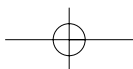
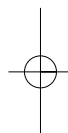




Sagittari Laterza
125



© 2000, Gius. Laterza & Figli,
per la lingua italiana

Prima edizione 2000

Paolo Sylos Labini

Sottosviluppo

Una strategia di riforme

 *Editori Laterza*

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

Finito di stampare nell'ottobre 2000
Poligrafico Dehoniano -
Stabilimento di Bari
per conto della
Gius. Laterza & Figli Spa
CL 20-6204-6
ISBN 88-420-6204-9

È vietata la riproduzione, anche
parziale, con qualsiasi mezzo effettuata,
compresa la fotocopia, anche
ad uso interno o didattico.

Per la legge italiana la fotocopia è
lecita solo per uso personale *purché*
non danneggi l'autore. Quindi ogni
fotocopia che eviti l'acquisto
di un libro è illecita e minaccia
la sopravvivenza di un modo
di trasmettere la conoscenza.

Chi fotocopie un libro, chi mette
a disposizione i mezzi per fotocopiare,
chi comunque favorisce questa pratica
commette un furto e opera
ai danni della cultura.

Introduzione

1. Il sottosviluppo e l'approccio metodologico di Adamo Smith

Dopo il principio del processo di decolonizzazione, alla conclusione della seconda guerra mondiale, diversi economisti hanno studiato in modo sistematico i problemi dei paesi sottosviluppati. Tali problemi erano considerati tanto sotto l'aspetto analitico quanto sotto l'aspetto pratico, ossia con lo scopo di comprendere le cause del sottosviluppo e di suggerire misure di politica economica per promuovere lo sviluppo. Da queste opere sono emerse varie raccomandazioni, alcune delle quali alternative fra loro, altre complementari, alcune assai modeste, altre di grande rilievo. Certi economisti hanno raccomandato misure volte a promuovere la sostituzione di importazioni con produzioni interne protette o a incentivare la crescita delle esportazioni, specialmente di prodotti industriali ad alta intensità di lavoro; altri hanno proposto misure intese a stimolare la crescita del risparmio, ad accelerare gli investimenti in capitale umano e nell'istruzione; di recente, le raccomandazioni hanno riguardato l'eliminazione degli ostacoli al commercio internazionale e dei vincoli ai mercati interni dei prodotti e del lavoro e la privatizzazione delle attività produttive attuate dallo Stato attraverso imprese pubbliche.

L'ultima raccomandazione ha acquistato nuovo vigore dopo il fallimento epocale della pianificazione centralizzata, re-

so evidente dal crollo dell'Unione Sovietica. Nel passato, in periodi diversi, la stessa Unione Sovietica ha aiutato alcuni paesi sottosviluppati e ha cercato d'introdurre, se non un vero e proprio sistema di pianificazione centralizzata, almeno un sistema di regole assai strette riguardanti i prezzi e la produzione. Sempre nel passato, alcuni economisti, seguendo Marx, hanno raccomandato l'espropriazione dei mezzi di produzione con l'obiettivo d'introdurre un sistema di pianificazione centralizzata. Al tempo stesso, altri hanno propugnato la necessità, per i paesi sottosviluppati, di entrare, attraverso mutamenti nelle alleanze internazionali o attraverso una rivoluzione, nell'area d'influenza dell'Unione Sovietica, dopo aver rotto i loro legami con gli Stati Uniti, che, in quanto potenza imperialistica, a loro giudizio, rappresentavano il maggiore ostacolo allo sviluppo di quei paesi.

Mettendo da parte la prospettiva rivoluzionaria, fallita tragicamente, possiamo vedere che alcune delle raccomandazioni prima menzionate sono risultate sbagliate, mentre altre sono state attuate con risultati positivi. Tutto considerato, sembra che la via da seguire per spingere i paesi sottosviluppati fuori dalla tragedia della miseria è quella delle riforme istituzionali e organizzative, la cui attuazione richiede tempo: non ci sono scorciatoie. Gli stessi risultati delle diverse misure di politica economica sono condizionati dalla graduale attuazione delle riforme. Alcuni dei cambiamenti possono essere introdotti nella pubblica amministrazione dai leader politici senza nuove leggi. Cambiamenti nell'organizzazione delle unità economiche possono essere introdotti dagli imprenditori. Altri mutamenti, particolarmente quelli istituzionali, possono essere introdotti solo per mezzo di nuove leggi; cambiamenti di questo tipo debbono avvenire relativamente spesso, giacché le strutture nelle quali operano le unità produttive mutano nel tempo, anche nel breve periodo. I cambiamenti nell'intelaiatura legale sono particolarmente importanti a causa della loro influenza generale: altro è quando tali cambiamenti sono introdotti un po' alla volta, sotto la pressione di problemi parti-

colari, altro è quando sono introdotti secondo una vera e propria strategia. Ciò è specialmente vero nel caso di paesi sottosviluppati che cercano di avviare o di accelerare il processo di sviluppo. Senza dubbio, l'elaborazione di riforme istituzionali e organizzative è compito di esperti in diritto pubblico e in diritto privato. Ma gli economisti debbono operare in stretto contatto coi giuristi per dare consigli sulle misure capaci di stimolare lo sviluppo. Occorrono anche i consigli di politologi e di sociologi. Si tratta di consigli diretti o anche indiretti, ossia forniti da intellettuali attraverso «saggi gettati al vento» – la battuta è di Keynes. Tali consigli sono necessari poiché le riforme non sono solo una questione intellettuale: esse riguardano anche i valori culturali e gl'interessi economici e non economici delle classi e delle categorie sociali. Perciò i politici non debbono fidarsi semplicemente del loro intuito, ma debbono dare ascolto a scienziati sociali per ridurre il rischio di gravi errori.

Le convinzioni appena richiamate sono all'origine di un libro che pubblicai in italiano nel 1983 e, due anni dopo, in spagnolo (Sylos Labini 1983). Alcune di quelle idee furono ampiamente discusse in un articolo-recensione scritto dal mio caro amico Federico Caffè (Caffè 1983). In seguito la Banca d'Italia, di cui egli fu consulente per molti anni, per onorare la sua memoria decise di promuovere ogni anno alcune lezioni speciali, invitando economisti stranieri e italiani. Fra i primi, sono stati invitati Edmund Malinvaud, Robert Solow, Janos Kornai; fra i secondi, Luigi Pasinetti, Augusto Graziani e io stesso.

Questo libro, che viene pubblicato in inglese dalla Cambridge University Press, trae origine dalle lezioni che ho tenuto nell'aprile del 1993 nella facoltà di Economia dell'Università di Roma, dove Caffè ha insegnato per molti anni. Tuttavia, quelle lezioni sono state solo il punto di partenza; considerate l'importanza e la complessità della questione, ho ritenuto di dover rielaborare da cima a fondo l'intera analisi.

L'approccio che qui ho adottato deve molto alla *Ricchezza delle nazioni* di Adamo Smith. Nell'esaminare le condizio-

ni dello sviluppo economico, Smith ha studiato l'evoluzione storica di un certo numero di paesi, specialmente ma non soltanto europei. Per lui l'indagine storica era la base necessaria dell'analisi teorica dei processi economici. Alla conclusione delle sue analisi specifiche Smith raccomandò diverse riforme fondamentali: *a)* l'abolizione dei privilegi esclusivi e, più in generale, di tutti i vincoli al mercato lasciati in eredità dal sistema feudale; *b)* le riforme dei diritti di proprietà della terra per facilitare la sua mobilità sia nei trasferimenti ereditari sia negli scambi che avvengono nel mercato – nel suo tempo la sopravvivenza di istituti feudali creava ancora gravi ostacoli a entrambi i tipi di mobilità; *c)* la riforma dei contratti agrari; *d)* una riforma fiscale ispirata a quattro «massime» riguardanti i tributi (equità, certezza, convenienza di pagamento, economia nella riscossione); *e)* la riforma e la riorganizzazione degli istituti di istruzione.

Tutti gli economisti del mondo nutrono grande rispetto per Adamo Smith, considerato il fondatore della nostra disciplina, che per lui riguardava principalmente lo sviluppo economico delle nazioni. E tuttavia gran parte dei miei colleghi non credono che valga la pena studiare la *Ricchezza delle nazioni*, per tacere della *Teoria dei sentimenti morali* e delle *Lezioni di diritto*, giacché per loro un tale studio non è importante per interpretare i problemi economici del nostro tempo. Nel loro giudizio, avendo messo da parte l'analisi storica, quel che è scientificamente valido nella costruzione teorica di Smith è stato oramai assorbito dai modelli teorici moderni. Questo punto di vista va respinto, specialmente nel caso dello sviluppo dei paesi arretrati, nei quali la struttura istituzionale non può essere assunta come data, mentre, almeno in prima approssimazione, ciò si può fare nel caso dei paesi avanzati.

Oggi l'influenza di Smith nell'analisi dello sviluppo è indubbiamente assai limitata: gli economisti che hanno assorbito e utilizzato la lezione di Smith sono pochi, anche se eccellenti: Arthur Lewis, Amartya Sen, Paul Streeten, i cui lavori sono completamente nello spirito di Smith.

Attraverso Smith possiamo comprendere non solo l'importanza concettuale di unificare diverse categorie di problemi appartenenti a diversi campi di ricerche – storia economica, teoria economica, demografia, politologia – per superare le conseguenze dannose, a volte perfino schizofreniche, dell'estrema divisione del lavoro nell'analisi delle società. Possiamo anche apprendere che, per cercare d'interpretare l'evoluzione economica delle diverse società, dobbiamo considerare, insieme, tre aspetti fondamentali: la cultura, le istituzioni e le risorse naturali.

Le risorse, che includono il clima, la terra, le foreste, le miniere, i mari e i fiumi, come anche la posizione geografica, condizionano in modo evidente l'evoluzione economica dei paesi. Tuttavia l'abbondanza di certe risorse ha avuto conseguenze diverse in paesi diversi: in alcuni, almeno nel primo stadio della loro evoluzione, ha avuto un ruolo positivo nella crescita della ricchezza nazionale; in altri, è stata la fonte di enorme ricchezza per piccole minoranze, mentre la grande maggioranza delle persone restava in condizioni di miseria – si considerino, per esempio, certi paesi arabi che producono petrolio. Al contrario, paesi con scarse risorse sono stati capaci di avviare e di sostenere un processo di sviluppo caratterizzato da una bassa diseguaglianza nella distribuzione del reddito. Questi contrastanti esiti pongono in evidenza la fondamentale importanza degli altri due fattori, la cultura e le istituzioni, che in buona misura s'intrecciano – in fondo le stesse istituzioni sono un prodotto della cultura.

La cultura va intesa in senso lato. Include le vedute filosofiche che prevalgono nel paese che si considera e la filosofia quotidiana della gente comune, la religione – certe religioni, almeno così come sono concepite in certi periodi, sono favorevoli, altre radicalmente sfavorevoli allo sviluppo economico moderno. Com'è naturale, la cultura include anche l'organizzazione dell'istruzione e della ricerca scientifica; include infine la letteratura, la musica, le arti e le scienze umane e sperimentali.

2. *La ricchezza dei pochi e la miseria dei molti*

I casi più gravi di arretratezza e di miseria sono quelli di paesi africani e, in minor misura, di quelli asiatici, che fino a un tempo recente erano colonie di paesi europei o erano controllati da questi paesi o dagli Stati Uniti. In ogni caso il dominio era dei bianchi.

Nel secolo XIX era diffusa la retorica del «fardello dell'uomo bianco», che mirava a mettere in evidenza il ruolo positivo dei colonizzatori, che, essendo per molti aspetti più evoluti, avevano il dovere storico di aiutare gl'indigeni a progredire. In tempi recenti, questa retorica ottimistica è stata rimpiazzata da una retorica di segno opposto, secondo cui molti dei paesi arretrati sono poveri poiché sono stati depredati di importanti quote delle loro risorse – una redistribuzione internazionale delle risorse del mondo e lo sfruttamento da parte dei più forti sono all'origine della ricchezza dei pochi e della miseria dei molti. Tale modo di vedere è stato ed è diffuso in certi settori della Chiesa cattolica e fra gl'intelletuali marxisti.

Entrambi i punti di vista sono erronei. Gli abusi e i crimini commessi dagli Europei non debbono in alcun modo essere minimizzati: il commercio degli schiavi che durò più di due secoli e coinvolse molti milioni di esseri umani, i massacri di indigeni nel Nord e nel Sud America, la trasformazione coatta di lavoratori autonomi, spesso membri di tribù, in lavoratori salariati in diverse regioni dell'Africa, l'espropriazione di ampie zone, dopo l'espulsione degli indigeni, volta a organizzare piantagioni o miniere o a costruire città – questi sono solo alcuni dei misfatti che rappresentano una vergogna per l'intero genere umano. Pur tuttavia, prima della conquista da parte degli Europei, nelle comunità primitive la vita non era affatto idilliaca. Conflitti etnici, guerre tribali e le incursioni predatorie erano la regola, con le conseguenti spoliatura e riduzione a schiavitù di coloro che soccombevano. Per di più, al tempo del commercio di schiavi i mercanti bian-

chi andavano sulle coste a comprare i negri catturati all'interno da altri negri. In effetti, in tutti i tempi la tragedia dell'uomo è consistita in ciò, che il più forte ha cercato di sopraffare il più debole o con guerre ovvero corrompendo i leader. Ciò è accaduto per diversi motivi: trasformare il vinto in schiavo, non necessariamente per vantaggio economico; sterminare gli abitanti di certi territori per impadronirsi delle loro terre; sterminare masse di persone soltanto per odio, per attuare una «pulizia etnica». In tutto questo di rado i motivi economici sono i più importanti.

Ha dunque ragione Hobbes, il cui motto è «homo homini lupus»? Certamente non ha torto. Ma il quadro non è totalmente nero. Sono d'accordo con le osservazioni espresse da Smith con riferimento ai paesi trasformati in colonie:

In quel particolare tempo quando queste scoperte [geografiche] furono fatte, la superiorità di forza era talmente grande dalla parte degli Europei da metterli in grado di commettere impunemente ogni sorta d'ingiustizia in quei remoti paesi. Nel futuro, forse, gl'indigeni di quei paesi potranno diventare più forti, o gli Europei potranno diventare relativamente più deboli e gli abitanti delle diverse parti del mondo potranno pervenire a quella eguaglianza di coraggio e di forza la quale, ispirando reciproco timore, può frenare la prepotenza delle singole nazioni e dar luogo a qualche sorta di reciproco rispetto. Nulla però sembra che possa contribuire a una tale eguaglianza di forza di quella comunicazione di conoscenze e di quei miglioramenti che un commercio sempre più ampio fra tutti i paesi del mondo naturalmente, anzi necessariamente, porta con sé (Smith, 1961, libro IV, cap. VII, parte III).

Senza dubbio, l'indipendenza costituisce il prerequisito dello sviluppo economico e civile. Cinque secoli dopo quelle scoperte solo in pochi paesi le speranze di Smith si sono avverate. Spesso l'indipendenza è stata solo formale o è stata reale solo in misura limitata. La strada è irta di ostacoli, ma non è impercorribile. In certi paesi, specialmente nell'Asia sud-orientale, alcuni intellettuali, educati in Europa, hanno

abbracciato le idee di rivoluzionari europei al fine di perseguire l'indipendenza rompendo ogni legame col capitalismo. Questi sforzi hanno causato morti e sofferenze di grandi dimensioni senza progressi significativi sulla via dell'incivilimento. Perfino le tragiche esperienze del nostro tempo mostrano che la cultura conta per il male, come abbiamo visto in diversi casi, o per il bene, come vediamo in altri casi: la storia qualche volta ci può insegnare qualche cosa.

Tornando a un punto di vista propriamente economico, è sbagliato pensare che la ricchezza dei pochi e la miseria dei molti dipenda principalmente dallo sfruttamento imposto con la forza e la violenza praticate dai primi a danno dei secondi. Il contrasto dipende in primo luogo dalla diversa evoluzione culturale delle due categorie di paesi. Lo sfruttamento da parte dei paesi più potenti, che di regola riguarda materie prime agrarie e minerali, ha giocato un ruolo collaterale: si può parlare di sfruttamento solo se si fa riferimento ai modi, accennati dianzi, per venire a disporre di quelle materie prime. Ben più gravi sono le responsabilità dei colonizzatori bianchi nella distruzione delle tradizioni culturali e organizzative delle comunità locali, nella creazione di unità nazionali del tutto artificiali e, come vedremo nel capitolo 6, nella distruzione dell'equilibrio demografico non accompagnata da misure per promuovere lo sviluppo economico, anzi ostacolando.

3. Una rottura culturale all'origine dello sviluppo economico e civile

Un'impressionante caratteristica di molti paesi sottosviluppati è la coesistenza al loro interno di componenti tradizionali e moderne. Così in certe aree dell'Africa e dell'Asia vivono comunità che si trovano ancora in uno stadio di sviluppo che nelle società avanzate del nostro tempo si potevano trovare centinaia o perfino migliaia di anni fa. Quando la cultura non muta, mutano solo marginalmente la vita sociale e il

modo di vivere e i modi di produrre i mezzi necessari per sopravvivere. Senza una rottura, il sottosviluppo – sia culturale sia economico – può perpetuarsi indefinitamente. Nel Medio Oriente, nel Nord Africa e in Europa una tale rottura ebbe luogo almeno quattromila anni fa: le ragioni sono tutt'altro che chiare. Sembra che in altre parti del mondo ebbero luogo rotture simili, anche se non furono così antiche e così profonde. Sotto l'influenza di un processo di unificazione mondiale, che nel nostro tempo sta subendo una decisa accelerazione ma che cominciò tanto tempo fa, almeno dopo le grandi scoperte geografiche, in un crescente numero di aree la routine del sottosviluppo è stata rotta. Tuttavia, dopo la rottura, spesso determinata da forze esterne, il processo chiamato modernizzazione appare lento e penoso.

La cultura si sviluppa solo nelle società in cui, dato un livello minimo di educazione della gente, prevale la libertà politica; in tali condizioni, le idee e gl'interessi in conflitto con quelli dei capi non sono strangolati o repressi, mentre la tolleranza e la persuasione – la dea greca Πειθώ – lodata da Platone (in latino Suadela) costituiscono le fondamentali regole di condotta. Nelle società in cui la libertà politica è conculcata, la cultura in generale e la cultura scientifica in particolare progrediscono poco, come anche recenti esperienze dimostrano. Nel lungo periodo lo stesso sviluppo economico dipende dall'evoluzione culturale, che condiziona non solo le innovazioni tecnologiche ma anche quelle organizzative e istituzionali. Oggi l'economia del più popoloso paese del mondo, la Cina, cresce rapidamente. Tale crescita può andare avanti finché è possibile trar vantaggio da tecnologie già esistenti e introducendo adattamenti o miglioramenti nei macchinari importati dai paesi progrediti, nei quali lo sviluppo culturale è vigoroso e la libertà politica è la regola. A lungo andare, però, se non verrà ammessa tale libertà, lo sviluppo economico non potrà non rallentare, giacché questo sviluppo è condizionato dal progresso scientifico, il quale, senza libertà, non può che essere fiacco e imitativo.

