili e data quindi l'espansione della capacità produttiva*, può produrre. Ma non necessariamente le cose vanno così lisce. Può accadere, allora, che l'impresa, con i profitti di cui dispone e con l'integrazione di finanziamenti esterni (nei limiti in cui questi non comportano rischi gravi) sia in grado di compiere investimenti per un volume maggiore di quello che sarebbe giustificato dall'andamento della domanda del prodotto o dei prodotti considerati. In questo caso, il gruppo dirigente ha diverse vie da seguire, in modo alternativo o complementare:

1) « premere » sulla domanda con campagne pubblicitarie e con campagne di promozione delle vendite, all'interno e all'estero (dal punto di vista aziendale, le spese per pubblicità — almeno quelle di straordinaria amministrazione — sono equiparabili ad investimenti);

2) lanciare nuovi prodotti;

3) usare i profitti disponibili per costituire nuove società o per acquistare partecipazioni azionarie in altre società, con lo scopo di giungere a controllarle, a fini di integrazione verticale o orizzontale, ovvero col solo scopo di avere nuove fonti di guadagno;

4) compiere altri impieghi puramente finanziati (inclusi i depositi presso banche);

5) usare i profitti in impieghi « improduttivi » per l'economia considerata nel suo complesso anche se vantaggiosi per l'impresa (o per lo stesso gruppo dirigente): esportazioni di capitali, acquisto di giornali, finanziamento di partiti politici, e così via;

6) distribuire dividendi maggiori del minimo imposto dalle consuetudini e dalle condizioni del mercato finanziario.

In questo modo siamo giunti a considerare i due limiti fondamentali allo sviluppo di una grande impresa: il limite dato dal volume dei profitti e il limite dato dalla domanda. Il primo limite va associato all'altro, ricordato dianzi: l'esigenza di distribuire almeno una quota minima dei profitti sotto forma di dividendi ⁷.

⁷ Le considerazioni precedenti possono essere illustrate dalla seguente tabella. Si supponga che il rapporto fra capitale investito e valore delle vendite (« fatturato ») sia pari a 2; per semplicità, si supponga inoltre che fra l'investimento annuale (= incremento del capitale) e profitti totali vi sia un rapporto rigido. Consideriamo due casi: il caso (A) in cui l'80 per cento dei profitti possono essere e sono usati per l'autofinanziamento degli investimenti ed il caso (B) in cui solo il 40 per cento dei profitti sia investito (nei calcoli ometto i decimali).

Periodo t	Capitale K		Investimento I		Fatturato F = K/2		Profitti P		Saggio del profitto p = P/K		Saggio di sviluppo del fatt. s = $\frac{F_{t+1}-F_t}{F_t}$	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
			I=0,8 P t-1	I=0,4 P t-1					%	%	%	%
1	1000	1000			500	500	200	200	20	20		
2	1160	1080	160	80	580	540	232	216	20	20	16	8
3	1346	1166	186	86	673	583	569	233	20	20	16	8
4	1560	1360	215	93	780	630	312	252	20	20	16	8

Il saggio del profitto è eguale in entrambi i casi; ma nel caso di autofinanziamento maggiore (80 per cento) i profitti totali sono

Gli azionisti hanno la vista corta, appunto perché essi non « s'identificano » con l'impresa; ed è probabile che, se potessero scegliere, molti di essi, forse la maggior parte, preferirebbero una distribuzione più generosa di dividendi nel breve periodo. Ma gli amministratori, che hanno il coltello dalla parte del manico, sono contrari a questa politica: essi la perseguono solo se costretti, dopo aver sperimentato le altre alternative (almeno, determinate altre alternative). Essi preferiscono la via del massimo sviluppo: quando i profitti (integrati da un ricorso « normale » a fonti esterne) consentono investimenti in eccesso a quelli che farebbero crescere la capacità produttiva in proporzione all'espansione della domanda, essi cercano con vari mezzi di accrescere le vendite anche oltre il saggio di sviluppo consentito spontaneamente dal mercato in espansione. La prima via che gli amministratori seguono per stimolare le vendite è la pubblicità (se la società produce beni di consumo), ovvero una campagna di promozione delle vendite fondata su altri mezzi. La seconda via è il lancio di nuovi prodotti o la modificazione (formale o sostanziale) delle merci già prodotte. In entrambi i casi si investono profitti correnti in vista di maggiori profitti futuri.

Possono gli amministratori trovare conveniente di ridurre i prezzi allo scopo di far crescere le vendite?

In via generale, a questa domanda si può rispondere negativamente: se i costi totali medi non sono diminuiti, all'impresa non conviene ridurre i prezzi: la riduzione

via via più grandi; corrispondentemente, maggiori sono gli investimenti e il saggio di sviluppo del fatturato. Il limite all'accrescimento dei profitti totali e del fatturato può essere dato dalla necessità di distribuire una quota relativamente alta dei profitti (il 60 invece del 20 per cento); *ovvero* può essere dato dal fatto che la domanda del mercato consente uno sviluppo dell'8 per cento e non del 16 per cento. In questo secondo caso il limite non è dato dalla necessità di distribuire come dividendo una quota relativamente alta dei profitti, ma dalla debole espansione della domanda; *la quota* dei profitti distribuita sotto forma di dividendi in questo secondo caso è maggiore che nel primo, ma *l'ammontare totale* dei dividendi a lungo andare sarà minore che nel primo caso, poiché i profitti totali sono minori.

dei prezzi riduce i profitti, e ciò riduce la capacità di espansione dell'impresa nel lungo periodo.

Potrebbe la riduzione dei prezzi far crescere le vendite più rapidamente dei costi totali, con la conseguente espansione dei profitti? La risposta è negativa: l'impresa, infatti, avrebbe fatto bene a fissare fin da prima prezzi più bassi se avesse previsto questa conseguenza sulla base dei dati a sua conoscenza. Ma può darsi che una tale conseguenza sia possibile e sia prevista dall'impresa, la quale, tuttavia, si rende conto che l'effetto sarebbe di breve durata: le imprese rivali ridurrebbero a loro volta il prezzo del prodotto o di prodotti simili e le vendite, in un primo tempo accresciute, tornerebbero a diminuire (o tornerebbe a diminuire il saggio di sviluppo); le imprese rivali potrebbero addirittura passare al contrattacco e ridurre i prezzi anche di più.

Considerata la molteplicità dei possibili impieghi dei profitti, non si vede come possa convenire agli amministratori rinunciare deliberatamente a profitti più elevati: se questi profitti superano le esigenze di autofinanziamento, ci sono gl'impieghi finanziari. Alcuni di questi impieghi sono, per così dire, necessari: le riserve, in una certa misura, consistono di attività puramente finanziarie. Altri impieghi, invece, come quelli usati per costituire nuove società o per cercare di assicurarsi il controllo di società già esistenti, sono discrezionali. Altrettanto discrezionali sono gl'impieghi finanziari rivolti a procurarsi nuove fonti di guadagno o gl'impieghi volti a fini non propriamente economici.