4. Il mercato come struttura istituzionale generata da una lunga evoluzione

Sotto l'aspetto economico il mercato, che nella realtà presenta configurazioni molto diverse, è l'istituzione più importante. Molti economisti contemporanei ragionano come se il mercato fosse un'istituzione naturale, eterna, un punto di vista solo di recente e solo per pochi decenni messo in dubbio dall'esperienza delle economie pianificate. Il fatto che tale esperienza sia finita in un fallimento ha rafforzato quella convinzione. Ma non è affatto vero che il mercato sia un fenomeno naturale: è il prodotto di un'evoluzione secolare, che ha subito profondi cambiamenti nel corso del tempo. Prima di apparire come un fenomeno economico, il mercato si presenta come una struttura legale. La verità è che il mercato non è uno spazio vuoto e la politica del lasciar fare, presa alla lettera, non ha senso. «Le marché c'est la loi», dobbiamo invece dire: è la legge che crea gli argini tra i quali scorre l'acqua dell'economia; senza quegli argini l'acqua diventa palude o dà luogo a inondazioni. Le leggi possono essere ben fatte o mal fatte; possono fissare regole automatiche o lasciare alla burocrazia un pericoloso margine discrezionale; possono essere semplici e razionali o terribilmente complicate e soffocanti. Ma le leggi sono necessarie.

Il mercato è certamente una potente macchina di sviluppo. Ma se è sbagliato sottovalutare le sue grandi potenzialità, è anche sbagliato esaltare le sue virtù. Le leggi debbono tener pienamente conto delle sue carenze. Il mercato funziona molto bene nel caso di merci standardizzate, un po' meno bene nel caso di merci differenziate. Sorgono gravi problemi nel caso dei servizi, specialmente quando si tratta di servizi complessi e raffinati, come quelli dei medici e dei chirurghi. Sorgono problemi speciali nel caso dell'ambiente. Infine bisogna tenere sempre ben distinti i mercati monopolistici da quelli in cui imprese in concorrenza introducono senza sosta innovazioni piccole e grandi per superarsi a vicenda.

Il mercato non esisteva nelle società primitive e perfino oggi esiste solo in aree limitate nelle società che conservano molte caratteristiche di quella che oggi chiamiamo arretratezza e che nel lontano passato prevaleva dovunque. Così, in certi paesi asiatici e in diversi paesi africani le comunità di villaggio sono tuttora rilevanti; in Russia, fino alla rivoluzione bolscevica, le comunità di contadini (*mir*) avevano un importante ruolo economico e sociale. La comparsa e la diffusione del mercato dei prodotti hanno preceduto la comparsa del mercato del lavoro, che oggi anche più che nel passato differisce da quello dei prodotti. Oggi un indice del grado di sviluppo sociale di un buon numero di società sottosviluppate è dato dalla quota dei lavoratori dipendenti nella forza di lavoro. Perfino l'etichetta «lavoratori indipendenti» ha significati diversi nelle società primitive del nostro tempo da quello che ha acquistato nelle società avanzate. Inoltre, nelle società primitive è importante l'autoconsumo, cosicché i dati riguardanti la produzione, specialmente la produzione agraria, tendono a sottovalutare le quantità. Nelle società primitive le relazioni fra gl'individui sono personali, mentre nei paesi avanzati di regola sono impersonali – prevalgono «i rapporti fondati sul danaro contante». Tuttavia perfino in tali società troviamo forme organizzative che, pur essendo condizionate dal mercato, non appartengono all'area del mercato vero e proprio – per esempio, le istituzioni non volte al profitto o le cooperative.

Nella sua evoluzione storica il mercato ha modificato il suo ruolo: oltre a funzionare come misuratore dei valori, nell'epoca del capitalismo industriale le istituzioni che lo costituiscono sono state gradualmente allargate e rese più complesse per favorire le innovazioni tecnologiche e organizzative delle imprese, ossia per rafforzare la concorrenza dinamica, che va assai oltre le piccole variazioni che convergono verso i prezzi di equilibrio e che danno origine, attraverso gli aumenti di produttività, o a sistematiche riduzioni di costi e di prezzi o ad aumenti sistematici dei redditi monetari e in ogni caso a un flusso incessante di nuovi beni.

5. *Il paradigma neoclassico e la teoria dello sviluppo*

La teoria neoclassica è tuttora il paradigma dominante in economia. Fino a un tempo recente si trattava di un paradigma statico, nel senso che gli economisti neoclassici consideravano curve che esprimono una serie di variazioni ipotetiche, fuori dal tempo reale, assunte come date le tecniche produttive. Perciò la teoria neoclassica non poteva essere usata né per analizzare il processo di sviluppo né, in particolare, il progresso tecnico – una situazione veramente paradossale se riconosciamo che nel nostro tempo le relazioni economiche e sociali sono incessantemente rivoluzionate da grandi innovazioni, accompagnate e seguite da ogni sorta di innovazioni minori. Di recente un gruppo di economisti ha cercato di modificare questo stato di cose, cercando d'introdurre nei loro modelli il progresso tecnico e lo sviluppo senza abbandonare l'intelaiatura neoclassica. Discuterò brevemente in termini critici questi tentativi nel paragrafo 4 del capitolo 4.

I modelli neoclassici hanno come matrice la teoria walrasiana dell'equilibrio economico generale. Diversa è la situazione della teoria keynesiana: il modello originario è statico, ma per certi aspetti è risultato suscettibile di sviluppi dinamici. In effetti, certe fondamentali funzioni keynesiane possono essere usate, senza manipolazioni, in un'analisi dinamica. È questo il caso delle funzioni del risparmio e del consumo, rappresentate da curve che possiamo interpretare o come sintesi di variazioni ipotetiche o come variazioni che hanno luogo nel tempo reale. Così Harrod e Domar impiegano la funzione del risparmio nei loro modelli di sviluppo, che possono essere considerati keynesiani; sono certamente dinamici, giacché riguardano variazioni che hanno luogo nel tempo reale, sebbene non tengano conto del progresso tecnico. Anche altri modelli, compatibili con la teoria keynesiana, possono indubbiamente essere considerati come dinamici. Così, il modello della funzione del consumo di Milton Friedman come anche il modello di Franco Modigliani del ci-

clo di vita appartengono a questa categoria. Tuttavia in tutti questi modelli il processo di sviluppo è assunto ma non spiegato. Inoltre, il progresso tecnico e organizzativo è visto come variabile esogena e nessuna importanza viene attribuita al fatto che tale progresso influisce in modi diversi sulle diverse attività economiche. Dal momento che il progresso tecnico e organizzativo è, per la sua stessa natura, un processo squilibrato, sembra che solo i modelli multisettoriali ci possano consentire di tenerne conto. Ciò non è possibile in modelli con un solo settore. D'altra parte la spiegazione del processo di sviluppo non può essere soddisfacente se non cerchiamo d'individuare e di spiegare gl'impulsi che generano la crescita della produttività. Tali problemi saranno discussi nei capitoli 3 e 4, dove propongo una critica dei pilastri della teoria dominante e dove cerco di elaborare la tesi che occorre escludere ogni diaframma analitico fra i modelli di sviluppo riguardanti i paesi avanzati e quelli relativi ai paesi sottosviluppati.

Il numero dei modelli che adottano l'approccio multisettoriale è tuttora estremamente limitato, ma la consapevolezza che sia necessario un cambiamento del paradigma si sta diffondendo, cosicché per il futuro è lecito essere cautamente ottimisti. Pareto criticò gli economisti antichi perché ragionavano in termini di relazioni di causa ed effetto, mentre, per lui, occorreva adottare l'approccio dell'equilibrio generale, fondato sul concetto dell'interdipendenza istantanea. Oggi, avendo riconosciuta la sterilità di questi modelli per spiegare i processi economici che più importano, dobbiamo sostituire il criterio dell'interdipendenza con quello dell'interazione fra le variabili, un criterio che ha necessariamente una dimensione temporale e che, bisogna aggiungere, è assai più vicino a quello adottato dagli economisti classici che a quello della maggior parte degli economisti contemporanei. Un importante strumento analitico da usare sia nell'elaborazione teorica sia nelle ricerche empiriche è dato dai saggi di variazione temporale dei fenomeni studiati. Tutto considerato,

nonostante lo scetticismo di molti economisti, i modelli econometrici, se elaborati sulla base di adeguati fondamenti teorici, possono rappresentare passi importanti nella direzione giusta.

L'economia della crescita, un'etichetta applicata ai modelli elaborati dopo la guerra da un certo numero di brillanti economisti, è rimasta separata dal corpo principale della teoria economica, che in larga misura è ancora essenzialmente statica. Non solo il tempo ma, come Paul Krugman giustamente osserva, anche lo spazio è assente (i problemi della localizzazione sono esaminati separatamente, fuori dal sistema teorico); probabilmente, come nota lo stesso Krugman (1991), perché gli economisti della teoria dominante attribuiscono importanza preminente alla formalizzazione matematica e sono restii a pensare a ciò che non sono in grado di formalizzare. Ma la matematica non può essere un fine in sé: va usata solo quando è necessaria. Non possiamo sacrificare la rilevanza alle espressioni matematiche, sebbene l'ambizione debba essere quella di perseguire tanto il rigore – che spesso ma non sempre coincide con la matematica – quanto la rilevanza.

Nel discutere i modi per battere il sottosviluppo gli economisti del nostro tempo hanno concentrato i loro studi sulle misure di politica economica. In effetti la teoria dominante assume come data la struttura istituzionale e legislativa: i mutamenti di tale struttura riguarderebbero i politici, i politologi e i giuristi – una concezione diametralmente opposta a quella di Adamo Smith. La questione delle misure di politica economica è certo importante, ma, per i paesi sottosviluppati, è assai più importante la questione delle riforme. Qui adottato in pieno il punto di vista di Adamo Smith.

Desidero esprimere i miei ringraziamenti ai miei colleghi e amici Enzo Grilli, Paolo Palazzi, Alessandro Roncaglia e Michele Salvati, che hanno letto la stesura preliminare di questo libro e mi hanno dato diversi suggerimenti. Esprimo i miei rin-

graziamenti a Luigi Pasinetti, che ha letto e commentato i capitoli 3 e 4 riguardanti la teoria dominante, a Umberto Colombo, che mi ha inviato i suoi commenti sui problemi ambientali, accennati nel paragrafo 4 del capitolo 8, a Bruna Ingraio e a Massimo Cresta: la prima ha commentato specialmente i capitoli 8 e 9, il secondo il capitolo 9 e le conclusioni. La signora Ingraio, oltre ad essere un'esperta di fama internazionale nel campo della teoria dell'equilibrio economico generale, conosce i problemi dell'economia del Mozambico – tiene periodicamente brevi corsi nell'Università di Maputo. Massimo Cresta è un esperto nei problemi della nutrizione e conosce bene diversi paesi africani, specialmente i paesi francofoni dell'Africa occidentale ed equatoriale.

Debbo rivolgere un particolare ringraziamento a un anonimo relatore che – fatto raro – ho trovato in sintonia col mio modo di vedere: oltre ad alcuni commenti critici, mi ha dato utili suggerimenti sull'ordine di presentazione.

Alcuni degli amici appena ricordati hanno osservato che l'esame dei nuovi modelli di crescita, presentato nel paragrafo 4 del capitolo 4, è troppo breve e le critiche dei modelli troppo concise, considerate le dimensioni di questa letteratura. Desidero chiarire ai miei amici e ai lettori che la brevità è deliberata: non è dovuta semplicemente al fatto che una discussione sistematica di quei modelli non sarebbe stata possibile in una monografia come questa. La ragione principale sta nel mio radicale disaccordo coi fondamenti teorici di quei modelli che, nonostante gli sforzi, restano statici, con un progresso tecnico che resta praticamente esogeno. In verità, il più importante effetto del progresso tecnico – l'aumento della produttività – può esser visto come una variabile endogena solo se è spiegato da impulsi originati dall'interno del sistema economico. Ciò non accade nei nuovi modelli di crescita, che d'altra parte attribuiscono un ruolo chiave a una qualche funzione della produzione del tipo Cobb-Douglas, dove fra l'altro si assume che il capitale aggregato possa esse-

re misurato indipendentemente dal suo rendimento, un'assunzione inammissibile. Il modo di concepire l'aumento di produttività e la funzione della produzione sono due dei sette fondamenti del paradigma teorico tuttora dominante, che critico nei capitoli 3 e 4.

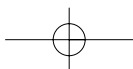
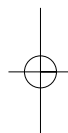
Un paradigma è come un paio di occhiali: se non vanno bene, la realtà appare alterata. Giacché sono convinto che quegli occhiali non vadano bene, non li uso: mi limito a criticare i fondamenti teorici dei nuovi modelli di crescita e, nella mia analisi, preferisco tornare all'approccio degli economisti classici.

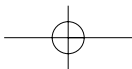
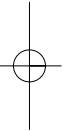
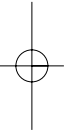
Negli ultimi anni sono sempre più numerosi i lavori sull'analisi della crescita economica. I lettori interessati possono trovare agevolmente discussioni sulla letteratura rilevante in diversi importanti libri e articoli. Per i lettori che non sono scossi dalle critiche mosse alla teoria tradizionale da me e da altri, oltre quelli brevemente considerati nel capitolo 4 qui ricordo tre lavori molto recenti: P. Anghion e P. Howitt, *Endogenous Growth Theory*, The MIT Press, Cambridge (Mass.) 1998; J. Temple, *The New Growth Evidence*, in «Journal of Economic Literature», marzo 1999; M. Zagler, *Endogenous Growth, Market Failures and Economic Policy*, Macmillan, London 1999.



Sottosviluppo

Una strategia di riforme





1.

Lo sviluppo economico in una prospettiva secolare

1. *La lunga preparazione*

Lo sviluppo economico è divenuto un processo sistematico solo negli ultimi cinque secoli; è divenuto sistematico e vigoroso solo negli ultimi due secoli, con lo sviluppo dell'industria moderna. Il processo compare in certi paesi europei e solo più tardi in altre parti del mondo.

In passato le espansioni produttive avevano luogo in modo sporadico e in aree circoscritte, a volte legate a migrazioni o a guerre. Innovazioni tecnologiche e organizzative comparivano molto irregolarmente. Innovazioni organizzative presero la forma di nuovi sistemi di regole legali riguardanti la condotta dei membri di una data società nella loro vita e nelle loro attività. La Grecia eccelleva nella creazione di nuovi sistemi di pensiero, che in seguito divennero le matrici delle scienze moderne. Roma eccelleva nella creazione di nuove regole di comportamento e di nuove istituzioni, che sono risultate talmente vitali da sopravvivere sia pure in forme nuove perfino nelle società contemporanee, dopo tutti gli straordinari mutamenti subiti nella vita economica e sociale nel corso di secoli. Mi riferisco alle leggi sulla proprietà, alle relazioni di credito e di debito, ai sistemi di contratti, alle leggi sul commercio e sull'organizzazione delle unità produttive.

I mutamenti tecnologici applicati alla produzione sono divenuti sempre meno rari negli ultimi quattro o cinque secoli,

via via che si sviluppavano le scienze sperimentali. Le relazioni fra scienza e attività economica cominciarono a divenire sistematiche a partire dall'epoca delle grandi scoperte geografiche. «La scoperta dell'emisfero occidentale rappresenta l'evento più solenne con cui la scienza ha invaso l'economia pubblica» (Cattaneo 1956). Una scoperta, possiamo aggiungere, preparata da una sorta di cooperazione fra Cristoforo Colombo e Paolo Toscanelli, un pensatore affascinante: grande matematico, grande astronomo, grande geografo; in effetti, la scoperta dell'America fu, in primo luogo, una grande scoperta scientifica. Adamo Smith aveva già espresso un'opinione analoga.

Così, la data della scoperta dell'America è stata proposta come l'inizio dell'epoca moderna, caratterizzata dal rapido sviluppo delle città, come hanno messo in evidenza sia Smith che Cattaneo (Smith 1961, libro III, capp. III e IV; Cattaneo 1956). In particolare, essi concepiscono lo sviluppo delle città, che coincide con lo sviluppo della borghesia, e quello del pensiero scientifico come una cosa sola.

Il capitalismo moderno è il risultato di tali sviluppi. Tuttavia, molti economisti parlano di «capitalismo» come se fosse un sistema sociale relativamente stabile nel corso del tempo e relativamente simile nei diversi paesi del mondo. Non è così. Non c'è molto in comune fra il capitalismo commerciale che prevaleva in alcuni paesi europei e in certi paesi asiatici nei secoli XV, XVI e XVII e il moderno capitalismo industriale. Lo stesso mercato, che è stato visto come la principale caratteristica del capitalismo, non è stabile, giacché non funziona nel vuoto, ma si regge su una struttura istituzionale che cambia nel tempo.

2. Tre stadi nell'evoluzione del capitalismo moderno

Durante l'epoca del capitalismo commerciale certe innovazioni istituzionali e organizzative ebbero un ruolo chiave nel commercio con le colonie e nell'attività bancaria ebbe un'im-

portanza fondamentale l'introduzione delle società per azioni; un'analoga importanza la ebbero in agricoltura nuovi tipi di diritti di proprietà e nuovi contratti, capaci di stimolare la produzione. Durante il capitalismo commerciale le innovazioni tecnologiche erano rare; esse divennero importanti durante il moderno capitalismo industriale, la cui evoluzione si svolge in diversi stadi.

Il primo stadio è quello analizzato da Adamo Smith e copre il secolo XVII e buona parte del secolo XVIII. Durante questo periodo osserviamo un'accelerazione nei mutamenti organizzativi in agricoltura: i residui del sistema feudale venivano gradualmente tolti di mezzo, le forme di proprietà comunale venivano ridotte al minimo e quelle basate sulla proprietà privata diventavano dominanti. Durante questo periodo, in cui l'artigianato s'intreccia con l'agricoltura, cominciò lo sviluppo dell'industria manifatturiera, da intendere in senso etimologico. Sia in agricoltura sia nell'industria manifatturiera le innovazioni nei metodi di produzione divenivano sempre più frequenti, anche se il sistema della fabbrica caratterizzato da macchine moderne – la macchinofattura – erano ancora da venire.

Verso la fine del secolo XVIII e al principio del secolo XIX in Inghilterra ebbe luogo la rivoluzione industriale e il sistema della fabbrica e le condizioni concorrenziali a poco a poco si affermarono nella maggior parte dei mercati. Questo è il secondo stadio del capitalismo industriale, quello che definiamo concorrenziale, nel senso che, dopo l'eliminazione di gran parte dei privilegi medievali e degli ostacoli istituzionali, l'entrata nei diversi mercati era divenuta relativamente facile, le unità produttive erano piccole e i prodotti omogenei. Durante questo periodo ebbero luogo diversi importanti cambiamenti: il più importante fu lo sviluppo del settore che produce impianti e macchine e che oggi chiamiamo settore dei beni d'investimento – nel secolo XVIII un numero limitato d'imprese, che non costituivano un settore vero e proprio, producevano «macchine» di tipo pre-

moderno. Quando il settore degli investimenti assunse un peso socialmente rilevante, in Inghilterra dopo le guerre napoleoniche, lo sviluppo economico diventò un processo ciclico, spinto principalmente da quel settore (si veda Marx 1977, vol. III, pp. 592-93). Come appare dal monumentale trattato di Schumpeter sui cicli economici (1939), lo sviluppo emerse come processo ciclico, nel senso che era caratterizzato, fino alla prima guerra mondiale, da fluttuazioni relativamente regolari, che duravano da sette a nove anni – una regolarità impressionante, considerata la moltitudine di forze, economiche e non economiche, che influiscono sull'economia. Dopo la prima guerra mondiale, a partire al 1929, si verificò la grande depressione, un terremoto economico che ebbe il suo epicentro negli Stati Uniti e fu all'origine di eventi politici straordinari. Fra le due guerre mondiali le fluttuazioni divennero molto irregolari, anche a causa degli interventi pubblici, tanto da rendere difficile individuare il carattere ciclico. Dopo la seconda guerra mondiale lo sviluppo è tornato ad essere un processo ciclico, ma con nuovi connotati e un'assai minore regolarità rispetto al periodo che precede la prima guerra mondiale.

Dal momento che il settore degli investimenti è quello nel cui ambito si producono le macchine e dal momento che di regola il progresso tecnico è incorporato in macchine i cui modelli più recenti sono anche i più efficienti, quel settore è divenuto la principale sorgente del cambiamento tecnologico per l'intera economia nel campo delle innovazioni di processo – considerazioni diverse valgono per le innovazioni di prodotto. Corrispondentemente i produttori di macchine erano e sono pur sempre i più importanti innovatori in tal campo. Nel tempo stesso, con lo sviluppo delle scienze sperimentali, le invenzioni elaborate da scienziati di professione sono divenute sempre più frequenti e le loro applicazioni alle attività produttive sempre meno eccezionali.

Durante lo stadio concorrenziale del capitalismo, che copre gran parte del secolo XIX, i prezzi hanno fluttuato ma la

loro tendenza fondamentale è stata decisamente calante, fino al 1896 o al 1897. Anche i salari monetari e reali hanno fluttuato; la loro tendenza era in lenta crescita nella prima metà di quel secolo e quindi rapida. L'aumento della produttività cresceva più dei salari monetari; di conseguenza, il costo unitario del lavoro diminuiva e la tendenza dei prezzi era perciò calante, in armonia con le vedute di Adamo Smith.

Tanto la tendenza dei salari quanto quella dei prezzi sono cambiate durante quello che si può chiamare lo stadio del capitalismo oligopolistico, il terzo, che comincia verso la fine del secolo XIX e che dura, a quanto pare, fino a venti o trent'anni fa. Questo stadio è caratterizzato da una crescente concentrazione delle imprese e da una crescente differenziazione dei prodotti. Nello stadio del capitalismo oligopolistico, a parte il periodo anormale della grande depressione, sia i salari monetari sia i prezzi erano in aumento, e i primi più dei secondi, il divario essendo da attribuire all'aumento della produttività.

Mentre il processo di concentrazione implica, in ciascun settore, una diminuzione nel numero delle imprese, alcune delle quali divengono sempre più grandi, il processo di differenziazione è stato accompagnato da un sistematico aumento nel numero delle imprese. Ma ciò non ha implicato necessariamente una più forte concorrenza nel senso tradizionale. In effetti, la differenziazione dei prodotti e la concorrenza nella qualità in molte industrie man mano hanno in parte sostituito la concorrenza nei costi e nei prezzi, a causa anche dello sviluppo della pubblicità reso possibile dalla straordinaria crescita dei mezzi di comunicazione di massa, come i giornali moderni, la radio e infine la televisione: tutti creati o decisamente stimolati da grandi innovazioni tecnologiche.

Lo stesso processo di concentrazione è l'effetto di cambiamenti tecnologici e di quelle che possono essere chiamate economie dinamiche di scala, giacché certe innovazioni comportano necessariamente un aumento delle dimensioni delle unità produttive. Un tale processo è stato caratterizzato dal-

la ricomparsa, in forme nuove, della società per azioni (già apparsa nei secoli XVII e XVIII), quindi – alla fine del secolo XIX, dopo il grande movimento delle fusioni – da trust e da cartelli e, alla fine, da gigantesche società multinazionali. Fra le forze che spingono tale processo dobbiamo includere non solo le economie tecnologiche di scala, ma anche le economie di scala organizzative, commerciali e finanziarie.

Insieme a questo processo di concentrazione ha avuto luogo un rafforzamento dei sindacati, in parte originato dallo stesso processo. In effetti, i sindacati sono più forti nelle grandi imprese e godono di un certo potere di mercato sui salari, principalmente come risultato del potere di mercato delle imprese sui prezzi. L'intero processo, che sta all'origine dei mutamenti nelle tendenze di fondo dei salari e dei prezzi (cfr. il paragrafo 4 del cap. 3), è stato condizionato anche dall'azione politica e, per i sindacati, dalla crescente influenza dei movimenti di sinistra nei paesi industrializzati, specialmente in Europa. Il rafforzamento dei sindacati ha dato origine a una crescente rigidità verso il basso e a una crescente flessibilità verso l'alto dei salari monetari.

In media, specialmente dopo la seconda guerra mondiale, i salari monetari non erano più relativamente stazionari come nel secolo XIX (i salari reali salivano per via della flessione dei prezzi); di regola, oggi i salari monetari aumentano a un saggio eguale e perfino maggiore dell'aumento della produttività. Per conseguenza, i prezzi sono stazionari (ma solo all'ingrosso) o crescenti. In queste nuove condizioni è emersa una pressione inflazionistica strutturale, più o meno intensa.

Pertanto, durante il terzo stadio del capitalismo, l'andamento dei prezzi e dei salari monetari è caratteristicamente diverso da quello dello stadio precedente; la tendenza dei prezzi non era più verso il basso ma chiaramente verso l'alto. L'unica importante eccezione è stata la netta caduta nei prezzi durante la grande depressione, ma, come vedremo nel capitolo 3 (paragrafo 4), l'eccezione viene spiegata dal diverso andamento dei prezzi delle materie prime e di quelli dei pro-

dotti finiti (le mie considerazioni riguardano questa seconda categoria di prezzi).

Durante lo stadio del capitalismo oligopolistico la concorrenza opera ancora e può essere vigorosa, ma assume forme diverse da quelle prevalenti nel capitalismo concorrenziale. La principale novità sta in ciò: nel capitalismo concorrenziale le imprese sono relativamente piccole e producono beni omogenei; in tali condizioni le imprese non possono influire sui prezzi e i lavoratori non possono influire sui salari. Viceversa, nel capitalismo oligopolistico, entro certi limiti, le imprese sono in grado d'influire sui prezzi e i lavoratori sono in grado d'influire sui salari, soprattutto ma non soltanto attraverso i sindacati. Il fatto è che la differenziazione dei bisogni aumenta rapidamente per la crescita del reddito individuale e la diffusione delle innovazioni di prodotto.

Nel terzo stadio dello sviluppo del capitalismo moderno e specialmente dopo la seconda guerra mondiale la spesa pubblica e l'intervento pubblico nel campo della ricerca sono divenuti sempre più importanti per fini militari e civili. L'intervento pubblico nella ricerca ha preso anche la forma di sostegni finanziari di vario genere agli investimenti per i laboratori delle imprese private e per le università. Ricordiamoci che almeno tre delle più importanti invenzioni del nostro tempo – energia atomica, macchine a controllo numerico e laser – ebbero i loro impulsi decisivi in due università: Chicago, 1941, e Massachusetts Institute of Technology, 1951 e 1965. Il transistor, che è alla base dello sviluppo del computer elettronico, fu inventato nel 1947 nei laboratori della Bell Corporation, una società privata che, come le due università appena ricordate, aveva ottenuto notevoli finanziamenti attraverso contratti col governo americano.

3. La ripresa delle piccole imprese: un nuovo stadio

Le principali innovazioni del nostro tempo trovano il loro centro propulsivo nell'informatica e nell'industria dei com-

puter. È certo che i cambiamenti tecnologici ed economici che abbiamo sperimentato negli anni più recenti sono divenuti così profondi e così rapidi da giustificare l'ipotesi che stiamo entrando in un nuovo stadio, il quarto nell'elenco qui proposto. Il modo migliore per valutare l'importanza di tali cambiamenti è di considerare la recente evoluzione nella struttura dell'occupazione.

Nei paesi altamente industrializzati l'occupazione agricola è ridotta a una frazione esigua del totale. L'occupazione industriale o è stazionaria o è in declino, per lo meno in termini relativi, sebbene l'industria e particolarmente l'industria manifatturiera resti l'area tipica delle innovazioni, che influiscono non solo sull'industria stessa, ma sull'intera economia. I servizi, privati e pubblici, sono cresciuti e oggi occupano la maggioranza della popolazione attiva. Quanto all'occupazione industriale, in diversi paesi ha luogo un fenomeno peculiare e cioè una flessione nelle grandi imprese (con oltre 1000 addetti) e un aumento nelle piccole imprese, con l'occupazione totale in declino o approssimativamente costante.

Per spiegare queste tendenze dobbiamo richiamare i due tipi di divisione del lavoro di Adamo Smith. Il primo tipo, e cioè la progressiva specializzazione delle operazioni produttive tra imprese diverse, si era affermato durante la rivoluzione industriale e fino, diciamo, al 1870; quindi, per un lungo periodo storico – in via di massima, dal 1870 al 1970 – il primo processo fu eclissato dal secondo, quello che ha condotto alla concentrazione, originata dalla divisione del lavoro che si svolge all'interno di determinate imprese, le cui dimensioni crescono. Oggi tuttavia sembra che sia riapparso il processo di differenziazione in vari rami industriali, specialmente in quelli che producono beni di consumo.

Il nuovo stadio, che Piore e Sabel (1987; ed. orig. 1984) hanno chiamato della specializzazione flessibile, e che io indico come lo stadio della ripresa delle piccole imprese, è stato aperto da certe innovazioni, come quelle della microelettronica, che provenivano dalle ricerche per la difesa e lo spa-

zio. Hanno giocato in favore di tale evoluzione diverse ragioni (cfr. Sylos Labini 1984c; ed. orig. 1981).

In primo luogo, i cambiamenti tecnologici stanno rendendo autonomi molti servizi precedentemente interni alle imprese industriali e perciò inclusi, nelle statistiche del reddito e dell'occupazione, nel settore industriale; dopo la separazione tali attività sono state incluse nei servizi. In tale area troviamo certi segmenti delle attività di ricerca, dei servizi di riparazione e di servizi legali e tecnici. Un tale mutamento non è puramente statistico o formale: esso dà luogo a un numero crescente di piccole imprese altamente specializzate, che divengono sempre più importanti anche in termini di occupazione.

In secondo luogo, coi crescenti redditi individuali, a un numero sempre più grande di consumatori importa non tanto il prezzo quanto la qualità e il disegno dei beni. Ciò ha offerto nuove opportunità a piccole imprese. In altre parole, la differenziazione dei bisogni è stata accompagnata da quella dei beni, anche grazie a innovazioni, e ha originato un notevole potere di mercato sia per le imprese sia per i lavoratori, anche indipendentemente dai sindacati.

In terzo luogo, coi crescenti redditi reali, i lavoratori manuali hanno mostrato una crescente resistenza ad accettare compiti ripetitivi e monotoni, come sono tipicamente quelli connessi con le catene di montaggio e con altri metodi di produzione di massa. Di conseguenza, gl'industriali hanno accelerato l'automazione e, per certe operazioni, hanno introdotto robot. Ma né queste decisioni né, in alcuni paesi avanzati, l'immigrazione di lavoratori da paesi meno sviluppati hanno frenato in misura significativa l'aumento dei salari per compiti ripetitivi, mentre è cresciuta l'importazione dei beni prodotti in quei paesi. Tutto ciò, e specialmente l'accelerazione dell'automazione, ha favorito il declino dell'occupazione nelle grandi imprese. Nel tempo stesso i lavoratori specializzati hanno preferito sempre più impieghi meno ripetitivi e meno noiosi in piccole imprese innovative. Infine, la crescente pres-

sione dei sindacati, che tende ad essere tanto più vigorosa quanto maggiori sono le dimensioni dell'impresa, è un fattore non secondario nell'accelerazione e nel declino dell'occupazione delle grandi imprese e indirettamente nella crescita delle piccole imprese, la quale, come dirò meglio fra breve, è stata potentemente favorita dallo sviluppo dell'informatica.

Quando le piccole imprese riforniscono soltanto o principalmente una data grande impresa, le prime sono satelliti della seconda; tuttavia esse divengono unità indipendenti quando riforniscono una varietà d'impresе di diverse dimensioni e un buon numero di consumatori individuali. D'altra parte, le piccole imprese che riforniscono le grandi imprese spesso ottengono da queste informazioni o aiuti per introdurre innovazioni tecnologiche.

Le nuove possibilità di sviluppo aperte alle piccole imprese possono avere grande importanza per i paesi sottosviluppati, i cui mercati, a causa dei bassi redditi individuali, sono relativamente limitati: il fatto che la rilevanza delle economie di scala è in declino o che in diversi rami le grandi dimensioni non sono più una precondizione per una produzione efficiente è chiaramente un vantaggio per i paesi sottosviluppati.

In generale, la ripresa delle piccole imprese non significa che le grandi perdano la loro importanza. Come ho detto, il loro peso diminuisce in termini di occupazione, non in termini di produzione, che nelle grandi imprese continua a crescere. Un nuovo movimento di fusioni è oggi in corso e stanno emergendo giganti di rilievo internazionale. In Europa un tale movimento è stato accelerato dalla formazione e dallo sviluppo del Mercato comune (cfr. Sylos Labini 1975, p. 92) e probabilmente riceverà un nuovo impulso dai più recenti progressi verso l'unificazione europea, fra cui spicca la creazione dell'Euro. In certe industrie, nelle quali le economie di scala statiche e dinamiche hanno sempre avuto rilievo, il processo di concentrazione sta dando origine a nuovi giganti sia a livello europeo sia a livello mondiale. In alcune di tali industrie, come quella dell'automobile, le economie di scala so-

no state accresciute dall'automazione e dalla robotizzazione. Sia la tendenza verso la diminuzione dell'occupazione nelle grandi imprese sia quella verso l'espansione delle dimensioni di quelle imprese sono particolarmente pronunciate nell'area delle banche e delle istituzioni finanziarie.

In breve, assistiamo oggi a due processi, solo apparentemente contraddittori: un nuovo processo di concentrazione e un nuovo processo di differenziazione; il primo tende a deprimere, il secondo ad accrescere il livello dell'occupazione. La somma algebrica tende ad essere positiva, specialmente grazie al settore dei servizi.

4. *La scuola e la ricerca nei diversi stadi del capitalismo moderno*

Durante il primo stadio del capitalismo moderno, caratterizzato da cambiamenti organizzativi e istituzionali in agricoltura e dalla crescita di semplici attività manifatturiere, le relazioni fra sviluppo economico e istruzione erano in gran parte indirette. Le grandi innovazioni erano eccezionali ed erano dovute a singoli pensatori – «filosofi» li chiama Smith –, le piccole innovazioni a lavoratori comuni. L'analfabetismo era la regola e solo una minoranza di bambini veniva iscritta alle scuole elementari; Smith raccomandava, e non principalmente per motivi economici, l'intervento pubblico per generalizzare l'istruzione elementare. Le università offrivano pochi corsi – diritto, matematica, scienze naturali, medicina; in Italia Padova e Bologna erano fra le migliori d'Europa. In una certa misura in Inghilterra le università conservavano i loro obiettivi originari: erano istituzioni per l'educazione di religiosi.

Durante lo stadio del capitalismo concorrenziale, aperto in Inghilterra dalla rivoluzione industriale, le relazioni fra ricerca scientifica e sviluppo economico divenivano via via meno occasionali. La triade considerata da Schumpeter – l'inventore, il moderno banchiere, il moderno imprenditore – assunse il ruolo principale nel processo di sviluppo economico.

L'industria meccanica, che è il nucleo fondamentale del settore investimenti, in Inghilterra ricevette un forte impulso dagli ordini della Marina durante le guerre napoleoniche. L'istruzione elementare divenne accessibile alla maggioranza della popolazione e le università cominciarono ad assegnare uno spazio crescente alle scienze sperimentali.

Nello stadio del capitalismo oligopolistico, che ebbe inizio verso la fine del secolo XIX, gl'imprenditori avviavano nuove imprese sfruttando grandi innovazioni – nella produzione di acciaio, nella meccanica pesante, nella chimica, nell'elettricità, nell'automobile. In questo stadio venne completata l'istruzione elementare dell'intera popolazione adulta – solo una piccola minoranza restò analfabeta. La ricerca pura fu portata avanti nelle università e, in certi paesi, anche nelle fondazioni private e nei laboratori di grandi imprese. Specialmente dopo la seconda guerra mondiale e specialmente negli Stati Uniti, gli ordini e i contratti militari dettero un grande impulso allo sviluppo della ricerca, con importanti ricadute sulle produzioni civili.

Nel nuovo stadio del capitalismo moderno, in cui le grandi imprese continuano a crescere in termini di produzione ma non in termini di occupazione e in cui osserviamo una ripresa delle piccole imprese, è stata sviluppata la politica pubblica per promuovere la ricerca. In certi paesi, come gli Stati Uniti e alcuni paesi europei, sono stati creati speciali organismi per promuovere la diffusione delle innovazioni fra le piccole imprese, che non sono in grado di organizzare laboratori. (Negli Stati Uniti vengono create le «incubatrici di imprese» – «business incubators» – grazie alla cooperazione di imprese, enti locali e università.)

Se consideriamo l'intero sistema educativo nei paesi avanzati dopo la seconda guerra mondiale, notiamo che il numero degli studenti universitari cresce rapidamente dovunque e che certe università rafforzano il loro ruolo nella ricerca pura, favorendo in tal modo lo sviluppo della ricerca applicata e di grandi innovazioni. Nel tempo stesso il ruolo delle scuo-

le secondarie e tecniche diviene essenziale per la diffusione delle innovazioni. Qui conviene ricordare che il Regno Unito, che ha alcune delle migliori università del mondo e un impressionante numero di premi Nobel nelle scienze sperimentali, non mostra risultati particolarmente brillanti nello sviluppo economico: nel complesso, dopo la seconda guerra mondiale, l'aumento della produttività è stato eguale o, più spesso, inferiore all'aumento osservabile in vari altri paesi europei, negli Stati Uniti, in Giappone. In Inghilterra la produzione delle invenzioni e delle innovazioni è buona; meno buono è il processo di diffusione delle innovazioni. Penso che ciò possa spiegarsi considerando i dati sulle scuole secondarie e sulle scuole tecniche, che, fra i paesi più avanzati, non sono fra i più brillanti, come appare dai dati della tabella 31 (*Profilo educativo*) del *Rapporto sullo sviluppo umano per il 1998* (United Nations Development Programme).

Il processo di diffusione delle innovazioni in un dato paese va dunque tenuto ben distinto dal processo della loro produzione; questa, a sua volta, dipende direttamente dalla creazione d'invenzioni, che oggi di regola avviene in laboratori pubblici e privati. La produzione d'innovazioni può anche aver luogo attraverso l'imitazione: dopo la seconda guerra mondiale il Giappone ha adottato proprio una tale politica. Ogni imitazione, però, contiene sempre elementi di adattamento e quindi di novità: quando questi elementi giungono a prevalere si può senz'altro parlare di produzione d'innovazioni.

Sia sotto l'aspetto dello sviluppo economico sia sotto l'aspetto dello sviluppo civile di un dato paese la produzione d'innovazioni è di gran lunga più importante del consumo dei beni prodotti dalle industrie innovative: non è la disponibilità che conta, ma la capacità produttiva, che può crescere nel corso del tempo. Sotto l'aspetto economico, la produzione d'innovazioni è importante soprattutto perché può offrire, nella concorrenza internazionale, un'arma di difesa e di attacco molto più efficace di quella proveniente dall'uso di be-

ni nuovi prodotti da altri paesi, pur se si tratta di beni d'investimento. Sotto l'aspetto civile, occorre tener conto che la produzione d'innovazioni include necessariamente un'attività di ricerca, che ha grande importanza per le ricadute culturali e per il miglioramento della qualità del lavoro – mi riferisco alla crescita dei tecnici e dei lavoratori specializzati, oltre che a quella dei ricercatori.

5. Innovazioni tecnologiche e innovazioni istituzionali

Nella produzione e nella diffusione delle innovazioni il sistema della ricerca e il sistema scolastico hanno il ruolo chiave.