Obiettivi non economici senza dubbio sono effettivamente perseguiti dalle grandi società per azioni: questa osservazione, sempre più evidente, ha contribuito a spingere alcuni economisti ad abbandonare l'ipotesi tradizionale della massimizzazione dei profitti — un'ipotesi che, essendo tradizionalmente riferita ad un irrealistico quadro « statico » aveva già dato luogo ad una diffusa insoddisfazione. L'ipotesi che va abbandonata, tuttavia, non è quella della massimizzazione dei profitti *in generale*: è quella particolare ipotesi sviluppata, in un quadro statico,

dall'analisi marginale. Come regola, l'ipotesi può e deve essere mantenuta se è riferita al lungo periodo e se è concepita come un'espressione abbreviata per indicare una complessa strategia, in cui l'obiettivo dominante è dato appunto dalla massimizzazione dei profitti nel lungo periodo, mentre gli altri obiettivi sono subordinati e normalmente sono strumentali rispetto a quello dominante, anche quando, ad un primo esame, ciò non risulta evidente. Così, si sente spesso affermare che le imprese maggiori non elevano i prezzi, pur potendolo fare convenientemente, per non creare o fomentare l'ostilità dell'opinione pubblica o della classe politica al governo; oppure, che non licenziano operai quando la congiuntura è sfavorevole, non solo per una genuina convenienza aziendale, ma anche per non rendere difficili i rapporti coi sindacati e col governo; o, ancora, che si astengono dall'incorporare un'impresa più debole, pur potendolo fare, e sono restie a ingaggiare « guerre di prezzi » con rivali più deboli per non danneggiare i rapporti di solidarietà di classe con gli industriali di una determinata regione — o addirittura dell'intero paese. Queste linee di azione, in sé, non sono necessariamente in contrasto con l'obiettivo di cui si è detto: il tirare troppo la corda, provocando l'ostilità dell'opinione pubblica, o dei politici, o dei sindacati, o degli altri industriali, a lungo andare può essere una politica dannosa e perfino rovinosa, anche sotto l'aspetto dei profitti.

Si osserva poi, nei gruppi dirigenti delle grandi imprese, la tendenza a evitare progetti d'investimento con rischio elevato; la massima « sicurezza » sembra l'aspirazione di quei gruppi. Neppure una tale tendenza è genuinamente in contrasto con l'obiettivo dominante che stiamo discutendo: in ogni tempo e in ogni condizione di mercato gl'imprenditori hanno tenuto conto dei rischi; e, in una certa misura, la molteplicità dei saggi di profitto è imputabile alla diversità dei rischi, come già aveva osservato Adamo Smith. Tuttavia, più grande è l'impresa, maggiore è il ventaglio delle occasioni d'investimento — nel proprio mercato e perfino in altri mercati; ed è ben com-

prensibile che il gruppo dirigente scelga sistematicamente i progetti di investimento che, a parità di profitto, comportano i minori rischi.

In certi casi, tuttavia, vi sono linee di condotta genuinamente in contrasto con quell'obiettivo. È il caso già ricordato del finanziere-speculatore o del gruppo di controllo che persegue deliberatamente l'obiettivo dei massimi profitti nel breve periodo, anche a danno dei profitti di lungo periodo. È il caso in cui le lotte e i conflitti interni al gruppo dei dirigenti e dei tecnici (conflitti inevitabili in organizzazioni complesse come quelle delle grandi società per azioni) divengono così acuti da incidere sull'efficienza e sul dinamismo dell'impresa e quindi sulla sua capacità di far profitti. È il caso in cui si svolge una lotta fra un gruppo esterno alla società, della quale vuole conquistare il controllo, ed il gruppo che lo detiene: in queste circostanze, l'obiettivo di rendere massimo il profitto nel lungo periodo viene, per così dire, messo da parte finché dura la lotta.

Vi è poi un caso particolare, molto importante. Come vedremo nel seguente paragrafo, di norma le grandi imprese godono di barriere protettive di vario genere — tecnologiche, commerciali, finanziarie — che possono generare e spesso generano profitti superiori alla norma. (Non sempre questi profitti risultano dal bilancio: possono dar luogo, per esempio, a stipendi straordinariamente elevati per i dirigenti o possono essere in vari modi capitalizzati.) Ma non necessariamente le barriere all'entrata danno luogo a profitti superiori alla norma. Il perseguimento di tutte le occasioni favorevoli di guadagno comporta una forte tensione e una fatica incessante per il gruppo dirigente. Paradossalmente, là dove più alte sono le barriere che proteggono certe imprese dalla pressione competitiva dei rivali, maggiore può essere la tentazione, per il gruppo dirigente, di seguire la più comoda politica del quieto vivere. In altri termini, l'obiettivo dei massimi profitti totali nel lungo periodo è perseguito con sforzi tanto maggiori, quanto più grande è la pressione competitiva e quindi la minaccia dei rivali; e questa minaccia, se realizzata, si

risolve nella perdita dell'autonomia (conquista del controllo finanziario o assorbimento da parte di altre società).

Tuttavia, non esistono solo differenze circa le pressioni competitive esterne; esistono anche diverse propensioni ad affrontare rischi e diverse capacità dei dirigenti: in ultima analisi, come argutamente osservò Maffeo Pantaleoni, le dimensioni dell'impresa dipendono dalle dimensioni del cervello dell'imprenditore; si deve solo aggiungere che l'« imprenditore » può essere visto come gruppo dirigente e che il periodo eroico dello sviluppo di un'impresa può essere quello in cui prevale un gruppo o addirittura un singolo dirigente straordinariamente capace e dinamico: i successori possono poi in gran parte vivere di rendita. Può anche accadere che una certa impresa, un tempo efficiente e dinamica, per ragioni di eredità o per un'errata politica di cooptazione seguita dal gruppo dirigente, ad un certo momento vada nelle mani di persone inette o pigre. Non è che queste non cerchino di massimizzare i profitti; ma perseguono questa politica entro gli angusti limiti determinati dalla loro capacità o dalla loro eccessiva predilezione per i *week-ends* e per le vacanze.

Essendo molto complessa la strategia che ciascuna impresa persegue, ed essendo profonde le differenze fra i dirigenti delle diverse società riguardo alla capacità, alla propensione a compiere sforzi e ad affrontare rischi ed al grado di conoscenza dei mercati in cui ciascuna società opera, ne segue che l'obiettivo di « massimizzare il profitto nel lungo periodo » è compatibile con differenti linee di azione, ossia è compatibile con una zona d'indeterminazione più o meno ampia nelle decisioni d'investimento. Alcune generalizzazioni sulla condotta delle imprese sono pur sempre possibili sul piano aggregato; ma, per tutte le ragioni ricordate, la condotta di ciascuna singola impresa appare caratterizzata da una zona discrezionale, tanto maggiore quanto più grande è l'impresa e quanto più vasta è la gamma delle merci prodotte.

La larga e crescente zona d'indeterminazione nelle decisioni d'investimento riveste una notevole importanza sia sul piano analitico, sia sul piano della politica econo-

mica. Sul piano analitico, l'esistenza di quella zona può spiegare perché imprese che si trovano in condizioni simili reagiscono in modi molto diversi a determinati stimoli. Sul piano della politica economica, l'esistenza di quella zona consente all'autorità pubblica d'influire indirettamente sulle decisioni di investimento delle imprese private e di partecipare direttamente alla formazione delle decisioni di investimento delle imprese pubbliche, senza violare — o senza violare necessariamente — il criterio del profitto. È principalmente questo il motivo per cui non è indifferente che una società per azioni sia controllata da capitalisti privati ovvero dal governo, sebbene non si possa affatto escludere che i dirigenti nominati dagli uomini politici facciano un pessimo uso del potere discrezionale di cui vengono a disporre.

4. *Vari tipi di oligopolio.*

La forma di mercato prevalente nei rami fondamentali dell'industria moderna è l'oligopolio: l'offerta, o almeno buona parte dell'offerta, fa capo a pochi produttori.