Per il bene o per il male le innovazioni costituiscono l'essenza della civiltà moderna e, più particolarmente, dello sviluppo economico. Dobbiamo distinguere fra le innovazioni tecnologiche e quelle istituzionali. Con riferimento alle innovazioni che fanno epoca, Schumpeter considerava tre rivoluzioni industriali. La prima, la rivoluzione industriale inglese, si svolse, in via puramente indicativa, dal 1770 al 1830, ed ebbe come impulso propulsivo la macchina a vapore applicata all'industria tessile e alla prima industria meccanica. La seconda – che si svolse fra il 1830 e la fine del secolo – fu spinta dall'applicazione della macchina a vapore ai mezzi di trasporto per terra (ferrovie) e per mare (navi a vapore). La terza – 1900-1950 – è stata spinta dalla chimica, dall'elettricità e dal motore a combustione interna, applicato all'automobile e all'aeroplano. Possiamo aggiungere una quarta rivoluzione industriale, nella quale viviamo, spinta da aeroplani di nuovo tipo e, soprattutto, dall'informatica. Va messo in risalto che questa grandiosa e multiforme innovazione comporta risparmi straordinari nei tempi di produzione e di consegna dei prodotti, rende accessibili alle imprese piccole e medie i vantaggi delle economie di scala prima riservati alle grandi, modifica beni e servizi già esistenti e ne genera di nuovi a getto continuo, con effetti che investono e non di rado scombussolano la vita delle persone e non solo le attività economiche.

Le grandi innovazioni tecnologiche sono state accompagnate e, per così dire, sostenute, da innovazioni istituzionali, che vengono incorporate in leggi. Qui ricorderò solo tre di tali innovazioni: la banca moderna – che crea moneta, nel senso che trasforma debiti delle imprese in depositi utilizzabili come mezzi di pagamento –, la borsa e la moderna società per azioni.

La banca che crea moneta si afferma già nel primo stadio del capitalismo moderno e in seguito si espande rapidamente, cambiando anche in modo radicale le sue caratteristiche. La seconda innovazione, la borsa, compare alla fine del secolo XVII, ma ha una vigorosa espansione solo nella seconda metà del secolo XIX, con lo sviluppo delle navi a vapore e delle ferrovie, che possono essere portate avanti solo da imprese di grandi dimensioni. Insieme con la borsa, compare e si sviluppa la moderna società per azioni. All'origine di entrambe le innovazioni – borsa e società per azioni – troviamo attività che hanno bisogno di mezzi finanziari ampi e crescenti e che quindi richiedono l'apporto di un gran numero di risparmiatori e rapide decisioni d'investimento e disinvestimento. Tali sviluppi sono stati accelerati e amplificati dalle grandi fusioni e poi dalla crescita delle imprese multinazionali; di recente, sono stati integrati dalla comparsa di nuovi intermediari finanziari.

I mutamenti delle istituzioni condizionano e sono condizionati dallo sviluppo generale dell'economia, sebbene lo sviluppo di particolari industrie, come quello delle ferrovie, abbia svolto uno speciale ruolo nel promuovere certi cambiamenti istituzionali. Nel caso di alcune industrie, che sono importanti non solo dal punto di vista delle loro dimensioni, ma anche per le conseguenze che possono avere sull'intera vita sociale, come l'elettricità, lo sviluppo è necessariamente regolato da leggi che via via debbono essere modificate. Ho cercato di tratteggiare altrove lo sviluppo dell'industria elettrica inglese attraverso le leggi che lo hanno accompagnato, certe volte favorendolo, altre volte frenandolo (Sylos Labini 1974).

I più importanti mutamenti istituzionali, tuttavia, riguardano non una particolare industria o un particolare settore, ma l'intera economia. È un processo di continuo cambiamento che va visto nel quadro della complessiva evoluzione culturale di cui i mutamenti istituzionali sono soltanto un aspetto.

2.

Cultura, istituzioni e risorse

*1. Il retroterra culturale e istituzionale:
i casi degli Stati Uniti e del Costa Rica*

Lo sviluppo culturale è all'origine dello sviluppo economico: questo è il leitmotiv del libro. La cultura, tuttavia, se concepita in senso lato, è un concetto vago ed elusivo e la vaghezza è nemica dello studio severo. Comincerò perciò considerando casi particolari delle relazioni fra cultura, istituzioni e sviluppo economico.

Nella sua lunga discussione sui problemi dello sviluppo agricolo, che è alla base dello sviluppo economico di ogni società, Smith illustra il ruolo delle istituzioni che regolano i trasferimenti dei diritti di proprietà sulla terra attraverso il mercato o attraverso le eredità; al tempo stesso egli propone la questione dei tipi di contratti più adatti a favorire lo sviluppo agricolo. L'idea fondamentale è che tale sviluppo viene promosso principalmente da piccoli proprietari. Tutti i vincoli e le regole di origine feudale che tengono vaste aree di terra fuori dal mercato e frenano la crescita dei piccoli proprietari rappresentano ostacoli allo sviluppo agricolo.

Quanto alle relazioni fra proprietari e affittuari, Smith considera una varietà di contratti. A suo parere, i contratti più sfavorevoli allo sviluppo sono quelli che non assicurano

agli affittuari garanzie di durata, come gli «affitti precari»¹, i cui titolari non hanno interesse a introdurre miglioramenti nella terra. All'altro estremo troviamo gli «affitti di lunga durata», i cui titolari, o i loro eredi, hanno il diritto di godere i frutti dei miglioramenti nella terra che essi attuano. Fra i titolari degli affitti di lunga durata troviamo quelli che hanno affitti a vita e che, se ottengono un reddito superiore a una certa somma, sono equiparati ai piccoli proprietari, possono servire nell'esercito come cavalieri e hanno il diritto di voto in Parlamento. Smith giunge ad affermare che «le leggi e consuetudini che hanno favorito questa classe di coltivatori [*yeomen*] hanno forse contribuito alla presente grandezza dell'Inghilterra più di tutti i tanto decantati regolamenti di commercio messi insieme» (Smith 1961, libro III, cap. II).

Quanto ai trasferimenti dei diritti di proprietà attraverso le successioni ereditarie, la forma più svantaggiosa sotto l'aspetto dello sviluppo era, per Smith, il diritto di primogenitura, che ostacolava la crescita dei piccoli proprietari. Tale effetto era rafforzato dal vincolo della inalienabilità (*entail*), che veniva applicato alle stesse terre anche dopo l'eredità. All'origine questi istituti erano giustificati da motivi di sicurezza, nel senso che nel Medioevo, quando le guerre locali erano la regola, le grandi proprietà garantivano ai titolari una sicurezza non ottenibile in altri modi. Tuttavia secondo Smith, col graduale rafforzamento dell'ordine sociale in diverse parti d'Europa, quella giustificazione era venuta meno; cosicché, se quegli istituti sopravvivevano, ciò era dovuto non solo alle forze d'inerzia ma anche a ragioni di orgoglio di un certo numero di famiglie aristocratiche. In ogni modo una qualsiasi riforma istituzionale può aver successo se s'inserisce in un processo già in atto.

Per Smith, dunque, il diritto alla proprietà della terra non era importante in sé, ma nelle specifiche forme che essa as-

¹ Gli affittuari precari («tenants at will») hanno contratti che possono essere rescissi in qualsiasi momento a discrezione del proprietario.

sumeva nei diversi contratti fondati su quel diritto. Paradossalmente, perfino l'assenza della proprietà privata della terra – cosa impossibile nei paesi in cui vigeva la regola «nulle terre sans seigneur» – può favorire lo sviluppo agricolo, se la durata del possesso della terra è in qualche modo garantita. Era questo il caso delle terre libere in quelle che Smith chiama «le nostre colonie americane».

In questa luce vale la pena riconsiderare brevemente l'analisi elaborata da Smith per spiegare «le cause della prosperità delle nuove colonie» (libro IV, cap. VIII, parte II) con l'ausilio di alcune citazioni, oltre che di Smith, di Alexis de Tocqueville (Tocqueville 1951) che fra loro s'integrano perfettamente.

1. «I Puritani inglesi, perseguitati in patria, fuggirono in America in cerca di libertà e installarono colà i quattro governi della Nuova Inghilterra»; fuggirono in cerca della libertà, possiamo aggiungere, e non spinti dalla fame o dalla miseria o, come gli avventurieri, per arricchirsi rapidamente (Smith 1961, libro IV, cap. VII, parte III).

2. «Le colonie debbono alla politica europea l'istruzione e le grandi vedute dei loro attivi e intraprendenti fondatori» (ivi, p. 103).

3. «Quasi tutte le colonie da principio hanno avuto come abitanti uomini senza istruzione e senza risorse, che erano spinti da miseria o da cattiva condotta ad abbandonare la loro patria, ovvero avidi speculatori o avventurieri» (Tocqueville 1951, p. 44).

4. «Tutti gli emigranti che si sistemarono sulla costa della Nuova Inghilterra appartenevano [...] a classi relativamente benestanti del loro paese d'origine. Il loro associarsi nella terra americana presentò fin da principio il fenomeno singolare di una società senza persone particolarmente facoltose e senza classi definibili come inferiori, senza poveri e senza ricchi» (ivi, p. 45). Lo stesso Tocqueville mise in evidenza che questo non era il caso per la Virginia e altre regioni meridionali degli Stati Uniti. In queste regioni i coloni erano avventurie-

ri che miravano ad arricchirsi cercando miniere di metalli preziosi e organizzando piantagioni di colture tropicali, impiegando come lavoratori schiavi negri. Per un lungo periodo lo sviluppo delle regioni meridionali è stato molto più lento di quello delle regioni settentrionali, dove gl'immigranti originari erano persone di livello culturale nettamente più elevato. È bene rilevare che un tale dualismo non può in alcun modo essere attribuito a differenze razziali, giacché i coloni erano Anglosassoni tanto nel Nord quanto nel Sud.

5. «I coloni [nelle regioni settentrionali] portano con sé una conoscenza dell'agricoltura e di altre arti utili, [...] alcune nozioni di un governo ordinato [...], dei sistemi di leggi che lo sostengono e di una ordinata amministrazione della giustizia» (Smith 1961, libro IV, cap. VII, parte II).

6. «Nelle colonie americane la terra è abbondante e libera – il costo di un terreno consiste quasi soltanto nelle operazioni necessarie a renderlo adatto alla coltivazione. [Di conseguenza,] ogni colono dispone di più terra di quanto sia in grado di coltivare [...] Perciò, si sforza di attrarre lavoratori da tutte le parti possibili e di compensarli con salari decisamente vantaggiosi. Ma salari di tal genere, accompagnati dall'abbondanza e dal basso costo della terra, inducono ben presto quei lavoratori a lasciarlo e a mettersi in proprio compensando poi, con la stessa generosità, altri lavoratori» (ivi, pp. 76-77).

La disponibilità di terre libere e la conseguente difficoltà di trattenere a lungo lavoratori dipendenti sono alla base della teoria marxista della colonizzazione; tuttavia Marx perviene a conclusioni che l'esperienza ha mostrato essere insostenibili, come ho cercato di dimostrare nel mio precedente libro sul sottosviluppo (Sylos Labini 1983, cap. III).

Per le ragioni sopra ricordate Smith sostiene che, per trattenerli almeno per un certo periodo, i proprietari debbono «trattare i lavoratori dipendenti con [...] generosità e umanità» e «compensarli con salari non solo elevati ma anche crescenti». Ciò accade dentro e fuori dell'agricoltura, giacché i

salari tendono a muoversi insieme in tutte le attività economiche. In tal modo si delinea un circolo virtuoso in forza del quale i salari crescenti stimolano l'aumento di produttività e un tale aumento consente agli imprenditori di pagare salari crescenti. Da principio tale processo è messo in moto dalla disponibilità di terre libere. Nelle colonie americane i salari sono dunque crescenti sin dall'avvio del capitalismo moderno, mentre in Europa da principio i salari sono quasi stazionari a causa del gran numero di persone, spesso espulse da un'agricoltura quasi feudale che si andava ammodernando, pronte ad essere impiegate dalle nuove imprese capitalistiche. Le stesse relazioni personali fra imprenditori e lavoratori dipendenti in America originariamente sono modellate in un modo diverso da quello osservabile in Europa, dove le divisioni di classe sono pur sempre marcate, come eredità del periodo feudale. Il fatto è che nelle colonie americane, che più tardi diventano gli Stati Uniti d'America, gl'imprenditori sono costretti, per così dire, a trattare i lavoratori dipendenti «con generosità e umanità».

Durante la seconda parte del secolo XIX negli Stati Uniti le terre libere in pratica scomparvero. Tuttavia, una volta messo in moto, quel processo di aumento della produttività proseguì, stimolato da diversi altri fattori, già in atto nello stadio preliminare del capitalismo moderno e poi divenuti sempre più importanti, fra cui dobbiamo annoverare l'aumento del reddito. Certo, a causa della graduale scomparsa delle terre libere e del grande afflusso di poveri immigranti europei, i salari e in particolare i salari dei lavoratori comuni aumentarono più lentamente durante gli ultimi due decenni del secolo XIX e il primo decennio del secolo XX di quanto accadeva precedentemente e l'aumento della produttività perdette questo importante stimolo. Quanto alla disponibilità di terre libere un economista, Rothbarth, e uno storico economico, Habbakuk, hanno messo in evidenza che la disponibilità di terra ha un ruolo di rilievo nella spiegazione del diverso andamento della produttività in Gran Bretagna e negli Stati

Uniti; ma essi hanno concentrato la loro attenzione sulla disponibilità fisica della terra piuttosto che su quella istituzionale, che invece è proprio quella che conta; d'altra parte, quei due studiosi non menzionano la cultura degli immigranti inglesi che si sistemarono sulle coste settentrionali dell'America (Rothbarth 1946, p. 385, e Habbakuk 1967, pp. 7-8).

Nelle colonie americane spagnole e portoghesi il circolo virtuoso descritto sopra fu impedito, non dalla scarsità fisica di buona terra – in realtà la disponibilità di buona terra era anche maggiore che nelle colonie inglesi del Nord America – ma dalle limitazioni istituzionali intese in senso lato, comprese certe regole legali e fiscali, come la possibilità di accaparrarsi terre non coltivate, il diritto di primogenitura e un'onerosa tassazione.

Tali limitazioni rendevano la terra artificialmente scarsa e costosa nell'America del Sud e del Centro. Di conseguenza, i salari dei lavoratori dipendenti potevano restare su bassi livelli per periodi relativamente lunghi, una situazione aggravata dal fatto che nei latifondi dei «conquistadores» potevano essere impiegati schiavi e servi di tipo feudale. In quel tempo gli schiavi erano anche impiegati nelle regioni meridionali degli Stati Uniti, dove i coloni, come ho già osservato, erano persone di cultura assai inferiore a quella dei coloni delle regioni settentrionali.

Oggi situazioni non molto diverse da quelle appena richiamate si possono trovare, in Asia e in Africa, in paesi tropicali che un tempo erano colonie di diversi paesi europei. In queste colonie si era formato un settore di tipo capitalistico per la produzione di materie prime agrarie e minerali, mentre continuava a esistere un settore tradizionale, per la sussistenza, organizzato sulla base di comunità primitive. Il settore tradizionale, specialmente a causa della mancanza di «conoscenza dell'agricoltura e di altre arti utili», non era in grado d'introdurre miglioramenti nella produzione e la produttività in queste comunità ristagnava. Nel settore capitalistico i salari erano alquanto più elevati dei redditi prevalenti nel settore

tradizionale, cosicché i lavoratori potevano essere incentivati ad abbandonare questo settore per entrare nell'altro (Lewis 1954). Ma i salari potevano essere solo moderatamente più alti dei redditi del settore tradizionale e potevano restare relativamente stabili di fronte a un'espansione del settore capitalistico fino a quando i lavoratori del settore tradizionale erano abbastanza numerosi e fino a quando a quei lavoratori potevano aggiungersi piccolissimi commercianti e venditori ambulanti e le nuove leve provenienti dalla crescita demografica.

Tornando all'America Latina dobbiamo ricordare che in quei paesi istituti di tipo feudale erano importati dalla Spagna e dal Portogallo per venire incontro agli interessi delle classi dominanti, ossia per metterli in grado di controllare meglio gli indigeni che non facevano parte delle proprietà signorili. Mi riferisco, per esempio, all'«ejido», un istituto fondato sull'uso comune della terra – simile alle antiche «terre comuni» (*commons*) in Inghilterra – ma nel Medioevo ogni paese in Europa ebbe un istituto di quel genere. In Messico l'«ejido» è stato utilizzato come un importante strumento per attuare diverse riforme agrarie nel XX secolo: anche sotto questo aspetto il passato è presente.

C'è di più. Nel periodo coloniale il sistema amministrativo era altamente centralizzato: perfino le sedi locali erano sotto lo stretto controllo delle amministrazioni centrali attraverso deleghe concesse a grandi proprietari terrieri o a pubblici funzionari responsabili verso i proprietari. Qualche cosa dell'antico centralismo è rimasto tuttora, nonostante tutte le trasformazioni che hanno avuto luogo nel corso dei secoli. Va anche osservato che in Spagna l'emigrazione verso le colonie non era libera, ma era selezionata da un organismo centrale di controllo, che escludeva sistematicamente le persone non conformiste. Tutto ciò ha avuto e ha tuttora una pesante influenza sulla vita sociale nei paesi latino-americani. Lo studio delle loro radici storiche può contribuire a spiegare il ritardo del loro processo di sviluppo e la fragilità delle loro istituzioni democratiche, una fragilità messa a nudo dopo la seconda guer-

ra mondiale dalla comparsa di gruppi piccoli ma attivi d'intellettuali marxisti, che predicavano la necessità di combattere il predominio (l'«imperialismo») degli Stati Uniti facendo ricorso anche al terrorismo; in tal modo hanno spaventato a morte ampi strati di classi medie, aprendo così la porta a feroci dittature. Lo zaino della storia che portiamo sulle spalle è più pesante di quanto siamo inclini ad ammettere.

Nell'America Latina tuttavia troviamo una sorta di eccezione: Costa Rica. Questo paese ha avuto in comune con gli Stati Uniti il fatto che al principio dell'epoca coloniale non comparvero latifondi. Pertanto in Costa Rica non si ebbero né la grave disuguaglianza nella distribuzione della terra né gli ostacoli alla crescita dei piccoli proprietari che si sono osservati all'origine della conflittuale evoluzione economica di molti paesi latino-americani: lo sviluppo iniziale di Costa Rica è stato portato avanti da piccoli proprietari agrari. I «conquistadores» non erano attratti da una terra che, nonostante il nome adottato in seguito, non era veramente «ricca», né per miniere né per la fertilità del suolo – prevalgono monti e colline e anche oggi la terra coltivata rappresenta solo una frazione del totale. Inoltre, in una terra di tal genere, gli *indios* da sfruttare come schiavi o come servi erano pochi. Dopo la fase iniziale della colonizzazione crebbero gradualmente i piccoli proprietari, quando risultò profittevole il caffè, che può essere coltivato anche su colline. Il fatto che il paese non fosse particolarmente ricco spiega, io credo, perché non abbia avuto né invasioni armate né forti immigrazioni.

L'assenza di latifondi e la crescita dei piccoli proprietari hanno caratterizzato il Costa Rica e hanno favorito forme democratiche di governo, con una frequenza relativamente bassa di conflitti sociali. In generale, il Costa Rica presenta diversi indicatori dello sviluppo umano decisamente migliori di quelli che il grado di sviluppo economico raggiunto di norma comporterebbe. Pur tuttavia questo grado non è elevato: Costa Rica non è ancora entrato nel club dei paesi avanzati. Per-

ché? La questione è complessa e difficile. Fra poco cercherò di offrire la mia risposta al quesito.

2. *Le relazioni fra sviluppo economico, umano e civile.*

Le «deviazioni» favorevoli e sfavorevoli

Smith usava il reddito individuale come indicatore sintetico dello sviluppo economico. Nel reddito individuale egli includeva i prodotti materiali, ma non i servizi. Considerando i grandi problemi concettuali e statistici nella misura dei servizi – difficoltà che vanno poste in relazione con le ragioni per cui Smith li escludeva –, sarebbe consigliabile analizzare separatamente l'andamento dei due flussi: prodotti materiali e servizi. Via via che lo sviluppo economico procede, il peso dei servizi, misurato in termini di occupazione, cresce e perciò il significato del reddito individuale diventa sempre più ambiguo. Tuttavia nei confronti internazionali l'ambiguità si riduce se, per misurare i redditi, invece dei tassi di cambio, si usa il criterio della parità dei poteri d'acquisto, un criterio che attenua le distorsioni imputabili ai servizi e ai beni che non sono oggetto di commercio internazionale (si vedano le note tecniche nel Rapporto per il 1998 della World Bank).

È opportuno mettere in rilievo che, per Smith, un reddito individuale relativamente alto era solo un prerequisito di quello che chiamerei sviluppo civile, che è ben più importante dello sviluppo economico ed è concetto più ampio, giacché include non solo la ricchezza, la salute e l'istruzione, ma anche la libertà culturale e politica². Ciò significa che non possiamo aspettarci di trovare una relazione stretta fra reddito individuale e quegli aspetti non economici dello sviluppo

² Come mi ha fatto notare Alessandro Roncaglia, nelle *Lectures on Rhetoric and Belles Lettres* Smith scrive: «Di norma l'opulenza e il commercio precedono il miglioramento delle arti e ogni sorta di raffinatezze. Non intendo sostenere che il miglioramento delle arti e le raffinatezze nei modi di vivere siano la necessaria conseguenza della crescita economica [...], dico solo che questa rappresenta il necessario requisito» (1983, p. 137).

civile che possono essere quantificati. Se tracciamo diagrammi in cui vengono posti a confronto il reddito individuale con fenomeni non economici di diversi paesi, notiamo che i punti non si allineano su rette, ma, piuttosto, si addensano in aree delimitate da due curve, inclinate, secondo i casi, verso il basso o verso l'alto; ciò indica che gli stessi fenomeni non economici sono influenzati, ma non sono puntualmente determinati, dal reddito individuale; anzi, alcuni punti escono chiaramente fuori da quelle aree e costituiscono vere e proprie «deviazioni», che possono essere viste come l'effetto di fattori economici molto particolari o, più spesso, di fattori non economici, culturali o istituzionali. Sono riflessioni che possono indurre noi economisti a liberarci della convinzione, che troviamo non solo fra i marxisti ma anche fra intellettuali non marxisti, che il cosiddetto fattore economico abbia il ruolo preminente nella spiegazione dei fenomeni sociali. Dobbiamo finalmente riconoscere la rilevanza delle forze puramente politiche, che a rigore vanno poste in rapporto con le tradizioni culturali e, per il bene o per il male, anche con le particolari personalità dei leader e dei più influenti intellettuali.

Nei diagrammi in discussione, uno per ciascuno dei fenomeni che intendo esaminare, sull'asse delle ascisse indichiamo il numero indice del reddito individuale, ponendo eguale a 100 il reddito individuale degli Stati Uniti. Sull'asse delle ordinate vengono indicati i fenomeni non economici che intendiamo studiare: la vita media, la mortalità infantile, il tasso di fecondità e l'analfabetismo femminile. Nei diagrammi, riportati in appendice a questo capitolo, sono tracciate due linee, ciascuna delle quali avente per origine il punto massimo, o quello minimo, del fenomeno esaminato. Le linee sono tracciate col criterio di lasciar fuori un limitato numero di «deviazioni» che, dato il reddito individuale, indicano una posizione anormalmente buona ovvero anormalmente sfavorevole. Si tratta allora di comprendere i motivi di tali «deviazioni».

Prima di discutere tale questione dobbiamo richiamare l'analisi di Giorgio Fuà, il quale ha trovato che un aumento

del reddito individuale medio è accompagnato da un aumento della vita media, ma fino a un certo livello – oggi compreso fra il 30 e il 40 per cento del reddito degli Stati Uniti, misurando i redditi col criterio delle parità dei poteri d'acquisto (Fuà 1993). Oltre tale livello, anche quando il reddito individuale aumenta, la vita media non aumenta. Oggi il tetto è di circa 78 anni; nel corso del tempo esso tende a spostarsi in alto in tutti i paesi: era 60 anni negli anni Trenta e 70 negli anni Cinquanta. Il tetto dipende dal patrimonio mondiale di conoscenze mediche e i suoi spostamenti verso l'alto dipendono dalle ricerche condotte di regola dai paesi più sviluppati. I livelli effettivi della vita media raggiunti dai diversi paesi dipendono dall'effettiva utilizzazione di quelle conoscenze, la quale, a sua volta, fino a quel limite, dipende dalle condizioni economiche.

Esaminiamo dunque la questione delle deviazioni, a cominciare da quelle relative alla vita media. Chiaramente, quanto più alto è il reddito individuale e quanto maggiore è il grado di utilizzazione delle conoscenze mediche – in termini di medicine e di ospedali bene attrezzati –, tanto più elevata è la vita media. In questo campo, però, le conoscenze mediche non rappresentano l'unico fattore: la disponibilità di alimenti, di case decenti, di acqua corrente, come anche la possibilità di seguire le prescrizioni igieniche, inclusi gli esercizi ginnici e gli sport, hanno anche la loro importanza; e sono tutti fattori che dipendono dalle condizioni economiche.

Nel diagramma 1 le due curve indicano i confini delle relazioni fra reddito individuale, misurato dalla quota sul reddito degli Stati Uniti, e vita media. Quando il reddito individuale supera il 40 per cento di quello americano la curva superiore tende a diventare una linea retta, che rappresenta il soffitto discusso dianzi. Sopra questa porzione della curva superiore non si osservano deviazioni, mentre si osservano sotto la curva inferiore. Nell'area delle deviazioni favorevoli troviamo lo Sri Lanka e il Costa Rica; fra quelle sfavorevoli la Namibia, il Gabon, gli Emirati Arabi Uniti. La ragione principa-

le è che questi paesi producono beni di grande valore – i diamanti nella Namibia, il petrolio negli altri paesi – che spingono il reddito individuale ben oltre il livello che può indicare il benessere della popolazione: di regola la principale produzione in ciascuno di quei paesi è controllata da poche persone, mentre il reddito della maggioranza della popolazione è esiguo. Quanto al Sud Africa, che compare fra le deviazioni sfavorevoli, dobbiamo tener conto che le condizioni dei neri, che rappresentano la maggioranza della popolazione, sono mediocri e la loro attesa di vita spinge la media verso il basso.

In un'analisi che elaborai alcuni anni fa usando i dati del 1990 (Sylos Labini 1993e), alcuni dei paesi petroliferi, come l'Arabia Saudita, l'Iran e la Libia, apparivano fra le deviazioni sfavorevoli, giacché la vita media era più bassa, se pure di poco, di quel che ci si poteva attendere sulla base del reddito individuale. Oggi questi paesi non rientrano più fra le deviazioni sfavorevoli, probabilmente per due ragioni. La prima: il reddito individuale di questi paesi era relativamente alto per l'alto prezzo del petrolio, che in anni recenti è diminuito, mentre il reddito di riferimento, quello degli Stati Uniti, è cresciuto, di regola più del reddito dei paesi petroliferi, di modo che la loro posizione relativa nella classifica internazionale è scesa (solo oggi – autunno 1999 – i prezzi del petrolio sono di nuovo in aumento). La seconda: grazie anche ai mezzi finanziari procurati all'erario dal petrolio, i governi di quei paesi hanno accresciuto gl'investimenti nelle attrezzature sanitarie con la conseguenza che la vita media, già in aumento, negli ultimi anni è aumentata ancora di più. Queste osservazioni mostrano che l'esame dell'andamento di fenomeni particolari può aprire la porta ad analisi che vanno ben oltre quanto può ricavarsi semplicemente confrontando i redditi individuali di diversi paesi.

Il secondo fenomeno considerato è la mortalità infantile. Qui Sri Lanka e Costa Rica sono al confine della linea più bassa, mentre oltre la linea più alta, fra le deviazioni sfavorevoli, troviamo, come nel caso della vita media e per ragioni simili,

il Gabon, il Sud Africa, gli Emirati Arabi Uniti e l'Arabia Saudita.

Il terzo fenomeno considerato è il saggio di fecondità. Ammesso che la pressione demografica nei paesi sottosviluppati non favorisce lo sviluppo economico o, più ampiamente, lo sviluppo civile, ma rappresenta un grave ostacolo, va giudicato positivamente il declino del saggio di fecondità e di quello di natalità. Il guaio è che in molti paesi questi saggi sono ancora in aumento, in altri sono stazionari e in diversi altri diminuiscono, ma molto lentamente, cosicché la loro popolazione continua a crescere, sia pure a un tasso decrescente. In tutti i casi sono da raccomandare misure per determinare, o per accelerare, il declino dei due saggi. Vedremo che, a tal fine, il grado d'istruzione delle donne può giocare un ruolo notevole. Ecco perché è importante esaminare anche la relazione fra reddito individuale e l'analfabetismo femminile, che è l'ultimo dei quattro fenomeni dell'elenco.

Nei paesi sottosviluppati l'analfabetismo è alto fra le persone di entrambi i sessi, ma in diversi paesi è significativamente maggiore nel caso delle donne – il rapporto è di una volta e mezzo o perfino due volte quello maschile e in certi paesi la quota si avvicina o addirittura supera il 90 per cento del totale. Le ragioni di tali divergenze sono sempre culturali: vanno poste in relazione o con tradizioni che risalgono alla notte dei tempi o con l'interpretazione politica di certe religioni. Lo stato d'inferiorità in cui in un modo o nell'altro sono tenute le donne in diverse società, e che spesso è perfino istituzionalizzato, non è rilevante solo per motivi di giustizia ma anche per ragioni economiche, considerati l'eccessiva pressione demografica che genera e l'assai limitato contributo che in quelle condizioni le donne possono dare allo sviluppo produttivo.

Quanto ai saggi di fecondità, le deviazioni favorevoli includono Costa Rica, Sri Lanka, Cina (sulla linea di confine) e un gruppo di paesi che erano nell'area d'influenza dell'ex Unione Sovietica; le deviazioni sfavorevoli includono il Mo-

zambico, l'Uganda, lo Yemen e l'Etiopia. Nel caso dell'analfabetismo, fra le deviazioni favorevoli troviamo Costa Rica, Sri Lanka e Cina; fra le deviazioni sfavorevoli, Niger (93 per cento), Burkina Faso (91), Sierra Leone (90) e Nepal (86).

È opportuno avvertire che le deviazioni favorevoli osservabili nell'angolo di sinistra del diagramma 3 (saggio di fecondità), sotto la curva inferiore, si riferiscono, a parte lo Sri Lanka, ai paesi dell'antico blocco sovietico. Probabilmente la spiegazione è da ricercare nella politica demografica adottata dai governi comunisti e dalla grave riduzione del reddito che questi hanno subito dopo la dissoluzione di quel blocco.

In questa rassegna delle relazioni che esistono fra il reddito individuale e alcuni dei principali indicatori dello sviluppo civile, due paesi compaiono sistematicamente fra le deviazioni favorevoli: Costa Rica e Sri Lanka.

Costa Rica rappresenta una deviazione non solo con riferimento agli indicatori esaminati ma anche per altri importanti aspetti; fa impressione il confronto con due paesi molto vicini, Nicaragua e Guatemala. Costa Rica ha avuto un'evoluzione democratica positiva: le repressioni e le guerre civili, che hanno avuto luogo negli altri due paesi centroamericani, sono mancate in Costa Rica, dove l'esercito è stato abolito nel 1948; e si sa bene che di regola nell'America Latina l'esercito costituisce una forza reazionaria, usata più per fini politici interni che per guerre esterne. In particolare, il contrasto fra Costa Rica e Guatemala è impressionante. In tutti questi paesi le categorie sociali che contano sono composte da persone di origine spagnola, cosicché neppure in questo caso, come in quello delle regioni settentrionali e meridionali degli Stati Uniti, le differenze razziali possono costituire la spiegazione.

Ritengo che il principale motivo per il quale troviamo Costa Rica fra le deviazioni favorevoli sta nell'originario assetto istituzionale riguardante la terra. Pur tuttavia, Costa Rica è tuttora un paese relativamente sottosviluppato sotto l'aspetto economico; la ragione, io credo, va ricercata nel campo dell'istruzione: specialmente dell'istruzione superiore. Così,

se la distribuzione della terra in Costa Rica aveva avuto tratti in qualche modo simili a quelli osservabili negli Stati Uniti ed era stata quindi favorevole allo sviluppo economico e a un'evoluzione democratica, le condizioni favorevoli riguardanti la cultura, che troviamo negli Stati Uniti, mancavano in Costa Rica, giacché i coloni che si sistemarono in questo paese avevano un grado assai basso d'istruzione. Perciò il paese non potette godere del vantaggio che avevano avuto gli Stati Uniti e, in particolare, gli Stati della Nuova Inghilterra: il vantaggio di un grado relativamente elevato dell'istruzione dei primi coloni. Naturalmente nel corso del tempo Costa Rica in parte ha rimediato questa carenza. Oggi l'istruzione elementare e quella media non sembrano essere particolarmente carenti; credo però che sia necessario uno sforzo vigoroso per rafforzare e sviluppare le istituzioni per l'istruzione superiore e la ricerca.

Quanto allo Sri Lanka, che è l'altro paese che mostra diverse deviazioni favorevoli fra gl'indicatori dello sviluppo sociale, dobbiamo tener presenti le sue tradizioni relativamente egualitarie; a mio giudizio, tali tradizioni si collegano alla religione buddista, che ha caratteristiche essenzialmente democratiche, perfino liberali (intendo: tolleranti), in contrasto, per esempio, con l'induismo che prevale in India e attribuisce un ruolo rilevante alle caste. Nello Sri Lanka le tradizioni buddiste sono state rinvivate e rafforzate da certi re del passato e in tempi recenti da governi di sinistra. Anche altri paesi, nei quali il buddismo ha avuto un'influenza socialmente pervasiva, come la Thailandia e il Myanmar (già Birmania) hanno indicatori relativamente favorevoli; per ragioni alquanto diverse ciò vale anche nel Kerala, uno degli Stati indiani, che mostra indicatori decisamente migliori di quelli degli altri Stati (Kannan 1995). Anche il Giappone è stato avvantaggiato da una notevole influenza buddista. Viceversa gli stessi indicatori illustrano le conseguenze negative di religioni caratterizzate da intolleranza, fra cui l'induismo e l'islamismo nelle loro varietà più integralistiche. Uno degli indicato-

ri di arretratezza civile è dato dalla posizione sociale delle donne rispetto a quella degli uomini; l'inferiorità sociale delle donne è, al tempo stesso, una delle conseguenze e una delle cause dell'arretratezza civile. (Fra gli ostacoli che certe religioni frappongono al processo di sviluppo troviamo appunto, in primo luogo, lo stato d'inferiorità attribuito alle donne e, in secondo luogo, troviamo la proibizione dell'interesse basata su un sofisma simile a quello già proposto da Aristotele.)

Un esame dei quattro diagrammi mostra che probabilmente un soffitto simile a quello suggerito da Fuà con riferimento alla vita media può essere applicato a vari altri fenomeni. Questo concetto, come anche la questione delle deviazioni, mette in rilievo che la crescita economica è veramente importante sotto l'aspetto dello sviluppo umano fino a un certo livello critico: oltre quel livello è sempre meno importante. Tuttavia il tremendo problema della miseria di una certa quota della popolazione non viene risolto automaticamente da uno sviluppo sostenuto. Perciò, prima di raggiungere quel livello critico gli sforzi di centri di decisione nazionali e internazionali, privati e pubblici debbono riguardare sia lo sviluppo sia la quota di miseria; dopo quel livello, quegli sforzi debbono concentrarsi sulla miseria.

3. La razza e l'evoluzione delle diverse società

Oggi osserviamo un numero sempre più grande di paesi asiatici e latino-americani che mostrano un crescente dinamismo nel loro sviluppo. Il ristagno economico si può trovare per lo più nell'Africa sub-sahariana; in certi paesi di quest'area il reddito individuale è perfino in diminuzione. Perché? Più in generale: perché c'è al mondo una così grande varietà di percorsi nello sviluppo economico e in quello civile?

Chi scrive non crede nelle spiegazioni fondate sulla razza. La superiorità o l'inferiorità delle diverse popolazioni non possono essere valutate usando un solo criterio. Così, sotto l'aspetto fisico gli Africani non sono affatto inferiori, spesso

sono superiori ai Bianchi, come appare evidente se si considerano le gare atletiche e l'elenco dei campioni mondiali – molti sono neri.

È stato detto: ci sono due culture, quella umanistica e quella scientifica; se si ammette che le scienze sociali sono autonome, i tipi di culture diventano tre. La cultura umanistica include la letteratura, la poesia, la musica, la pittura e altre arti; la cultura scientifica è fondata sugli esperimenti e presuppone laboratori, strumenti speciali e diverse strutture di sostegno che richiedono un significativo sviluppo economico; presuppone un tipo speciale di divisione del lavoro, rapporti stretti e, al tempo stesso, concorrenza interpersonale fra ricercatori, che debbono affrontare un lungo periodo di studi e una selezione universitaria e debbono adattarsi a una disciplina rigorosa in organizzazioni complesse, dove le conoscenze sono trasmesse e allargate. Così la ricerca risulta essere un processo evolutivo in cui le idee e le istituzioni si combinano con la crescita economica. Il progresso delle scienze sperimentali va visto principalmente come un fenomeno sociale. Nelle discipline umanistiche, al contrario, sono gl'individui dotati di talento che giocano il ruolo principale. Per certi aspetti, nelle scienze sociali sembrano prevalere le caratteristiche delle scienze sperimentali. Persone dei paesi sottosviluppati possono eccellere nella cultura umanistica non meno di quelle dei paesi avanzati, ma oggi trovano molto difficile eccellere nelle scienze sperimentali, da cui traggono origine le nuove tecnologie. Bisogna però notare che nei paesi sottosviluppati è meno raro trovare studiosi eccellenti nelle scienze sociali che in quelle sperimentali.

Tutto sommato non possiamo non concludere che il fondamentale handicap degli Africani e di diverse altre popolazioni nel nostro periodo storico risiede in un'inferiore cultura scientifica, che condiziona negativamente lo sviluppo economico limitando la capacità d'innovare. La superiorità scientifica e tecnologica conseguita dagli Europei d'Europa e da quelli trapiantati nel Nord America e mantenuta nel tempo

di fatto ha «soggiogato» altre popolazioni: è questa la forza di cui parlava Adamo Smith.

È la cultura in questo senso particolare che conta. Il precedente quesito può pertanto essere riformulato così: perché l'Europa è riuscita a entrare nella spirale del progresso scientifico, specialmente negli ultimi cinque secoli e, se consideriamo l'applicazione sistematica di molte scoperte scientifiche all'attività economica, negli ultimi duecento anni, con l'avvertenza che spesso le applicazioni all'attività economica hanno dato luogo a una retroazione positiva sullo stesso progresso scientifico.