Convien distinguere tre forme di oligopolio: quello concentrato, in cui i produttori offrono prodotti omogenei; quello differenziato, con prodotti, appunto, differenziati; e l'oligopolio misto, in cui la concentrazione è relativamente elevata e, al tempo stesso, i prodotti sono differenziati. Esempi del primo tipo di oligopolio sono dati da alcune industrie di base (acciaio, cemento, petrolio, ed altre); l'oligopolio differenziato è frequente, oltre che nel commercio al minuto, nelle industrie che producono beni di consumo non durevoli (bevande, saponi, vari prodotti alimentari); l'oligopolio misto si riscontra nella maggior parte delle industrie che producono beni durevoli di consumo (automobili, macchine da scrivere, apparecchi radio, televisori, lavatrici, e così via).

In tutti e tre i tipi di oligopolio il prezzo non è determinato impersonalmente dalle forze del mercato, ma è regolato dalle imprese e particolarmente dalle imprese

maggiori. Queste, tuttavia, non possono fissare il prezzo a loro arbitrio, tenendo conto soltanto delle possibili reazioni dei consumatori; devono anche tener conto del rischio che imprese nuove o imprese operanti in altri campi invadano il loro mercato; in un'economia aperta, devono anche tener conto della concorrenza estera. Anche nell'oligopolio, dunque, sussiste una pressione di tipo concorrenziale; ma i produttori esistenti hanno un certo margine di manovra nel fissare i prezzi e possono ottenere saggi del profitto anche sensibilmente più alti del minimo, per il fatto che essi sono protetti da barriere di vario genere — tecnologiche, commerciali e finanziarie — le quali vanno viste tutte con riferimento all'estensione assoluta del mercato e alle possibili reazioni dei consumatori (elasticità della domanda).

Consideriamo le barriere tecnologiche, che hanno importanza preminente nel caso dell'oligopolio concentrato con prodotti omogenei. Per esempio, nell'industria dell'acciaio, per produrre economicamente i principali prodotti oggi la dimensione minima è di un milione di tonnellate (e forse più). Chi volesse entrare in questa industria in un mercato in cui vengono consumati 10 milioni di tonnellate dovrebbe necessariamente accrescere almeno del 10% l'offerta complessiva. Se, nella situazione esistente, il prezzo consente un saggio di profitto sensibilmente maggiore del minimo (che è dato dal costo del capitale monetario), non è affatto sicuro che il nuovo produttore riuscirebbe ad ottenere un saggio di profitto paragonabile a quello o solo di poco inferiore: può darsi che un aumento del 10% della produzione faccia scendere il prezzo in misura tale da consentire un saggio di profitto perfino inferiore al minimo: quel mercato, prima molto profittevole, almeno per certe imprese, diviene rapidamente un mercato svantaggioso per tutti: non c'è via di mezzo e non c'è, né ci può essere, una variazione graduale, proprio perché sussistono « salti tecnologici ». In questo caso il potenziale offerente, se ha fatto bene i suoi calcoli, non entra: le dimensioni minime, congiuntamente con l'ampiezza (e l'elasticità) della domanda, ossia dello sbocco,

non glielo consentono. In questo specifico senso si può parlare di una barriera tecnologica; ed è lo stesso progresso della tecnica che nel corso del tempo tende ad ingrandire in molti rami le dimensioni minime e quindi a rendere più elevate questo tipo di barriere. È vero che, di norma, nel nostro tempo, nei paesi industrialmente avanzati i diversi mercati tendono a espandersi, come conseguenza dello sviluppo economico. Ma i produttori esistenti sono ben consapevoli di questo processo: perciò, essi accrescono in anticipo i loro impianti, senza utilizzarli subito completamente, e predispongono in anticipo l'ampliamento della capacità produttiva, non solo per far fronte senza ritardi all'espansione della domanda ma anche come arma intesa a scoraggiare coloro che volessero invadere il loro mercato. Naturalmente, può accadere ed accade che le imprese già operanti qualche volta sottostimino l'espansione futura della domanda e non costruiscano in tempo utile gl'impianti addizionali; ed è specialmente in questi casi che si hanno le invasioni del mercato da parte di imprese nuove o d'imprese operanti in altri rami.

La concorrenza estera non sembra che incontri ostacoli di questo tipo: i produttori che già operano in altri paesi possono dirottare una quota della loro produzione verso il mercato che si considera, se questo diviene particolarmente profittevole. Sebbene, come si vedrà, la concorrenza estera incontri degli ostacoli particolari anche là dove i dazi sono molto bassi, essa pone dunque dei limiti ad aumenti di prezzo che altrimenti sarebbero possibili.

Le barriere commerciali, che si aggiungono a quelle tecnologiche e che assumono una particolare rilevanza nei casi dell'oligopolio differenziato e misto, assumono varie forme: reti di distribuzione possedute direttamente dalle imprese dominanti; legami particolari con distributori autonomi (contratti a lungo termine, facilitazioni speciali nei pagamenti e altre clausole che legano, appunto, i distributori ai produttori); « clientele » conquistate attraverso la pubblicità.

Sia l'organizzazione per le vendite, sia la pubblicità comportano spese — le spese di vendita — che possono

raggiungere, e nelle industrie che producono beni di consumo raggiungono, livelli assoluti e relativi molto elevati. Ora, queste spese sono di due tipi: spese che potremmo chiamare « d'impianto » o, forse meglio, « di rottura » e spese di ordinaria amministrazione. Le prime sono quelle che un'impresa deve compiere quando entra in un certo mercato o quando lancia un nuovo prodotto. All'inizio, in parecchi mercati, occorre sostenere spese sufficientemente grandi, non solo per far conoscere il prodotto o i prodotti e per guadagnarsi la fiducia dei clienti potenziali, ma anche per costituire un'organizzazione per le vendite capace di competere con quelle delle imprese già esistenti. Queste spese, inoltre, debbono essere protratte per un periodo anche lungo e perfino molto lungo, durante il quale il valore delle vendite può essere perfino inferiore ai costi complessivi. L'ostacolo che rende difficile l'entrata di nuove imprese non è dato tanto dalla difficoltà di procurarsi i fondi per le spese di vendita « d'impianto », quanto dalla difficoltà di procurarsi clienti in un numero tale da consentire non solo il recupero dei costi correnti di produzione, ma anche, via via nel tempo, quello delle spese di impianto. La discontinuità che rende necessario assicurarsi uno sbocco sufficientemente ampio dipende, oltre che dai costi fissi tecnici, dalle spese di vendita iniziali; dipende dal fatto che queste spese di vendita, se sono compiute a piccole dosi, in pratica non hanno alcuna utilità rispetto al fine proposto.

Vi sono poi le spese di vendita « di ordinaria amministrazione »: l'impresa rischierebbe di perdere gradualmente la clientela se non facesse *continuamente* una certa pubblicità ai suoi prodotti. Una volta avviata la competizione pubblicitaria, chi non si muovesse rischierebbe di essere messo a poco a poco ai margini dai concorrenti ⁸.

⁸ Questa osservazione, che si riferisce al punto di vista della singola impresa, ne suggerisce un'altra, che fa riferimento all'economia considerata nel suo complesso. Da questo punto di vista la pubblicità e, più in generale, le spese per lo sviluppo delle vendite possono avere la conseguenza di *spostare* una fetta della domanda dalle imprese rivali all'impresa che si considera; ma esse possono

Sia per le spese di vendita d'impianto, sia per le spese di ordinaria amministrazione l'impresa che riesce a raggiungere le maggiori dimensioni si trova avvantaggiata rispetto alle altre, perché *è in grado di spendere globalmente di più dei rivali, pur sopportando un onere minore in termini di unità di prodotto*. Ciò appunto perché non solo le spese di vendita d'impianto, ma anche quelle « di ordinaria amministrazione » non variano in proporzione alla quantità venduta ma sono assimilabili ai costi fissi di produzione.

Le barriere commerciali sono particolarmente efficaci rispetto alla concorrenza estera. Oltre gli elementi già ricordati, sotto questo aspetto diviene rilevante anche la conoscenza e la familiarità delle leggi, delle pratiche amministrative e degli usi commerciali. Tutti questi elementi danno spesso luogo ad una vera e propria « protezione nascosta » per i produttori di un determinato paese; ciò spiega perché si osservano divari persistenti e qualche volta perfino crescenti fra i prezzi interni e i prezzi internazionali di prodotti simili, anche in paesi in cui le tariffe protettive sono basse.

Vi sono infine quelle che abbiamo chiamato le barriere finanziarie, che proteggono, in particolare, le imprese maggiori dei diversi rami. Queste barriere si manifestano nelle maggiori difficoltà che le imprese più piccole incontrano se vogliono ricorrere al mercato finanziario e al credito bancario: per converso, sotto questo aspetto le imprese più grandi sono nettamente favorite. Le barriere finanziarie assumono una particolare rilevanza nel caso dei complessi industriali integrati verticalmente o orizzontalmente, che sono riusciti ad organizzare società finanziarie

anche avere la conseguenza di *far salire* la propensione marginale al consumo, a detrimento del risparmio: la pressione pubblicitaria, che fa leva sull'« effetto di dimostrazione », può indurre un numero crescente di persone a ridurre, ovvero a non accrescere, i loro risparmi (per esempio: l'entità del loro conto in banca) per acquistare l'apparecchio televisivo, o l'automobile, o qualche altro bene durevole di consumo. In pratica, sembra molto difficile distinguere fra le due conseguenze, che quasi sempre coesistono, anche se con intensità diverse.

sia con lo scopo di fornire fondi alle imprese controllate, sia con lo scopo di fornire crediti agli acquirenti dei beni prodotti. Esempi caratteristici di queste situazioni sono dati dai grandi complessi dell'industria automobilistica nei diversi paesi ⁹.

Tutte queste barriere (tecnologiche, commerciali, e finanziarie) direttamente o indirettamente sono la conseguenza dell'evoluzione tecnologica moderna. Questa evoluzione ha allargato le dimensioni minime che un'impresa deve raggiungere per produrre certi prodotti ad un costo sufficientemente basso; di regola, anzi, per motivi tecnologici, maggiori sono le dimensioni, minore è il costo totale medio. In questo modo, si sono formate e si sono andate accentuando le barriere tecnologiche che proteggono le imprese maggiori, quasi sempre organizzate nella forma di società per azioni.

Lo sviluppo dei trasporti e dei mezzi di comunicazione di massa ha ridotto certe barriere commerciali, ma altre ne ha fatte sorgere, specialmente attraverso la pubblicità. Anche in questo caso, sono le imprese maggiori che riescono meglio delle altre a proteggersi con barriere di questo tipo.

⁹ L'industria automobilistica — che si trova, tipicamente, in condizioni di oligopolio misto — si presta ottimamente ad illustrare tutte e tre le categorie di barriere. Un tempo, forse, la barriera « tecnologica » — insita nella necessità di una produzione di massa — era la più importante; oggi le barriere delle altre due categorie sono divenute non meno importanti. Così, oggi la dimensione minima necessaria per produrre economicamente automobili ad un costo totale medio sufficientemente basso varia, secondo alcune stime, da 150 a 300 mila unità l'anno, secondo le condizioni economiche che si riscontrano nei diversi paesi (specialmente secondo le condizioni del mercato del lavoro). In realtà, sappiamo bene che dimensioni di quell'ordine di grandezza sono abbastanza facilmente raggiungibili in numerosi paesi industrialmente avanzati; ma l'aumento nel numero dei produttori in questi paesi o non ha avuto luogo o ha avuto luogo solo in casi eccezionali. Ritengo che la spiegazione stia nel fatto che, oltre la barriera tecnologica, hanno assunto importanza sempre più grande le altre due categorie di barriere, quelle commerciali e quelle finanziarie.

Le crescenti dimensioni di certe imprese hanno consentito ad alcune imprese di sviluppare, collateralmente, anche organizzazioni finanziarie, che vengono a costituire un nuovo tipo di barriere protettive.

Tutte queste barriere consentono alle imprese maggiori di ottenere profitti più stabili di quelli delle piccole imprese e più elevati del minimo (anche se queste barriere, quando sono molto elevate, paradossalmente, possono proteggere l'inerzia e l'inefficienza piuttosto che alti profitti: v. § 3).

Quali sono i problemi che un tale processo fa sorgere per l'economia considerata nel suo complesso?

A una prima riflessione i principali problemi sembrerebbero quelli connessi con una crescente disegualianza di distribuzione del reddito — aumento della quota dei profitti a danno delle altre quote distributive, specialmente della quota che va ai salari. Ma le cose non stanno in questi termini. Il fatto è che lo stesso processo di concentrazione industriale, che è all'origine delle moderne società per azioni, porta con sé il rafforzamento dei sindacati; e i sindacati possono far crescere i salari di pari passo con la produttività; se ciò accade, la distribuzione del reddito fra profitti e salari non varia. In condizioni vicine alla piena occupazione, i lavoratori, sia per la spinta esercitata al livello nazionale dai sindacati, sia per la spinta da loro stessi esercitata al livello aziendale, possono riuscire ad ottenere aumenti salariali anche maggiori degli aumenti di produttività; in questo caso la distribuzione del reddito varia a favore dei lavoratori salariati. Ma la variazione incontra ben presto dei limiti, poiché la riduzione della quota che va ai profitti porta con sé una riduzione del saggio del profitto e di conseguenza gl'investimenti diminuiscono. La flessione degli investimenti fa crescere la disoccupazione e blocca la tendenza all'accelerazione nel saggio di aumento dei salari; questo saggio, anzi tende a diminuire. Neppure questa tendenza, tuttavia, può proseguire indefinitamente, poiché il lento aumento dei salari riduce l'incentivo per le imprese ad introdurre innovazioni che accrescono la produttività del lavoro; inol-

tre, anche la domanda complessiva per beni di consumo cresce lentamente, e ciò frena lo sviluppo degli investimenti e degli stessi profitti totali (§ 3). Ci sono quindi meccanismi ben individuabili che possono spiegare la relativa stabilità delle quote distributive nelle economie capitalistiche ¹⁰.