Perché dunque in Europa prima che altre parti del mondo? E perché un numero crescente di paesi sono riusciti a imitare quel processo, spesso creativamente, come nel caso del Giappone, mentre in altri paesi il processo d'imitazione è stato molto lento ovvero non si è manifestato e anzi si è osservato un ristagno o addirittura un regresso in termini di reddito individuale? Non mi sento di rispondere a tali domande, ma sono convinto che la risposta è da ricercare nell'ambito della stessa cultura e dell'evoluzione culturale: la razza non entra nella risposta.

I biologi hanno dimostrato che il concetto di razza non ha basi scientifiche. La mia tesi è che l'analisi dell'evoluzione delle diverse società può condurre a una conclusione simile dal punto di vista delle scienze sociali; anzi, la conclusione ottenuta seguendo questa strada è perfino più forte, giacché le differenze osservabili fra le popolazioni, che inducono alcuni a credere alle razze, sono proprio quelle originate dalle diverse evoluzioni culturali.

Quanto all'Africa e specialmente alla regione al Sud del Sahara, dobbiamo mettere in evidenza che in vari paesi il vecchio sistema delle comunità di villaggio è ancora vigente e sono ancora in atto le lotte fra diversi gruppi etnici. Nel nostro tempo la situazione è stata resa più grave dai confini artificiali creati dalle potenze europee, quando hanno occupato certi territori per trasformarli in colonie: successivamente i confi-

ni delle colonie sono divenuti quelli di molti paesi africani, con la conseguenza che gruppi etnici diversi sono stati costretti a vivere insieme. I conflitti etnici sono spesso il risultato della lotta per la supremazia politica di un gruppo sugli altri. In Africa i conflitti fra diverse classi sociali sono assai rari e la lotta di classe di Carlo Marx in pratica non esiste. Nei paesi africani i lavoratori dipendenti di regola rappresentano piccole minoranze – non più del 10 o del 20 per cento – e i conflitti fra loro e i «capitalisti» hanno scarso rilievo sociale. Al contrario, i conflitti etnici sono importanti, a volte drammatici: essi creano gravi ostacoli allo sviluppo culturale e scientifico, perfino se di tipo imitativo, e allo sviluppo economico. È vero: i conflitti etnici caratterizzano anche un certo numero di paesi avanzati; ma in tali paesi la loro influenza sullo sviluppo è assai limitata.

Tutto considerato, se adottiamo una prospettiva mondiale, i conflitti etnici sono di gran lunga più importanti dei conflitti di classe e di quelli riguardanti la distribuzione del reddito che emergono nei paesi in via di sviluppo. Il fatto che spesso, anche se non sempre, i conflitti etnici si presentano come conflitti religiosi non cambia la sostanza del problema. I fattori economici entrano nel quadro, ma solo per via collaterale; qualche volta, potenze straniere o gruppi interni fomentano i conflitti etnici per ottenere vantaggi economici.

4. Il ruolo di particolari gruppi etnici nel processo di sviluppo

In certi paesi l'evoluzione di particolari gruppi etnici va esaminata con l'evoluzione di specifiche attività economiche. Così, in diversi paesi asiatici e africani sia il commercio all'ingrosso sia quello al minuto sono nelle mani di gruppi etnici stranieri: i Cinesi in Indonesia e in diversi altri paesi del Sud-Est asiatico, gl'Indiani in Sud Africa, nell'Uganda e in Kenya, gli Armeni in diverse aree del Medio Oriente e dell'Europa,

gli Arabi in diversi paesi a Sud del Sahara, gli Ebrei, soprattutto nel passato, in molti paesi europei e americani.

Durante l'evoluzione che la maggior parte delle economie ha avuto nel corso dei secoli, è emersa regolarmente, anche se in tempi diversi, la necessità di traffici a lunga distanza. Quando il mare non poteva favorire lo sviluppo dei traffici ed erano necessari i trasporti via terra e una qualche sorta di organizzazione commerciale, i gruppi allogeni sono risultati i più adatti a svolgere quelle funzioni. In economie stazionarie prevalentemente rurali i più adatti a soddisfare quell'esigenza erano proprio individui senza radici locali, provenienti da altri paesi. Diversi individui di questi gruppi, che, in quanto stranieri e spesso di diversa religione, non avevano il diritto di possedere terreni e di esercitare certe professioni e funzioni pubbliche, diventarono relativamente ricchi attraverso i traffici; non di rado essi all'attività commerciale aggiungevano quella creditizia.

In effetti, per secoli in Europa gli Ebrei erano liberi di prestare danaro con interesse, mentre in via di principio ciò non era consentito ai Cristiani a causa della proibizione della Chiesa, che accoglieva l'affermazione di Aristotele «pecunia non parit pecuniam». Tale sofisma, accolto anche da altre religioni, è logicamente insostenibile, ma storicamente comprensibile in economie prevalentemente agricole, nelle quali i prestiti di regola erano fatti a consumatori, quasi sempre molto poveri, mentre oggi in buona parte i prestiti sono fatti a imprese; nel primo caso l'interesse è pagato con redditi non collegati ai prestiti, mentre nel secondo caso è pagato coi profitti provenienti dalle attività finanziate coi prestiti. In quelle condizioni spesso i commercianti potevano guadagnare sia con l'attività mercantile sia con quella creditizia, dal momento che nelle campagne godevano di un potere monopsonistico ed erano in grado di sfruttare i contadini acquistando i loro prodotti a prezzi molto bassi; al tempo stesso i contadini erano spesso indebitati con loro e dovevano pagare alti interessi. Perciò, erano guardati con ostilità dalle masse locali, in

gran parte formate da contadini, un'ostilità aggravata dal fatto che i commercianti erano stranieri, spesso con una pelle di colore diverso. Dal canto loro, i gruppi locali dominanti tendevano a sfruttare economicamente e finanziariamente i gruppi stranieri e, in tempi di drammatiche tensioni sociali, a usarli come capri espiatori: era questa l'origine dei *pogroms* riguardanti gli Ebrei in Europa e i Cinesi in Indonesia e in Malaysia. Quanto all'Indonesia, mi riferisco particolarmente al massacro di non meno di mezzo milione di Cinesi nel 1965 e a violenze locali contro la comunità cinese nel 1998. (Nel 1965 i Cinesi erano bollati come comunisti, giacché l'idea era – e forse è ancora – che un Cinese fuori della patria di origine è leale verso la Cina, quale che sia la sua ideologia; in quel tempo Mao era il capo e i conflitti politici interni in Indonesia erano condizionati dalle rivalità internazionali.)

In Europa nel caso degli Ebrei l'ostilità delle masse divenne profonda: qui l'ostilità religiosa dei Cristiani giocò un ruolo particolarmente importante giacché la religione ebraica era considerata avversa alla Cristianità, nonostante il fatto che Cristo fosse ebreo. Specialmente negli ultimi duecento anni, oltre l'ostilità delle masse di contadini poveri, si profilò un'ostilità di tipo nuovo, quella di non trascurabili settori delle classi medie. Tale ostilità era alimentata dall'acuta concorrenza degli Ebrei in certe attività intellettuali e professionali nelle quali essi eccellono. La loro religione, fondata più che in altri gruppi etnici sullo studio, fin da bambini, come mezzo per interpretare i testi sacri, probabilmente aiuta a sviluppare certe funzioni intellettuali. A sua volta, la religione ebraica come anche la cultura ebraica – qui assai più che in altri casi i due aspetti si sovrappongono – sono divenute il cemento che ha unito i gruppi ebraici, aiutandoli a resistere all'ostilità della popolazione non ebraica. La grande cura che gli Ebrei hanno dedicato all'istruzione e alle attività culturali in generale ha contribuito a far salire nel lungo periodo il loro livello intellettuale medio. Sotto la duplice pressione, dall'alto, delle classi superiori e, dal basso, degli strati più poveri della popola-

zione locale, il processo di selezione, che tende a salvare non i più forti nei muscoli ma i più vigorosi nel cervello, è stato particolarmente stringente nel caso dei gruppi alloigeni, con la conseguenza che il livello medio dell'intelligenza, comunque misurato, è aumentato considerevolmente.

Le precedenti osservazioni valgono per molti, probabilmente per la massima parte dei gruppi alloigeni. Ma certo gli Ebrei e i Cinesi rappresentano i casi più importanti e meglio conosciuti. Senza dubbio, dal Medioevo e fino al nostro tempo gli Ebrei in Europa sembrano aver raggiunto livelli d'istruzione e di cultura nettamente più alti di quelli riferibili a gruppi che si trovano in condizioni simili in altri continenti. Ciò è dovuto chiaramente al fatto che nei paesi europei l'ambiente culturale era molto più progredito che altrove. Perciò, per resistere alla duplice pressione menzionata dianzi gli Ebrei europei dovevano raggiungere livelli culturali assai più alti dei loro simili in Asia o in Africa. L'evoluzione europea, specialmente nella sfera intellettuale, è stata ripetuta, con varianti, negli Stati Uniti, attraverso le migrazioni europee, con l'avvertenza che l'atteggiamento favorevole di quel paese verso le diversità culturali, che in ultima analisi risale ai padri pellegrini, ha reso relativamente non grave l'ostilità verso gli Ebrei. In quel paese gli Ebrei sono riusciti a organizzarsi in un gruppo di pressione importante sia sotto l'aspetto economico sia sotto quello politico. Non bisogna sottovalutare il contributo degli Ebrei allo sviluppo culturale ed economico degli Stati Uniti. In particolare, il loro contributo agli sviluppi tecnologici spesso è stato essenziale nelle applicazioni civili e militari, specialmente al tempo della seconda guerra mondiale, quando in Europa gli Ebrei subirono massicce persecuzioni, che determinarono un «drenaggio di cervelli» verso gli Stati Uniti.

In certe aree culturali, particolarmente nelle scienze fisiche e in quelle sociali, gli Ebrei hanno una posizione preminente. Basta dare uno sguardo all'elenco dei premi Nobel, che cominciano nel 1901: almeno il 15 per cento di tali pre-

mi è stato attribuito a Ebrei, che rappresentano una minoranza minima della popolazione mondiale: si stima che il numero totale di Ebrei nel mondo intero non superi i 16 milioni, ossia meno del 3 per mille dell'umanità.

Per evitare di passare da un tipo di razzismo (gli Ebrei sono i peggiori) a un razzismo di tipo opposto (gli Ebrei sono i migliori) e cercare di comprendere in modo equilibrato la così detta questione ebraica occorre generalizzarla ponendola in una prospettiva storica. Il mio punto di vista è che le caratteristiche chiave dei gruppi allogeni non vanno collegate a differenze razziali, ossia innate o permanenti, ma all'evoluzione storica di quei gruppi. E ciò che la storia genera, la storia può portar via. È possibile trovare un riscontro empirico a un tale punto di vista: quando nel corso della loro storia i gruppi allogeni, per qualsiasi motivo, non sono più soggetti alla duplice pressione di cui si è detto, quelle differenze tendono a scomparire e le loro caratteristiche tornano sulle medie. Se la mia interpretazione è fondata, dobbiamo riconoscere che il ruolo degli Ebrei e di gruppi simili nell'evoluzione economica mondiale è stato rilevante sia nei tempi antichi sia nel tempo recente. Pur tuttavia, in certi paesi le differenze cui ho fatto allusione sono scomparse o tendono ad affievolirsi gradualmente, anche per effetto della diffusione dei matrimoni «misti». In Italia, nel caso degli Ebrei, un tale processo è cominciato molto tempo fa.

5. *Osservazioni conclusive*

Credo che per la massima parte degli economisti contemporanei le osservazioni presentate in questo capitolo rientrano, non nella teoria economica, ma nella sociologia, nella storia economica, nella demografia e nel campo coltivato da quella peculiare tribù di economisti definiti istituzionalisti. Per diversi aspetti, questo è vero. Certo, non si può pretendere che gli economisti teorici analizzino in modo sistematico le questioni considerate in questo capitolo. Dobbiamo piuttosto

auspicare che essi abbandonino l'atteggiamento orgoglioso di guardare al loro campo come l'unico che conti per interpretare la vita sociale e adottino un punto di vista più umile, cercando almeno di comprendere le analisi essenziali degli altri studiosi di scienze sociali per utilizzarne i risultati nell'analisi economica. Il principale insegnamento di Adamo Smith, oggi quasi completamente dimenticato, sta in ciò, che le diverse aree dell'analisi sociale non vanno viste separatamente.

Diagramma 1 *Vita media (anni)*

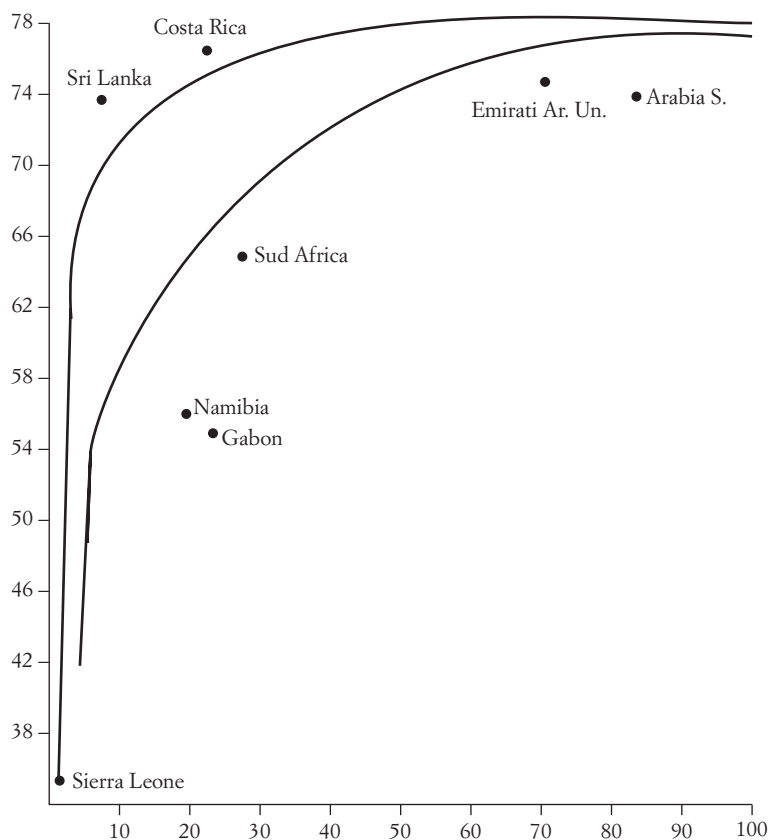


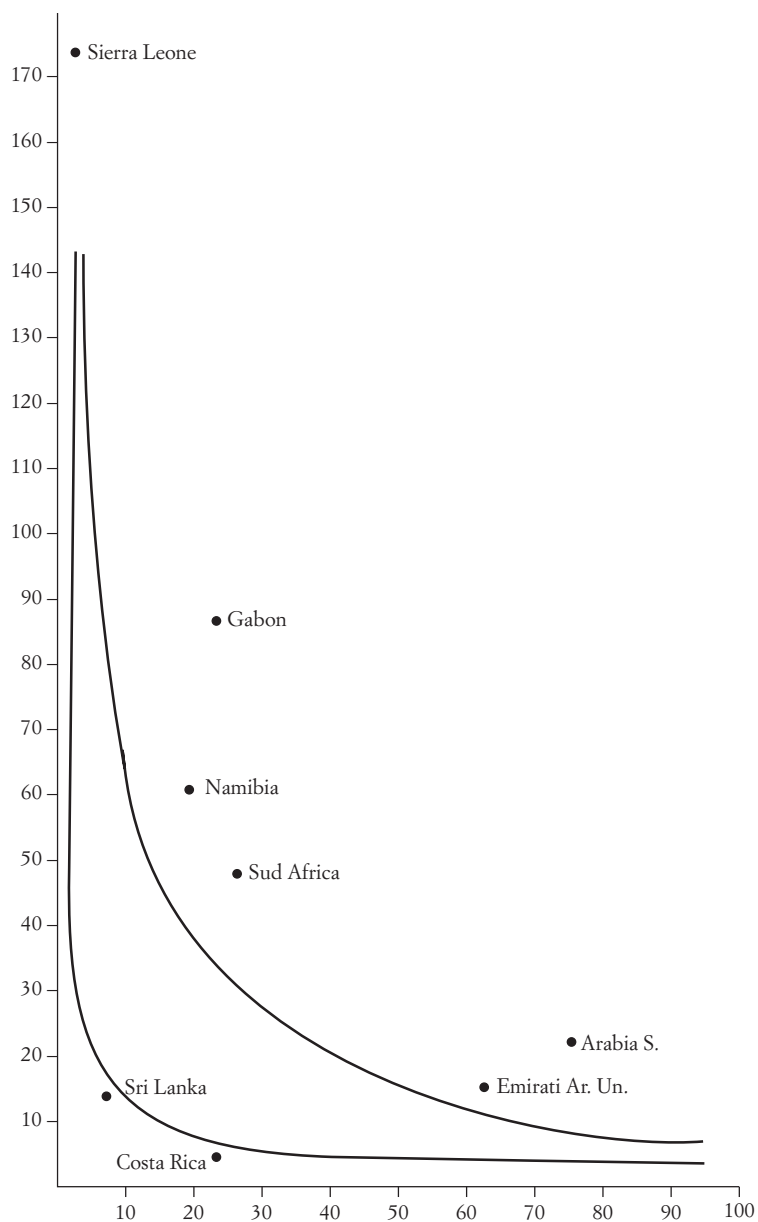
Diagramma 2 *Mortalità infantile (per mille)*

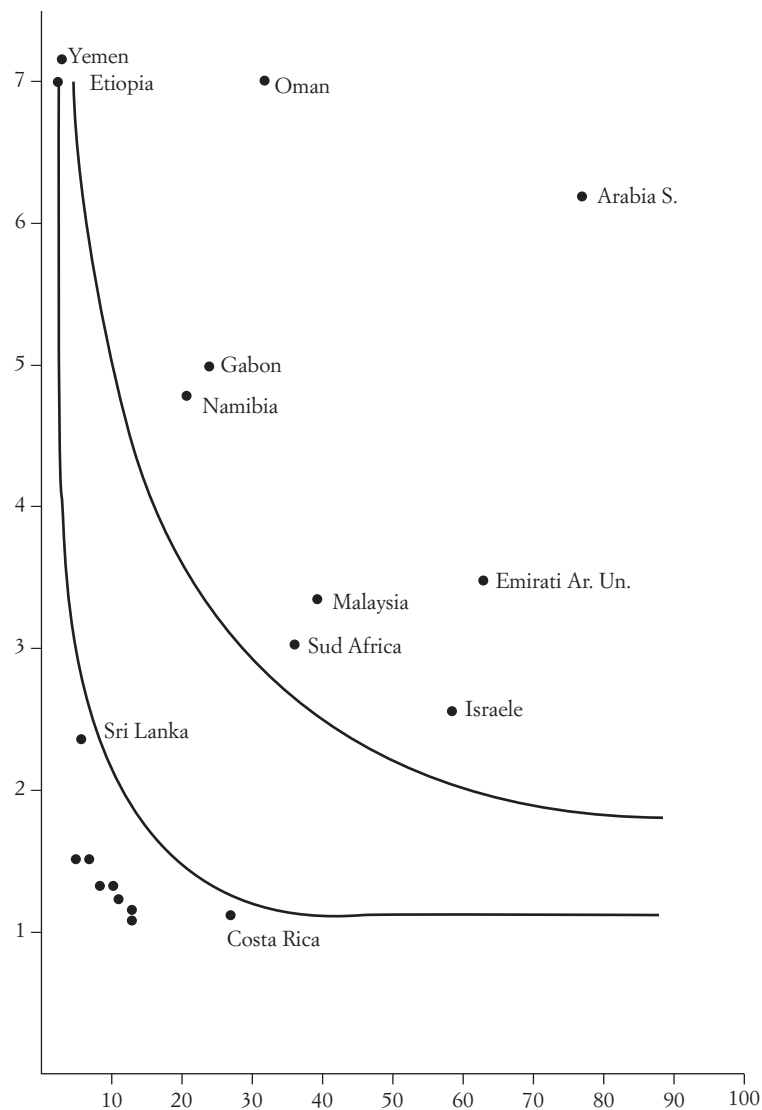
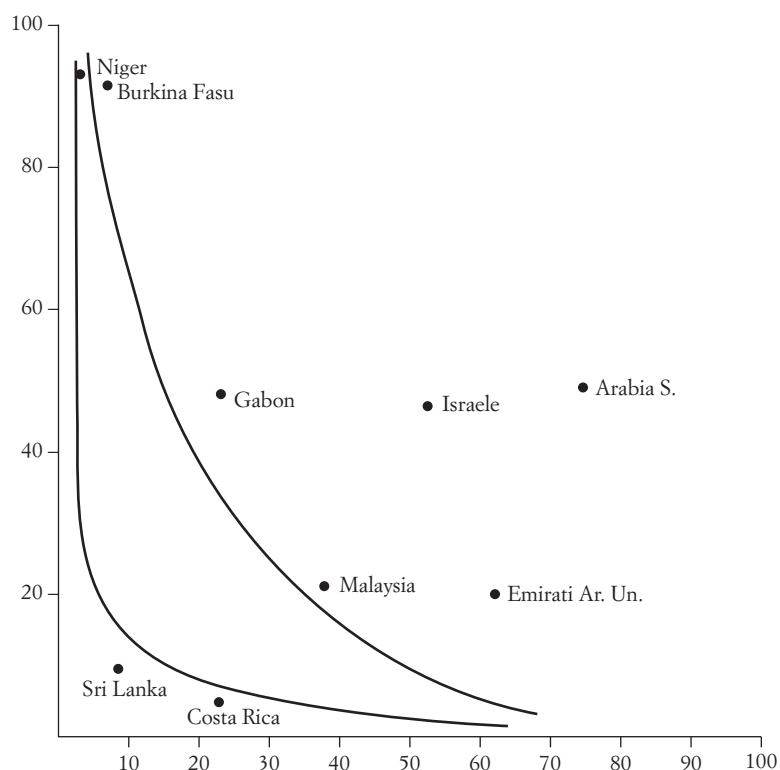
Diagramma 3 *Saggio di fecondità (nascite per donna)*

Diagramma 4 *Analfabetismo femminile (percentuali)*

LEGENDA: Nei quattro grafici sull'asse delle ascisse è indicato il reddito individuale in percentuale degli Stati Uniti, mentre sull'asse delle ordinate è indicato il fenomeno considerato nel titolo di ciascun diagramma.