Lo sviluppo delle grandi società per azioni non ha portato, dunque, ad una crescente diseguaglianza nella distribuzione dei redditi. Ha tuttavia fatto sorgere gravi problemi, che caratterizzano oggi i paesi capitalistici avanzati. In primo luogo, la crescente concentrazione del potere economico ha dato luogo ad una crescente concentrazione nel potere politico dei gruppi (privati e pubblici) che controllano quelle società. In secondo luogo, lo sviluppo produttivo è stato rapido là dove si possono ottenere agevolmente profitti e cioè quando si tratta di produrre beni per il mercato, o quando si tratta di forniture all'autorità pubblica, nei casi in cui, per la pressione emergente dal sistema economico o dall'apparato politico, queste forniture sono cospicue e continuative; le infrastrutture civili (in particolare: scuole e ospedali) sono rimaste in condizioni di grave arretratezza. In terzo luogo, le diseguaglianze — che in una certa misura qualsiasi processo di sviluppo porta necessariamente con sé — hanno avuto tendenza ad aggravarsi: diseguaglianza fra agricoltura e industria, fra grandi e piccole imprese, fra aree geografiche in cui si sono affermate e quelle in cui non si sono affermate le grandi società per azioni. Infine, il sistema delle imprese private, che risulta sempre più dominato dalle grandi società per azioni, nonostante le cospicue potenzialità tecniche ed economiche di queste società, *da solo* non è capace di generare un aumento di

¹⁰ La stabilità è solo « relativa »: nel breve periodo, come si è osservato, le quote non sono affatto stabili; inoltre, nel lungo periodo è stata osservata una certa tendenza all'aumento della quota che va ai salari, tendenza imputabile all'aumento nel numero dei lavoratori salariati ed alla flessione nel numero dei lavoratori indipendenti. Cfr. il saggio dello scrivente: *Prezzi, distribuzione e investimenti in Italia, 1951-1966: uno schema interpretativo*, in « Moneta e credito », settembre 1967.

domanda sufficiente a far crescere l'intero sistema economico ad un saggio tale da mantenere ad un basso livello la disoccupazione.

Non è questo il luogo per elaborare le tesi appena accennate. In particolare, ho cercato di elaborare altrove la tesi relativa al tendenziale aggravamento delle disegualianze fra settori, fra imprese e fra aree geografiche che lo sviluppo moderno, sospinto principalmente dalle grandi società per azioni, porta con sé. Tali tendenze hanno provocato l'intervento dell'autorità pubblica che, nei diversi paesi capitalistici moderni, ha cercato di contrastarle in vari modi. L'autorità pubblica ha cercato anche di contrastare la tendenza al ristagno della domanda effettiva totale sia con l'aumento (nel breve e nel lungo periodo) della domanda pubblica, sia promovendo in vari modi le esportazioni, che, rispetto ad un determinato sistema nazionale di imprese private, costituiscono una domanda esterna. Anche questa tesi è stata da me elaborata in altra sede. Come conclusione di questo scritto, tuttavia, richiamerò molto brevemente la logica del meccanismo che sta dietro a quest'ultima tendenza e i mezzi con cui è stata contrastata ed anzi, almeno finora, rovesciata: lo sviluppo produttivo infatti, com'è ben noto, in numerosi paesi occidentali e in Giappone in questo dopoguerra è stato straordinariamente rapido. Occorre tuttavia, preliminarmente, esprimere in proposito tre osservazioni.

Prima osservazione. Lo sviluppo è stato molto rapido considerando la produzione aggregata; tuttavia, in un'analisi riguardante i tipi di beni e di servizi prodotti, appaiono in piena luce gli aspetti problematici accennati dianzi (sono state sviluppate le produzioni profittevoli, anche quando riguardavano beni tutt'altro che essenziali per il benessere economico e l'elevazione civile delle persone; lo sviluppo dei beni rilevanti per lo sviluppo civile è rimasto indietro). Il fatto è che l'impresa, particolarmente quando è organizzata nella forma di società per azioni costituisce un potente veicolo di sviluppo *purché* possa poggiarsi sul criterio del profitto, sia pure coi vincoli e le condizioni di cui abbiamo discorso.

Seconda osservazione. La società per azioni, per le sue stesse caratteristiche (anonimato, separazione fra proprietà e direzione, con conseguente grande libertà di movimento per il gruppo di controllo), non ha solo enormi potenzialità nel campo della produzione: gli abusi e gl'imbrogli di cui già parlava Marx e di cui oggi discutono economisti e giuristi, anche nei loro progetti di riforma, sono cresciuti di pari passo con lo sviluppo delle società per azioni. Agli abusi della vecchia maniera altri se ne sono aggiunti; ed oggi, specialmente in certi paesi, come il nostro, grazie anche al fertile ingegno di molti avvocati e di numerosi commercialisti, la società per azioni è usata come strumento di frode fiscale, come mezzo per l'esportazione illegale di capitali; è usata per massicce operazioni di speculazione sulle aree fabbricabili, specialmente nei casi in cui i promotori intendono restare dietro le quinte; è usata da avventurieri della finanza per operazioni truffaldine in grande stile o come mezzo per spogliare i piccoli azionisti; è usata anche come mezzo di corruzione nella vita politica. E ben raramente in pratica è possibile separare con un taglio netto le società per azioni che non compiono da quelle che compiono le operazioni e gli abusi di cui si è detto: di solito le operazioni di un tipo o dell'altro si mescolano e si sovrappongono anche se, come si è già osservato, alcune società adottano in prevalenza una linea di condotta di un tipo almeno formalmente non censurabile.

Ora, gli abusi, i trucchi, gl'inganni sotto il profilo economico implicano, non creazione, ma redistribuzione o, più spesso, distruzione di ricchezza. È perfettamente vero che in Italia e in vari altri paesi a regime capitalistico negli ultimi decenni dal punto di vista produttivo la somma algebrica è stata ampiamente positiva e il reddito è andato crescendo quasi senza interruzioni. Ma questo fatto (a parte il problema della composizione del reddito) non deve indurre a dimenticare i numerosi segni « meno » che sono entrati in quel risultato netto positivo.

Terza osservazione. Di carattere diverso, ma non meno gravi sono i problemi posti dallo sviluppo delle

grandi società multinazionali; e questi problemi non riguardano solo i paesi in cui ha sede il gruppo dirigente ma anche — ed ancora di più — i paesi in cui quelle società impiantano stabilimenti o creano società sussidiarie. Dati i mezzi finanziari e tecnici di cui dispongono, l'azione delle società multinazionali può dare rapidamente risultati straordinari nei campi più disparati. Tuttavia, la loro strategia unitaria può recar danno ai singoli paesi in cui operano e perfino, in certi casi, al paese in cui risiede il gruppo dirigente. Queste società possono compiere acquisti o vendite di materie prime o di prodotti finiti fra il centro e le società sussidiarie fissando prezzi contabili sensibilmente inferiori o superiori ai prezzi di mercato, secondo che intendano far apparire profitti o perdite nei bilanci dell'una o dell'altra società; possono avere convenienza a far questo allo scopo, per esempio, di evadere le imposte di un determinato paese o di diversi paesi. Attraverso accorti spostamenti di fondi liquidi, possono ottenere cospicui guadagni approfittando delle oscillazioni dei cambi e possono attuare con la massima facilità esportazioni, anche illegali, di capitali e rifornirsi di fondi liquidi nei più diversi mercati finanziari, creando non lievi problemi alle autorità monetarie di questo o di quel paese. Grazie all'appoggio del governo del proprio paese, il gruppo dirigente può esercitare pressioni politiche nei paesi in cui operano le società sussidiarie. Infine, le società multinazionali concentrano i grandi laboratori di ricerca nel paese in cui risiede il gruppo dirigente: di modo che gli altri paesi, che si avvantaggiano dei brevetti forniti dalla società madre e dei tecnici da questa inviati, vengono a pagare questi vantaggi ad un prezzo elevato: a prezzo di una remora allo sviluppo della ricerca scientifica.

5. Profitti, domanda effettiva e sviluppo delle vendite.

Resta dunque da vedere a che cosa si deve attribuire l'enorme sviluppo produttivo che, specialmente in que-

sto dopoguerra, è stato sospinto in primo luogo dalle grandi società per azioni, nazionali e multinazionali.

Non convince la risposta data da alcuni economisti (come Baumol) e, in forma diversa, da alcuni giuristi (come Guarino), che cioè la grande società per azioni è *naturalmente* portata a svilupparsi, che essa, muovendosi con i duttili strumenti del diritto privato, è giunta a possedere uno straordinario dinamismo ed una grande capacità di penetrazione nei più diversi rami di attività economica, sia direttamente sia attraverso società sussidiarie, che possono essere create con la massima facilità. Ora, la spinta al profitto ed allo sviluppo, che effettivamente esiste nelle società per azioni, è condizione necessaria, ma non sufficiente affinché lo sviluppo produttivo venga effettivamente realizzato. Infatti, se quegli economisti e quei giuristi avessero ragione, non si comprenderebbe il decennio della grande depressione; né si comprenderebbe perché, negli Stati Uniti e in Inghilterra, il saggio di sviluppo del reddito nazionale e, in particolare, quello della produzione industriale abbiano mostrato una certa tendenza alla flessione dal 1890 allo scoppio della prima guerra mondiale e cioè proprio quando le grandi società per azioni cominciavano ad affermarsi ¹¹.

La risposta a quella domanda, io credo, va cercata in altre direzioni; ed in questa ricerca è opportuno far riferimento allo sviluppo che ha avuto luogo durante questo dopoguerra nelle economie dei principali paesi industrializzati, le quali sono appunto dominate dalle grandi società per azioni. Ma prima di accennare a questa esperienza, dobbiamo soffermarci brevemente sulle condizioni che inducono le imprese ad investire, ossia ad accrescere la propria capacità produttiva.

L'impresa, quali che siano le sue dimensioni e la forma in cui è organizzata, investe se si attende un saggio almeno eguale al minimo (= costo del capitale mone-

¹¹ Cfr. il saggio dello scrivente *Monopoli, ristagno economico e politica keynesiana*, incluso nel volume *Economie capitalistiche ed economie pianificate*, cit.

tario). L'ammontare degli investimenti dipende dall'ammontare complessivo dei profitti correnti, che servono per autofinanziare almeno una parte degli investimenti (§ 3), e dalla possibilità di ottenere crediti esterni.

Se l'impresa è piccola ed opera in concorrenza con tante e tante altre imprese, essa non può influire sul prezzo: il prezzo è un dato, ossia è determinato dal mercato in modo impersonale, come risultato dell'incontro fra offerta e domanda complessive. L'impresa può influire sui costi e cerca di ridurli, per accrescere i profitti; man mano che accresce i profitti, l'impresa può espandere la capacità produttiva e la produzione. Non si pone un problema di sbocco, perché l'impresa produce una quantità molto piccola del totale: il mercato assorbe tutto ciò che essa produce; e le variazioni della produzione della singola impresa non influiscono sul prezzo.

Ben diversamente stanno le cose per una grande impresa, che produce una quota relativamente alta della produzione: una tale impresa può influire (entro certi limiti) sui prezzi; essa si preoccupa — *deve* preoccuparsi — della domanda complessiva. Se tale domanda diminuisce, di norma la grande impresa mantiene invariati i prezzi e semplicemente adatta la produzione alla variazione della domanda¹². Se la domanda aumenta, una tale impresa si regola nello stesso modo: accresce la produzione in proporzione all'aumento della domanda; e può fare ciò per-

¹² In un'economia poco concentrata, in cui prevalgono forme concorrenziali, una prolungata flessione dei prezzi è perfettamente compatibile con un prodotto nazionale crescente in termini reali: la flessione dei prezzi esprime appunto il fatto che la domanda monetaria complessa non cresce o cresce ad un saggio inferiore a quello della produzione. Nel secolo scorso ciò è effettivamente accaduto durante lunghi periodi. Nelle economie altamente concentrate del nostro secolo *ciò non può più accadere*. Una diminuzione dei prezzi, anche prolungata, è possibile, ma essa è necessariamente accompagnata da una flessione non meno grave della produzione: nelle industrie altamente concentrate la contrazione della domanda si riflette infatti soprattutto in una riduzione della produzione e solo limitatamente in una riduzione dei prezzi. Cfr. il cap. III, § 4.

chè, di norma, dispone di una sufficiente capacità produttiva inutilizzata (§ 3). Una tale impresa, infatti, cerca di prevedere l'espansione futura della domanda e comincia a costruire nuovi impianti per tempo; nell'incertezza, tenderà ad errare per eccesso piuttosto che per difetto, per impedire che, se la domanda preme ed essa non è in grado di soddisfarla, nuove imprese invadano il mercato in cui opera. *La domanda attesa diviene quindi il principale determinante degli investimenti.* Altri determinanti sono, come per le piccole imprese in concorrenza, il saggio del profitto atteso e l'ammontare complessivo dei profitti. (La grande impresa ricorre spesso al credito e, in particolare, al credito bancario; ma questo non va annoverato fra gli elementi che condizionano gl'investimenti poiché la grande impresa, a differenza della piccola impresa, normalmente non trova difficoltà a procurarsi fondi esterni.)

Nel considerare alcune caratteristiche dei grandi o grandissimi complessi industriali dobbiamo osservare che a questo punto diventa improprio riferirsi al mercato di un prodotto o di un gruppo di prodotti: quei complessi si articolano in una serie di società molte delle quali producono beni molto diversi, mentre altre si dedicano ad attività finanziarie e perfino ad attività assicurative. E le produzioni non sono soltanto il risultato di collegamenti orizzontali (produzioni affini) o verticali (materie prime, prodotti semi-lavorati); a volte sono attuate solo perché sono profittevoli e consentono di rafforzare l'influenza economica dell'intero gruppo, oppure sono il risultato di « invasioni » di campi originariamente del tutto estranei alla società madre. Vero è che ben di rado manca un prodotto o un gruppo di prodotti preminenti, quello su cui il gruppo ha costruito la sua base (per esempio: automobili, prodotti dell'acciaio); e di ciò l'analisi economica deve tener conto, evitando di considerare i diversi prodotti sullo stesso piano. Ma la varietà delle produzioni resta pur sempre ampia; ed anzi, tende a crescere.

Queste « invasioni » di campi altrui e questa progressiva proliferazione di società dipendenti sono al tempo stesso la conseguenza di profitti totali crescenti e il mezzo

per mantenere e proteggere la crescita dei profitti medesimi; in particolare, sono la conseguenza di profitti supernormali (misurati anche in rapporto al capitale investito, cioè in termini di saggio percentuale), che sono appunto resi possibili e protetti da quelle barriere di vario tipo di cui si è detto.

Con la progressiva concentrazione di numerosi rami industriali, la domanda effettiva viene dunque ad assumere un nuovo ruolo nella formazione degli investimenti industriali. In effetti, l'impresa è in grado di espandere le vendite se, oltre a disporre di un adeguato flusso di profitti per autofinanziare almeno in parte gli investimenti fissi, può contare su un'espansione della domanda.

Qual è l'origine, per l'economia nel suo complesso, di questa espansione? Può essere provocata esclusivamente dagli investimenti e dalle altre spese compiute dalle imprese private per acquistare i mezzi di produzione, servizi dei lavoratori compresi? In altri termini, può l'espansione della domanda autogenerarsi completamente?