N.B.: Nel testo si citano certe deviazioni che non compaiono nei diagrammi: sono quelle i cui punti si situano assai vicino all'una e all'altra curva.

FONTE: World Bank, *World Development Report*, 1998: i dati si riferiscono agli anni 1995-97.

3.

La radicale inadeguatezza
della teoria economica dominante
per spiegare i processi di sviluppo:
(I) rendimenti e prezzi

1. Il principio dei rendimenti crescenti

A questo punto possiamo affrontare la questione dell'adeguatezza degli schemi interpretativi dello sviluppo elaborati dagli economisti del nostro tempo e, nel passato, dagli economisti classici, segnatamente Adamo Smith, David Ricardo e Tommaso Roberto Malthus.

Il ruolo fondamentale svolto nel processo di sviluppo dalle innovazioni tecniche e organizzative viene già riconosciuto da Adamo Smith, in quello che poi è stato chiamato il principio dei rendimenti crescenti, originato dalla graduale espansione delle dimensioni del mercato, la quale promuove la crescente divisione del lavoro e in tal modo stimola le innovazioni. Le nuove tecniche vengono incorporate in macchine, inventate o perfezionate da lavoratori comuni (inventare facendo) o, nel caso d'innovazioni importanti, da scienziati («filosofi»); la conseguenza è l'aumento della produttività (della «capacità produttiva») del lavoro. Il mercato si espande col crescere dei traffici e dei redditi reali, che aumentano perché le innovazioni si diffondono grazie alla concorrenza e calano costi e prezzi. La divisione smithiana del lavoro è un processo spesso richiamato dagli economisti contemporanei, ma in termini ultrasemplicati, a rigore inaccettabili. Secondo Smith la divisione del lavoro può aver luogo o nell'ambito di singole imprese – è il caso famoso della fabbrica di spilli – ovvero fra im-

prese diverse. Il processo del secondo tipo implica o una crescente varietà di beni intermedi per la produzione di un dato bene finale o una crescente differenziazione di beni simili ma non identici, o entrambi i fenomeni. Quando la divisione del lavoro ha luogo nell'ambito di singole imprese le dimensioni di tali imprese tendono a crescere e si profila un processo di concentrazione; quando ha luogo fra imprese diverse, osserviamo un processo di differenziazione.

Nei vari stadi del capitalismo industriale notiamo dapprima un processo di differenziazione, specialmente di beni intermedi, quindi un processo di concentrazione e poi ancora un processo di differenziazione di tipo nuovo, riferito in gran parte a beni di consumo. L'ultimo è un fenomeno relativamente moderno, che si manifesta dopo che il reddito individuale ha nettamente superato la soglia della sussistenza per crescenti masse di persone, ciò che stimola la produzione di beni di differenti varietà e qualità, capaci di soddisfare fondamentalmente gli stessi bisogni.

La divisione del lavoro che ha luogo nell'ambito di singole imprese è all'origine delle economie di scala o, più in generale, di quelle che Alfredo Marshall chiamava economie interne, mentre la divisione del lavoro che ha luogo fra imprese diverse è all'origine di quelle che lo stesso Marshall definiva economie esterne; egli metteva in risalto l'importanza della localizzazione delle unità produttive in determinate aree per la diffusione di questo tipo di economie, che consistono nella facilità di ottenere informazioni tecniche e commerciali e nella facilità, per le imprese, di procurarsi beni e servizi intermedi. In buona misura in un distretto industriale marshalliano le economie esterne possono costituire un surrogato delle economie interne delle grandi imprese. Con riferimento al nostro paese, alcuni economisti della Banca d'Italia hanno svolto un'indagine secondo la quale certe imprese che operano in distretti ottengono profitti netti da due a quattro punti più alti dei profitti ottenuti da imprese isolate (Banca d'Italia 1998, p. 85; Baffigi *et al.* 1999). Nel capitolo 8 sosten-

go che i distretti industriali possono giocare un ruolo importante nello sviluppo dei paesi del Terzo Mondo.

La principale conseguenza della divisione del lavoro nelle sue diverse forme è l'aumento della produttività del lavoro imputabile al progresso tecnico e organizzativo reso possibile da quel processo. Nell'analizzare le economie interne ed esterne Marshall (1949, libro IV, cap. IX) comincia proprio con la divisione smithiana del lavoro. Per questo motivo, egli era costretto a riconoscere l'importanza del progresso tecnico; ma tale progresso era logicamente incompatibile con l'apparato teorico statico che Marshall, come la massima parte degli economisti del suo tempo, aveva accettato. Avrebbe potuto evitare la contraddizione se si fosse limitato a considerare la curva di offerta di breve periodo di un'impresa, giacché in questo caso è possibile prescindere dal progresso tecnico e assumere gl'impianti e la tecnologia come dati senza allontanarsi troppo dalla realtà. Una tale assunzione, però, era chiaramente insostenibile nel caso della curva di offerta di lungo periodo. Ecco il modo con cui Marshall pensò di poter superare questa difficoltà: «Escludiamo dall'analisi ogni economia originata da grandi invenzioni; possiamo invece tener conto delle economie che sorgono naturalmente dall'adattamento delle idee esistenti». Marshall si rendeva ben conto del carattere insoddisfacente di questa soluzione e osserva: «queste nozioni sono da considerare in senso lato. Il tentativo di renderle precise va oltre le nostre capacità» (1949, libro V, cap. XII, par. 3). Pur riconoscendo l'onestà intellettuale di Marshall, dobbiamo mettere in evidenza che la risposta valida non è quella che lui ha dato, ma sarebbe stata quella di riconoscere chiaramente che un apparato statico è strutturalmente inadatto ad analizzare problemi dinamici – ciò che a rigore vale anche per il breve periodo. Per ragioni logiche il tempo non entra e non può entrare in curve statiche, che sono fotografie, le une separate dalle altre, mentre l'analisi di processi dinamici richiede una pellicola cinematografica, che consiste in una successione di fotografie che si susseguono

ininterrottamente nel corso del tempo. Singole fotografie non possono descrivere movimenti, neppure se sono molto piccoli. Considerati il prestigio di Marshall e la sua grande influenza sugli economisti del suo tempo, avrebbe fatto meglio se avesse riconosciuto che l'introduzione di fenomeni dinamici in un sistema statico era impossibile e che gli economisti che intendevano analizzare il progresso tecnico e lo sviluppo avrebbero dovuto seguire un'altra strada. Certo, un tale riconoscimento avrebbe comportato un drastico allontanamento da quello che già era, ai suoi tempi, il paradigma dominante della teoria economica. Nonostante i grandi meriti in quanto teorico, Marshall, per la tendenza a minimizzare le difficoltà logiche originate dall'uso di un apparato statico per interpretare una realtà necessariamente dinamica, porta la responsabilità di aver contribuito a rafforzare quell'apparato impedendo di cambiare l'approccio, ciò che sarebbe stato di grande importanza nell'analisi del vitale problema dello sviluppo.

Anche oggi vediamo le conseguenze dell'infelice tentativo compiuto da Marshall per riconciliare l'analisi smithiana con quella neoclassica. In effetti, gli economisti neoclassici hanno accettato sia le economie interne che le economie esterne, cercando d'inserirle a forza in un quadro statico; in tal modo le hanno formalizzate ma anche sterilizzate, tagliando i legami – ciò che Marshall aveva cercato senza successo di evitare – con l'analisi smithiana della divisione del lavoro, nella quale non solo il tempo ma anche lo spazio ha un ruolo essenziale: per Smith l'espansione delle dimensioni del mercato è un processo che si svolge nel corso del tempo, mentre il mercato ha necessariamente una dimensione spaziale, come appare chiaramente dal capitolo III del libro I della *Ricchezza delle nazioni*.

Tutto ciò di recente è stato riscoperto da Paul Krugman (1991), che attribuisce il massimo rilievo alle economie interne ed esterne per comprendere i problemi della localizzazione dell'industria, prendendo tuttavia, non Smith, ma Mar-

shall come punto di riferimento, in questo modo ereditando alcune delle gravi limitazioni provenienti dal carattere quasi statico dell'analisi marshalliana.

2. *Il principio dei rendimenti decrescenti*

Se l'origine del principio dei rendimenti crescenti va cercata nell'analisi smithiana della divisione del lavoro, il principio dei rendimenti decrescenti trae invece origine dall'analisi di David Ricardo della distribuzione del reddito fra rendite, profitti e salari. In effetti, nello svolgere tale analisi Ricardo elaborò il principio dei rendimenti decrescenti facendo riferimento all'agricoltura di un dato paese e prendendo come punto di partenza il principio della popolazione di Malthus. (Tuttavia, la teoria ricardiana della rendita differisce da quella di Malthus, come lo stesso Ricardo spiega nel capitolo XXXII dei suoi *Principi*; ma qui non entro in tale questione.) Gli economisti neoclassici sostengono che il principio dei rendimenti decrescenti può essere generalizzato ed esteso alle singole imprese in ogni genere di attività; può esser formulato così: «quando una data quantità di un certo fattore di produzione viene combinata con crescenti quantità di altri fattori, la produzione aumenta, da principio a un saggio crescente e dopo un certo punto a un saggio decrescente».

Più di settanta anni fa Sraffa dimostrò che tale generalizzazione non è sostenibile (Sraffa 1926): il principio dei rendimenti decrescenti va riferito, come Ricardo mise correttamente in evidenza, all'agricoltura considerata nel suo complesso, non a singole imprese, quale che sia la produzione. In un certo paese, la terra può esser considerata come data, con l'avvertenza che i prodotti agricoli non possono entrare facilmente nel paese in esame a causa dei costi di trasporto e – in Inghilterra a quel tempo – delle tariffe protettive.

Ricardo riconobbe che il progresso tecnico in agricoltura può contrastare la tendenza verso i rendimenti decrescenti; ma pensava che in pratica la tendenza «naturale» avrebbe

prevalso. Noi sappiamo che storicamente, nei paesi che hanno sperimentato un vigoroso processo di sviluppo, ciò non è accaduto: grazie al progresso tecnico, i rendimenti sono stati crescenti in tutte le attività, compresa l'agricoltura. Il principio come tale tuttavia resta valido: come vedremo, in certi paesi arretrati, come quelli dell'Africa sub-sahariana, il progresso tecnico in agricoltura o non ha luogo ovvero non è abbastanza vigoroso da neutralizzare la tendenza di Ricardo. (A differenza di Ricardo, Smith riteneva che in un paese progredito anche in agricoltura i rendimenti sono crescenti, sebbene più lentamente che nelle manifatture; per lui, tipi particolari di rendimenti decrescenti si trovano nell'allevamento del bestiame e nell'attività mineraria.)

Se Sraffa ha ragione, allora il principio dei rendimenti decrescenti non può essere applicato alle singole imprese, né in agricoltura né in altre attività, né nel lungo né nel breve periodo; ne segue che, date le tecniche, i costi marginali vanno visti come costanti e perciò eguali ai costi variabili tanto nel breve quanto nel lungo periodo.

Tutto questo è stato confermato da un'enorme massa d'indagini empiriche. Ma, nonostante ciò e nonostante la critica devastante elaborata da Sraffa tanti anni fa, nella teoria dominante si continua a ipotizzare che di regola i costi marginali e i costi variabili non coincidono e che entrambi abbiano un andamento a U. Ritengo che la ragione di questa irrazionale cocciutaggine non sia difficile da trovare: solo costi marginali che almeno dopo un certo punto tendono a crescere sono compatibili con l'assunzione di concorrenza perfetta, un'assunzione che è tuttora alla base della teoria economica dominante.

La curva del costo marginale all'inizio decrescente e poi crescente è la controparte della curva della produttività marginale, riferita sia alle singole imprese sia all'economia nel suo complesso. Anche la curva della produzione, su cui si fonda la curva della produttività marginale, offre il fianco a obiezioni radicali, che ho presentato altrove (Sylos Labini 1993a)

e che sono rilevanti per un'altra colonna della teoria economica dominante, ossia, la funzione della produzione Cobb-Douglas.

L'interpretazione statica del principio ricardiano dei rendimenti decrescenti è un'aberrazione, giacché esso si manifesta solo quando la popolazione cresce nel corso del tempo e pertanto richiede la coltivazione di terre di fertilità decrescente. Anche i rendimenti crescenti di Smith sono essenzialmente dinamici, giacché dipendono dall'espansione, nel corso del tempo, delle dimensioni del mercato. Per le manifatture Ricardo accettò, senza però svilupparla, la proposizione di Smith. Dette tuttavia un importante contributo per comprendere uno dei motivi degli aumenti di produttività nel capitolo XXXI che aggiunse nella terza edizione dei suoi *Principi*, nel quale mise in evidenza una relazione fra salari e meccanizzazione nell'industria manifatturiera. Anche questa proposizione è essenzialmente dinamica e, come ora vedremo, può essere formalizzata in un'equazione, che include entrambe le proposizioni, di Smith e di Ricardo, per spiegare le variazioni della produttività.

3. *Impulsi che danno origine all'aumento della produttività. L'equazione della produttività*

Le relazioni fra saggi di aumento della produttività e del reddito individuale sono molto strette: dato il rapporto fra forza di lavoro e popolazione e data la distribuzione del reddito, i due saggi tendono a coincidere. A sua volta, il saggio di aumento della produttività dipende, in primo luogo, dalle innovazioni e, in secondo luogo, dalle variazioni nella composizione della produzione.

La distinzione fra innovazioni grandi e piccole è analiticamente rilevante. Le grandi invenzioni, che danno origine alle grandi innovazioni, spesso sono prodotte in laboratori di organismi che non hanno scopi di lucro, come gli enti di ricerca e le università. Queste innovazioni possono avere impor-

tanti effetti economici, ma esse non sono originate da motivi di profitto e perciò possono essere trattate come esogene rispetto al sistema economico; grandi innovazioni di questo tipo hanno reso plausibile l'idea che tutte le innovazioni vanno considerate come esogene. Certe grandi innovazioni provengono però da laboratori di imprese; in tal caso esse sono determinate da motivi di profitto e vanno viste come endogene.

Le grandi innovazioni hanno luogo in modo discontinuo, mentre le piccole avvengono continuamente; per questo motivo tali innovazioni hanno un ruolo particolarmente importante nel processo di sviluppo. Esse sono condizionate dalle grandi innovazioni e sono stimulate dall'espansione nelle dimensioni del mercato e dall'aumento nel costo relativo del lavoro – il primo può esser chiamato l'effetto di Smith, il secondo l'effetto di Ricardo. Questi tre impulsi – innovazioni prodotte in laboratori delle imprese, l'effetto di Smith e l'effetto di Ricardo – sono senza possibilità di dubbio endogeni, giacché nascono all'interno del sistema economico. Concentrerò la mia attenzione sulle innovazioni endogene e sull'industria manifatturiera, che è il settore più dinamico dell'economia, non solo sotto l'aspetto dell'aumento della produttività, ma anche perché essa fornisce ogni tipo di macchine e di apparecchiature agli altri settori, compresi quello dei servizi di alta tecnologia.

Per spiegare l'aumento annuale della produttività nell'industria manifatturiera per mezzo di un'equazione, cominciamo con due variabili che incorporano gli effetti di Smith e di Ricardo. Quanto al primo, prendiamo il reddito nazionale (Y) come indice delle dimensioni del mercato. L'effetto di Ricardo è riassunto dalla seguente proposizione: «le macchine e il lavoro sono in costante concorrenza fra loro e spesso le prime non possono essere impiegate fino a quando il lavoro non diviene più caro» (Ricardo 1951, p. 395). Pertanto la cosa più semplice è considerare il rapporto fra salari e il prezzo delle macchine (S/P_{ma}): un aumento di questo rapporto stimola la sostituzione fra lavoro e macchine. Una terza varia-

bile è l'investimento aggregato delle imprese, che include diverse componenti, in primo luogo la componente volta a risparmiare lavoro, ossia ad accrescerne la produttività: questa componente è incentivata quando aumenta il rapporto S/P_{ma} ; in secondo luogo, l'investimento aggregato include la componente volta ad accrescere la capacità produttiva, che è stimolata quando aumenta la domanda; infine, include le spese per installare laboratori di ricerca e le spese per la ricerca e lo sviluppo. Non è possibile separare i vari tipi d'investimento; in particolare, l'investimento aggregato di regola tende a far crescere sia la capacità produttiva sia la produttività, sebbene in proporzioni diverse, secondo le variazioni relative dei salari e della domanda. In ogni modo, nell'equazione della produttività l'investimento aggregato e il rapporto S/P_{ma} hanno due ritardi, il primo più breve del secondo, giacché un aumento del rapporto S/P_{ma} stimola la componente volta a risparmiare lavoro: se ciò fa crescere l'investimento aggregato, tale aumento viene dopo.