La risposta a questa domanda comporta una complessa analisi, che qui non posso sviluppare. Ricordo soltanto che, col diffondersi di forme oligopolistiche, l'incremento di produttività viene a tradursi sempre meno in flessioni di prezzi e sempre più in aumenti di redditi monetari (profitti e salari), a prezzi costanti o addirittura crescenti, se pur meno rapidamente dei redditi monetari. In questo modo, mentre continuano ad avere rilevanza le diminuzioni di costi che dipendono da innovazioni (riduzione dei coefficienti tecnici), hanno importanza decrescente le diminuzioni di costo che hanno luogo quando flettono i prezzi dei beni strumentali; s'indebolisce quindi progressivamente questo incentivo, importante perché generalizzato, alla espansione della produzione e quindi della domanda. Infatti, le imprese che non sono in grado di attuare direttamente innovazioni non ottengono più, ovvero ottengono sempre più raramente, profitti superiori alla norma derivanti in modo specifico da diminuzioni dei costi derivanti da diminuzione nei prezzi dei beni strumentali; e questi profitti, anche se temporanei, offrono al tempo stesso l'in-

centivo e la possibilità (attraverso l'autofinanziamento) di compiere investimenti ed espandere la produzione. D'altra parte, le grandi imprese, le quali « vedono » la domanda nel suo complesso, decidono d'investire quando ci sono chiari segni che la domanda *per suo conto* tende ad aumentare. È vero che la pressione verso l'alto dei salari esercitata dai sindacati e il conseguente tendenziale aumento della massa salariale in parte sostituisce la spinta ad accrescere la domanda dei beni che prima era determinata dalla flessione dei prezzi. Ma si tratta di un surrogato parziale: una cosa, infatti, è la flessione dei prezzi che fa crescere nella stessa proporzione il potere di acquisto di tutti i redditieri (supposti costanti i redditi monetari); altra cosa è l'aumento dei salari, il quale aumento, se da un lato stimola gl'investimenti attraverso un aumento della domanda, dall'altro lato — oltre un certo limite — comprime i profitti e quindi frena gl'investimenti.

In conclusione, le economie fondate sulle imprese private *debbono* crescere, altrimenti l'incremento di produttività si traduce in incremento di disoccupazione; nelle condizioni moderne queste economie possono continuare a crescere solo se la domanda complessiva aumenta e se questo aumento viene alimentato dall'esterno del sistema delle imprese stesse.

Gli stimoli esterni sono, fondamentalmente, di due ordini: spese pubbliche e domanda estera e agiscono o direttamente (per le imprese che ricevono ordinazioni dallo Stato ovvero da clienti stranieri) o indirettamente, attraverso un processo moltiplicativo che espande diffusamente la domanda globale. Negli Stati Uniti lo stimolo all'espansione è stato fornito principalmente dalle spese pubbliche (e particolarmente dalle spese militari)¹³. Considerata la modesta importanza che le

¹³ Le spese pubbliche rappresentavano circa il 10% del prodotto lordo nazionale nel 1929, il 18% nel 1939, il 23,1% nel 1949 e oggi rappresentano oltre il 27%; le spese militari, che nel 1929 e nel 1939 rappresentavano, rispettivamente, il 5 e il 7% delle spese pubbliche complessive (del governo federale e dei governi locali), nel 1949 erano giunte al 22% ed oggi superano

esportazioni hanno nell'economia americana (rappresentano solo il 4 per cento del prodotto nazionale lordo), queste in ogni caso non avrebbero potuto fornire, e non hanno fornito, che uno stimolo, appunto, modesto alla espansione produttiva. Viceversa, in paesi dell'Europa occidentale, come l'Italia, la Francia, la Germania occidentale, e in Giappone, la domanda estera ha svolto un ruolo di primo piano nel determinare l'espansione, che in alcuni di questi paesi (Italia, Germania occidentale, Giappone), è stata addirittura eccezionale. Se si ammette ciò, sorge il problema di spiegare la rapidità dello sviluppo della domanda estera in questo dopoguerra — un problema che non sorge nel caso delle spese pubbliche.

Come si è già brevemente ricordato a proposito dell'economia italiana (capitolo IV, sez. II, § 7), le fonti più importanti dell'espansione della domanda estera dei beni prodotti dai suddetti paesi sono state tre.

In primo luogo, gli Stati Uniti: non v'è dubbio che se l'economia americana non si fosse sviluppata, il commercio internazionale del mondo occidentale e del Giappone non sarebbe affatto cresciuto con l'alto saggio che abbiamo osservato.

In secondo luogo, la formazione del Mercato comune europeo: si è trattato e si tratta di un processo, che ha avuto effetto di stimolo allo sviluppo durante il suo svolgersi: un tale effetto probabilmente andrà via via affievolendosi, man mano che il processo che lo genera si avvicinerà alla sua conclusione.

un terzo di quelle spese (la metà di tutte le spese del governo federale). — Le maggiori società per azioni americane oramai ottengono una quota notevole — in certi casi molto notevole — delle loro entrate da forniture militari; e non di rado coloro che controllano queste società cooptano, come amministratori o come dirigenti, generali o ammiragli che vanno in pensione, per avere più facile accesso presso gli organi pubblici che prendono decisioni in materia di forniture militari. Si è creato così, negli Stati Uniti, un formidabile gruppo di pressione, che il presidente Eisenhower, prima di lasciare la sua carica, chiamò « complesso militare-industriale » e che ha raggiunto un'enorme influenza politica.

In terzo luogo, la domanda dei paesi arretrati e quella dei paesi socialisti, i quali, soprattutto da qualche anno, stanno rapidamente accrescendo la loro domanda nel mercato internazionale: in entrambi i casi, la spinta principale (o unica) proviene da centri pubblici di decisione.

Sono queste, a parere di chi scrive, le principali forze che hanno determinato la notevole espansione produttiva negli Stati Uniti e nei paesi dianzi ricordati. Tale espansione, dunque, non contraddice affatto la tesi secondo la quale nelle condizioni moderne il sistema delle imprese private dei paesi altamente industrializzati, in mancanza degli stimoli esterni di cui si è detto, tenderebbe a ristagnare. Questa va appunto vista come *tendenza*, ossia come movimento virtuale, che può diventare reale solo se non operano controtendenze o se le controtendenze non sono abbastanza forti. Altrimenti il movimento reale, che risulta dalla combinazione dei molteplici movimenti virtuali, convergenti o contrastanti, potrà assumere, come ha assunto finora in questo dopoguerra, una direzione diversa¹⁴.

È essenziale insomma, in questa come in tutte le analisi dell'economia, non perdere di vista la fondamentale distinzione fra movimenti reali e movimenti virtuali, su cui a suo tempo richiamò l'attenzione Vilfredo Pareto e che ripropone, in termini più precisi, quella di Marx, fra movimenti effettivi e leggi tendenziali o leggi assolute.

¹⁴ Secondo l'interpretazione qui proposta, durante il decennio 1929-39 negli Stati Uniti le forze che generavano movimenti virtuali contrastanti (in questo caso essenzialmente le spese pubbliche) furono troppo deboli ed il movimento reale fu dominato dalla tendenza al ristagno.

NOTA BIBLIOGRAFICA

- Administered Prices: *Automobiles* (1958); *Steel* (1959); si tratta di diversi voll., con le relazioni generali e i resoconti degli interrogatori di dirigenti industriali e di esperti; l'indagine fu svolta da un sottocomitato del Senato americano, presieduto dal senatore Estes Kefauver; i voll. sono stati pubblicati dal Government Printing Office di Washington nel 1958 e nel 1959.
- P.W.S. Andrews, *Manufacturing Business*, London, Macmillan 1949.
- Atti della Commissione parlamentare d'inchiesta sui limiti posti alla concorrenza nel campo economico, Camera dei deputati, Roma 1963 (4 voll.: relazione generale, resoconti degli interrogatori, studi e monografie).
- J. S. Bain, *Barriers to New Competition*, Cambridge, Harvard University Press 1956.
- P. Baran - P. Sweezy, *Il capitale monopolistico*, Torino, Einaudi 1968.
- W. J. Baumol, *Business Behavior, Value and Growth*, New York, Harcourt, Brace and World 1967 (1^a ed. 1959).
- A. A. Berle - G. C. Means, *Società per azioni e proprietà privata*, Torino, Einaudi 1966 (1^a ed. amer. 1932).
- F. Caffè, *La politica pubblica e i "prezzi amministrati"*, in « Giornale degli Economisti », marzo-aprile 1960.
- J. K. Galbraith, *Il nuovo Stato industriale*, Torino, Einaudi 1968.
- G. Guarino, *Pubblico e privato nell'organizzazione e nella disciplina delle imprese*, in « Atti del Symposium italo-sovietico sull'impresa e la programmazione economica », Roma, Banca d'Italia, febbraio 1968.
- S. Lombardini, *Monopolies in the Economic Development*, relazione presentata ad una tavola rotonda tenuta a New

York nel settembre 1969 (le relazioni verranno fra breve pubblicate in volume).

R. Marris, *The Economic Theory of 'Managerial' Capitalism*, London, Macmillan 1964.

D. M. Mermelstein, *Large Industrial Corporations and Asset Shares*, in « American Economic Review », settembre 1969.

R. G. Nourse - H. B. Drury, *Industrial Price Policies and Economic Progress*, Washington, The Brookings Institution 1938.

Oxford Studies in the Price Mechanism, a cura di T. Wilson e P.W.S. Andrews, Oxford 1951.

E. Penrose, *The Theory of Growth of the Firm*, Oxford, Blackwell 1959.

G. Ruffolo, *La grande impresa nella società moderna*, Torino, Einaudi 1968.

M. Salvati, *Una critica alle teorie dell'impresa*, Roma, Ateneo 1968.

P. Sylos Labini, *Oligopolio e progresso tecnico*, Torino, Einaudi 1967 (1^a ed. 1956).

P. Sylos Labini - G. Guarino, *L'industria petrolifera negli Stati Uniti, nel Canada e nel Messico*, Milano, Giuffrè 1956.

P. Sweezy - H. Magdoff, *Note sulla società azionaria multinazionale*, in « Monthly Review » (ediz. ital.), novembre 1969.

Temporary National Economic Committee: questo Comitato, costituito dal Parlamento degli Stati Uniti, nel 1939-41 condusse una vasta indagine sull'industria americana; i circa trenta voll. — contenenti le relazioni generali, i resoconti degli interrogatori di dirigenti industriali e le monografie di esperti — sono stati pubblicati nel 1940-41 dal Government Printing Office di Washington.

Indice

10

<i>Prefazione</i>	5
I. Alcune riflessioni generali	7
II. Il problema dello sviluppo economico in Marx ed in Schumpeter	19
I. Marx	20
1. Reddito netto e plusvalore nei classici e in Marx. Riproduzione semplice e riproduzione su scala allargata, p. 20. - 2. Necessità dell'accumulazione: innovazioni tecniche e concorrenza. Aumento dei salari e introduzione delle macchine, p. 22. - 3. Processo dell'accumulazione, disoccupazione e ciclo, p. 28. - 4. Aspetti creditizi e monetari del ciclo, p. 33. - 5. La tesi dell'immiserimento delle masse operaie, p. 35. - 6. La progressiva concentrazione delle imprese. La tendenza al monopolio, p. 40.	
II. Schumpeter	44
1. La « riproduzione semplice » di Marx e il « flusso circolare » di Schumpeter. Fattori che determinano lo sviluppo, p. 46. - 2. Il ciclo è la forma che lo sviluppo economico assume nell'era del capitalismo, p. 55. - 3. Le industrie che « conducono » il ciclo e le industrie rimorchiate: importanza della distinzione per la teoria e l'analisi empirica dello sviluppo economico, p. 59. - 4. Conseguenze della progressiva concentrazione delle imprese sul fenomeno ciclico, p. 63. - 5. Il problema del ristagno economico, p. 68. - 6. Cenni conclusivi, p. 71.	

III.	Alcuni aspetti dello sviluppo economico di un paese capitalistico oggi progredito (l'Inghilterra)	75
	1. Lo sviluppo dell'industria moderna, p. 75. - 2. Produzione industriale, reddito e popolazione, p. 78. - 3. L'evoluzione dei salari e prezzi, p. 83. - 4. Confronto fra l'andamento dei salari, dei prezzi e delle produzioni nel secolo scorso e nel nostro, p. 90. - 5. Il problema degli sbocchi nella prima e nella seconda fase dello sviluppo economico, p. 96.	
	<i>Nota bibliografica</i>	101
IV.	Aspetti dello sviluppo economico italiano	105
	I. Il dualismo economico	105
	1. Osservazioni generali, p. 105. - 2. Origini storiche del divario fra regioni centro-settentrionali e regioni meridionali (« Nord » e « Sud »), p. 108. - 3. Movimenti della popolazione e dell'occupazione e dualismo economico, p. 112. - 4. Dualismo all'interno dei grandi rami di attività economica, p. 125. - 5. L'evoluzione dell'industria nel Sud, p. 130. - 6. Il dualismo fra Nord e Sud: osservazioni conclusive, p. 132.	
	II. Le diverse fasi dello sviluppo economico italiano	134
	1. Il quadro d'insieme, p. 134. - 2. La fase preparatoria (1862-1897), p. 138. - 3. Il protezionismo doganale durante la fase preparatoria, p. 141. - 4. Il rapido sviluppo produttivo dal 1897 al 1913, p. 144. - 5. Il periodo fra le due guerre mondiali, p. 146. - 6. Nota sulle classi sociali, p. 158. - 7. Lo sviluppo economico dopo la seconda guerra mondiale, p. 162. - 8. L'intervento pubblico e le esportazioni nell'avvio di un processo autonomo di sviluppo nelle economie ritardatarie, p. 168. - 9. Cenni conclusivi: Nord e Sud, p. 173.	
	<i>Nota bibliografica</i>	179
	<i>Appendice: Le radici della mafia in Sicilia</i>	185
V.	Alcune relazioni fra agricoltura e industria nello sviluppo economico	197
	1. Introduzione, p. 197. - 2. Tre stadi nell'evoluzione di lungo periodo dell'occupazione in agricoltura, p. 198. - 3. Difficoltà di adattamento dell'of-	

ferta nel breve e nel lungo periodo. Elasticità della domanda rispetto al reddito, p. 200. - 4. Le forme di mercato nell'agricoltura e nelle attività extra-agricole, p. 202. - 5. L'inferiorità del reddito agricolo relativo, p. 205. - 6. L'intervento pubblico e l'azione degli agricoltori per ridurre la disparità dei redditi, p. 209. - 7. L'inferiorità del reddito agricolo relativo è un fenomeno patologico?, p. 211. - 8. Osservazioni sull'« invecchiamento » della popolazione rurale, p. 215. - 9. I contadini-operai. Vari tipi di attività integrative, p. 216. - 10. Cenni conclusivi, p. 218.

Appendice: Quota degli occupati e reddito relativo in agricoltura 219

VI. Sulla strategia delle grandi imprese industriali 223

1. Vari tipi d'impresa, p. 223. - 2. Le società per azioni, p. 224. - 3. La massimizzazione dei profitti e la massimizzazione delle vendite, p. 227. - 4. Vari tipi di oligopolio, p. 240. - 5. Profitti, domanda effettiva e sviluppo delle vendite, p. 250.

Nota bibliografica 259