Possiamo allargare la nostra analisi e considerare un quarto impulso all'aumento della produttività. Così, gli aumenti dei salari non stimolano soltanto l'introduzione di macchine che risparmiano lavoro (l'effetto di Ricardo), un processo che richiede tempo; può anche stimolare la crescita della produttività nel periodo breve, indipendentemente dall'introduzione delle macchine. In effetti, quando l'aumento corrente supera l'aumento della produttività già in atto, ossia quando il costo unitario del lavoro tende ad aumentare, i manager sono indotti a risparmiare lavoro ridistribuendo le mansioni tra i lavoratori nell'ambito di ciascuna impresa e riorganizzando i processi produttivi in modo più efficiente. Se ci si attende che l'aumento dei salari vada avanti anche in seguito, i manager saranno allora indotti a introdurre macchine che risparmiano lavoro; e qui diviene rilevante l'effetto di Ricardo. (Alternativamente i manager importeranno beni intermedi prodotti più a buon mercato all'estero, ovvero trasferiranno certe imprese, o certe operazioni produttive, in paesi sotto-

sviluppati, dove i salari sono più bassi e aumentano più lentamente. In casi estremi quelle imprese falliscono, cosicché il paese in esame comincerà a importare i beni che quelle imprese producevano.)

Tutto considerato, l'equazione della produttività è la seguente:

$$\hat{\pi} = a + b \hat{Y} + c (\hat{S} - \hat{P}_{ma})_{-m} + d I_{-n} + e (\hat{L} - \hat{P})$$

dove Y è il reddito, S il saggio dei salari, P_{ma} il prezzo delle macchine, P il livello dei prezzi, $L = S/\pi$ il costo unitario del lavoro e I l'investimento aggregato; m e n indicano ritardi ($m > n$) e l'accento circonflesso rappresenta un saggio di variazione. Ho presentato questa equazione nel 1983 (Sylos Labini 1984a); l'ho verificata empiricamente per diversi paesi, compresi gli Stati Uniti, dove essa spiega in modo soddisfacente l'assai discusso «enigma» riguardante l'indebolimento nella crescita della produttività, che considererò fra breve.

L'effetto di Ricardo, incorporato nella seconda variabile $(\hat{S} - \hat{P}_{ma})$, non è stato discusso in tempi recenti. Tuttavia, è curioso notare che tre economisti americani – Romer, De Long e Summers – , allontanandosi, almeno per questo problema, dal paradigma neoclassico, hanno parzialmente riscoperto la proposizione ricardiana. Il primo, Romer, ha concentrato la sua attenzione sui salari, mentre gli altri due economisti, in un saggio scritto insieme, hanno concentrato l'attenzione sui prezzi delle macchine (Romer 1987, De Long e Summers 1991). Dico «parzialmente» poiché questi economisti considerano o l'andamento dei salari o quello dei prezzi delle macchine e non, come si dovrebbe, l'andamento delle due variabili insieme; dico «parzialmente» anche perché la variabile ricardiana è solo una delle variabili che, a mio giudizio, debbono essere usate per cercare di spiegare le variazioni della produttività.

Ricordo che Romer considera non i salari nominali, ma quelli reali (S/P) e De Long e Summers considerano il prez-

zo reale delle macchine, ossia il rapporto fra prezzo nominale e il deflatore del prodotto interno lordo. Romer considera l'andamento di lungo periodo dei salari reali per interpretare l'andamento di lungo periodo della produttività e, in particolare, per spiegare l'indebolimento nella crescita della produttività che ha avuto luogo negli Stati Uniti, approssimativamente, dal 1977 al 1982. Mette il conto di osservare che l'andamento dei salari reali in generale corrisponde a quello della quarta variabile della mia equazione, dove considero, non il salario, ma il costo unitario del lavoro. D'altra parte l'andamento dei salari reali ha anche una certa corrispondenza con quello della seconda variabile dell'equazione ($\hat{S} - \hat{P}_{ma}$), che tuttavia è ritardata. La corrispondenza è tanto maggiore quanto più simile è l'andamento dei prezzi in generale o del costo della vita a quello dei prezzi delle macchine. Spesso, tuttavia, la corrispondenza non è stretta. In ogni caso, è logicamente più corretto confrontare l'andamento dei salari con quello dei prezzi delle macchine piuttosto che con quello del costo della vita o dei prezzi in generale.

Dopo un'accurata analisi comparata, De Long e Summers concludono che i prezzi relativi delle macchine, visti come rapporti fra quei prezzi e il deflatore del PIL, possono contribuire in misura notevole a spiegare la diversità fra i livelli di produttività osservabile in molti paesi, compresi vari paesi sottosviluppati.

L'idea fondamentale dei tre economisti è valida, ma i salari vanno posti in relazione con i prezzi delle macchine e non col costo della vita e i prezzi delle macchine debbono esser posti in relazione, non col deflatore del PIL, ma coi salari; inoltre, come ho detto, le variabili esplicative sono almeno quattro, non una. Romer intende presentare una «spiegazione folle» («crazy explanation») dell'indebolimento nella crescita della produttività negli Stati Uniti; se teniamo conto della proposizione di David Ricardo, ogni «folia» scompare; al suo posto troviamo un'impressionante mancanza di conoscenza degli economisti classici.

Per meglio chiarire l'effetto di Ricardo ($\hat{S} - \hat{P}_{ma}$) è opportuna un'osservazione. Ricardo sosteneva che nel Nord America l'introduzione delle macchine non poteva non essere più lenta che in Inghilterra giacché i salari erano bassi e stabili a causa del prezzo basso degli alimenti (Ricardo 1951, p. 395). Come oggi è evidente, Ricardo aveva torto, perfino considerando il tempo in cui esprimeva quel punto di vista, che era in netto contrasto col punto di vista espresso diversi decenni prima da Adamo Smith. L'opinione di Ricardo era il corollario della sua teoria dei salari, che poneva i salari in relazione quasi esclusivamente col prezzo degli alimenti, mentre Smith aveva una teoria dei salari assai più ricca. Per lui il prezzo degli alimenti è certo rilevante, ma lo è anche la domanda di lavoro salariato, una domanda che in quel tempo nel Nord America incontrava una relativa scarsità, dovuta alla disponibilità di terre libere (si veda il paragrafo 1 del capitolo 2); ciò imprimeva una spinta verso l'alto ai salari, la quale stimolava l'introduzione di macchine e di altre attrezzature, che facevano crescere la produttività del lavoro più che in Inghilterra e in altri paesi europei. Smith è il Virgilio di Ricardo nel viaggio nell'inferno dell'economia; ma non sempre Ricardo lo segue e almeno in un importante caso (la questione del grano come standard del valore) non comprende neppure correttamente le idee di Smith.

4. La «legge» della domanda e dell'offerta e i prezzi

Nella teoria neoclassica la cosiddetta legge della domanda e dell'offerta è espressa da due curve, che rappresentano sintesi di possibilità ipotetiche, indipendenti dal tempo. In questo senso quelle curve sono statiche. La domanda è vista come una curva discendente, che segue l'andamento dell'utilità marginale; la curva di offerta invece cresce, per effetto dei rendimenti decrescenti. In un mercato concorrenziale il prezzo di equilibrio è determinato dall'intersezione delle due curve. Il vizio caratteristico dei neoclassici è di cercar di spiegare le va-

riazioni temporali di un dato fenomeno assumendo spostamenti nelle curve statiche. Ciò è stato fatto appunto nel caso delle variazioni dei prezzi; ma un'assunzione non è una spiegazione e l'analisi resta statica, nonostante gli spostamenti.

Dobbiamo concepire la domanda e l'offerta non come quantità ipotetiche rappresentate da curve, ma come variabili che cambiano nel corso del tempo. Nel breve periodo l'offerta è costituita dalle quantità disponibili, che possono essere modificate limitatamente attraverso le variazioni delle scorte e della produzione, ammesso che vi sia capacità inutilizzata, mentre la domanda è rappresentata dal potere d'acquisto diretto verso il bene considerato. Tuttavia, il flusso di potere d'acquisto non è un dato, ma una variabile che a sua volta dipende dallo stesso prezzo. Lo stesso vale per l'offerta, nella misura in cui, nel breve periodo, può variare. A sua volta, il prezzo dipende sia dalla domanda sia dall'offerta. Pertanto ci troviamo di fronte a un problema d'interazione di tre variabili: prezzo, domanda e offerta; possiamo risolvere il problema con un semplice sistema di tre equazioni:

$$(1) \quad P = a + b D - c O$$

$$(2) \quad D = d - e P$$

$$(3) \quad O = f + g P$$

Il prezzo, dunque, nel breve periodo dipende dalla domanda e dall'offerta, mentre nel periodo lungo tende verso il costo unitario totale più un margine di profitto necessario per indurre i produttori a restare nel mercato. Tutto ciò vale per mercati concorrenziali, in cui i singoli produttori non possono influire sui prezzi. Se, a causa di variazioni dell'offerta e della domanda, il prezzo sale sopra il livello del costo più il margine di profitto, allora nuove imprese entrano nel mercato e il prezzo declina, mentre se il prezzo scende sotto quel livello, le imprese inefficienti lasciano il mercato. Tutto considerato nel lungo periodo il prezzo tende verso il costo. Nel periodo lungo, però, se la domanda aumenta si-

stematicamente, le tecniche produttive migliorano, la produttività del lavoro cresce e il costo unitario diminuisce, a condizione che i salari nominali restino stabili o aumentino meno della produttività: era questo il punto di vista di Smith. Per lui la produttività tende ad aumentare sia nelle manifatture sia in agricoltura, ma nelle prime più che nella seconda.

Durante gran parte del secolo XIX l'andamento dei prezzi ha corrisposto pienamente alle aspettative di Smith: tutti i prezzi diminuirono; dal 1800 al 1897 quelli dei prodotti industriali finiti nel Regno Unito diminuirono da 100 a 22 (!), mentre i prezzi delle materie prime, specialmente agricole, diminuirono meno, proprio come sosteneva Smith: da 100 a 37 (Sylos Labini 1993d). Gli indici cui qui si fa riferimento sono quelli delle esportazioni e delle importazioni nel Regno Unito; nel secolo XIX, com'è noto, la maggioranza delle esportazioni inglesi consisteva di prodotti industriali, mentre le importazioni consistevano principalmente di materie prime agricole e minerarie. Nel complesso nel Regno Unito, il rapporto fra i prezzi delle due categorie – le ragioni di scambio – è diminuito. La flessione, tuttavia, durò fino agli anni Ottanta del secolo XIX, giacché negli ultimi due decenni la tendenza di fondo fu a favore e non più contro i prodotti industriali. Nel secolo XX la tendenza delle ragioni di scambio è stata, tutto sommato, in favore dei prodotti industriali.

La questione è importante poiché l'andamento delle ragioni di scambio del Regno Unito è rappresentativo dell'andamento delle ragioni di scambio fra i paesi industrializzati e paesi sottosviluppati, specialmente quelli che si specializzano in materie prime. Possiamo presumere che la produttività del lavoro sia cresciuta nettamente più nei paesi industrializzati che in quelli sottosviluppati sia nel secolo XIX che nel secolo XX. Se è così, perché allora nel secolo XX la tendenza delle ragioni di scambio è variata non più a favore delle materie prime, come accadeva fin verso la fine del secolo XIX, ma contro? La mia risposta è che sono cambiati i meccanismi dei

prezzi e dei salari. Nell'industria e nei servizi il meccanismo concorrenziale, come quello descritto da Smith e da Ricardo, è stato gradualmente sostituito da un meccanismo non propriamente concorrenziale, come conseguenza del processo di concentrazione delle imprese e del processo di differenziazione dei prodotti. Il primo ha creato grandi imprese e ha generato forme di oligopolio concentrato, il secondo ha dato origine a forme di oligopolio differenziato, spinto principalmente dall'aumento del reddito individuale; l'oligopolio differenziato va visto come una descrizione più precisa di quella forma di mercato che molti economisti definiscono come concorrenza imperfetta.

In ultima analisi, la rottura nella tendenza dei prezzi osservabile verso la fine del secolo XIX è da porre in relazione in primo luogo al nuovo meccanismo dei salari che, da principio in Inghilterra e poi in altri paesi industriali, cominciò a essere condizionato dai sindacati, che venivano organizzati all'inizio degli anni Novanta (cfr. Hicks 1932, cap. XIII). La formazione dei sindacati fu favorita dal processo di concentrazione delle imprese, che nelle grandi imprese portò all'irreggimentazione di molti operai. In seguito, la spinta verso l'alto dei salari è stata alimentata da un processo di differenziazione, che ha influenzato, non meno del processo di concentrazione, il potere di mercato tanto dei lavoratori quanto delle imprese. Di conseguenza, entro certi limiti, le imprese possono trasferire sui prezzi gli aumenti del costo del lavoro, anche se gli altri costi non variano.

Nell'agricoltura, dove la concentrazione è bassa e la differenziazione in gran parte assente, il meccanismo concorrenziale è ancora operante; in attività non agricole, invece, il meccanismo concorrenziale è stato gradualmente sostituito da quello che è stato chiamato il principio del costo pieno o principio del margine proporzionale. Nel breve periodo il prezzo, fuori dell'agricoltura, non dipende più dall'interazione fra domanda e offerta ma dalle variazioni dei costi: il prezzo viene modificato quando i costi variano e alle variazioni

della domanda si fa fronte variando l'offerta – se cresce la domanda l'offerta può crescere rapidamente ricorrendo alle scorte o alle importazioni o alla capacità inutilizzata. Naturalmente in tutti i mercati la domanda e l'offerta interagiscono, ma nei mercati concorrenziali la loro interazione influisce sul prezzo, mentre in mercati non concorrenziali le variazioni influiscono, non sul prezzo, ma sull'offerta: il prezzo dipende dal costo e, in particolare, dal costo diretto, dato dal costo unitario del lavoro salariato (costo dei lavoratori addetti alla produzione) e dal costo dei prodotti intermedi, dell'energia e delle materie prime. I costi diretti, che sono alla base del principio del margine proporzionale, possono essere considerati come costanti rispetto alla produzione e quindi eguale ai costi marginali, giacché i rendimenti decrescenti non valgono per le singole imprese. Se i costi diretti non fossero costanti rispetto alla quantità prodotta, il principio del margine proporzionale non sarebbe applicabile. Nel tempo stesso, questo principio non ha senso nei mercati in cui i produttori non hanno alcuna influenza sui prezzi. Quel principio non ha senso neppure in un contesto statico, giacché, quando sussiste l'interdipendenza oligopolistica, costituisce un criterio per ripristinare immediatamente un prezzo accettabile per tutte le imprese se variano gli elementi del costo diretto. In breve, il principio del margine proporzionale ha senso solo in un contesto dinamico.

Tale principio può essere espresso dalla relazione:

$$P = v + qv$$

dove q è il margine proporzionale, v è il costo diretto, o variabile, ed è eguale alla somma del costo unitario del lavoro e del costo dei coefficienti di produzione – materie prime, energia e beni intermedi. In prima approssimazione possiamo considerare solo il costo delle materie prime, M ; il costo unitario del lavoro salariato, dato dal rapporto fra saggio del salario e produttività, L/π . Abbiamo perciò:

$$P = (1 + q) (L + M).$$

Il margine proporzionale $(1 + q)$ mira a coprire i costi indiretti per unità al livello «normale» di produzione e a procurare un margine di profitto – i costi indiretti essendo determinati dalle spese annuali in conto capitale e dalle spese generali amministrative, compresi gli stipendi.

Definendo il margine $1 + q = \mu$, abbiamo

$$P = \mu L + \mu M \quad (I)$$

Ammesso che il principio del margine proporzionale ha senso solo nel contesto dinamico, per vedere se il margine resta costante o varia quando variano gli elementi del costo diretto, possiamo usare la relazione

$$\hat{P} = \mu \hat{L} + \mu \hat{M}$$

dove l'accento circonflesso indica un saggio di variazione.

Le verifiche empiriche che ho elaborato per diversi paesi e, sistematicamente, per l'Italia e gli Stati Uniti indicano che il margine non è costante: la traslazione delle variazioni dei costi effettivamente ha luogo, in un anno o meno, ma è parziale e asimmetrica, seguendo, sia pure irregolarmente, un andamento anticiclico. Tuttavia non è questo il luogo per approfondire la questione (Sylos Labini 1984b).

Nel lungo periodo i prezzi tendono a livellarsi sui costi sia in concorrenza sia in oligopolio; tuttavia, il fatto che, in oligopolio, i prezzi dipendano dai costi anche nel breve periodo, influisce sullo stesso andamento di lungo periodo, giacché nel nostro tempo il costo unitario del lavoro, che nell'industria rappresenta più della metà del costo diretto, assai raramente diminuisce – spesso aumenta per la spinta dei sindacati o per la differenziazione nei mercati del lavoro. Così, se la domanda diminuisce ma il costo del lavoro non diminuisce o aumenta, il prezzo non diminuisce o può perfino aumentare; può diminuire solo se il prezzo delle materie prime

diminuisce in misura tale da più che compensare l'aumento del costo del lavoro – un'eventualità piuttosto rara.

Come risultato finale dei cambiamenti strutturali appena ricordati, la tendenza dei prezzi industriali, che nel secolo XIX era in netta flessione, nel complesso nel secolo XX è stata in aumento, più o meno rapidamente; e questo è vero perfino se trascuriamo i periodi di guerra. In anni recenti, nei paesi avanzati, i prezzi industriali spesso sono stati relativamente stabili e perfino in tal caso i prezzi al consumo, che comprendono i margini del commercio al minuto, le tariffe, gli affitti e i servizi, sono aumentati, sebbene a un saggio basso – diciamo 1,5 per cento l'anno. In breve, se nel secolo XIX prevale una pressione deflazionistica strutturale, il secolo XX, proprio al contrario, è caratterizzato da una pressione inflazionistica strutturale. Gli anni della grande depressione appaiono come un'eccezione, giacché tutti i prezzi sono diminuiti in misura considerevole. L'eccezione però è solo apparente, dal momento che i prezzi delle materie prime, specialmente di quelle agricole, caddero violentemente (del 50 per cento dal 1929 al 1932 negli Stati Uniti) e la flessione nei prezzi dei prodotti finiti (che è stata sensibilmente minore: del 20 per cento) va imputata, in contrasto con l'interpretazione tradizionale, non alla diminuzione della domanda, ma alla flessione dei prezzi delle materie prime. Negli stessi anni negli Stati Uniti la produzione agraria restò approssimativamente stabile, mentre la produzione industriale diminuì drasticamente – del 40 per cento; una prova impressionante del fatto che la domanda influisce soprattutto sui prezzi nei mercati concorrenziali e sull'offerta nei mercati non concorrenziali (industria): qui sui prezzi influiscono i costi.

Il crollo nei prezzi delle materie prime che ebbe luogo nella fase più acuta della grande depressione – dal 1929 al 1932 – riguardò il mondo intero e quindi anche l'altra grande economia, quella della Gran Bretagna: qui le ragioni di scambio aumentarono di quasi il 50 per cento, a danno delle materie prime (Martin e Thakeray 1948).

4.

La radicale inadeguatezza
della teoria economica dominante
per spiegare i processi di sviluppo:
(II) distribuzione e crescita

1. *Il «prezzo del capitale»*

Gli economisti neoclassici considerano il «capitale» come una quantità aggregata che può esser misurata indipendentemente dalla distribuzione del reddito, e il saggio dell'interesse come il suo «prezzo». Ciò è sbagliato: il «capitale» non può esser misurato in quel modo (si veda Harcourt 1972) e il saggio dell'interesse, come Schumpeter mise in evidenza molto tempo fa (nel 1911), è il prezzo dei prestiti di cui hanno bisogno le imprese per acquistare tutti i fattori della produzione – edifici, macchine, capitale circolante, servizi dei lavoratori. È vero che gli edifici e le macchine richiedono un periodo lungo – diversi anni – prima che le somme di danaro anticipate per fare quegli acquisti possano essere recuperate, mentre le somme spese per il capitale circolante e i salari vengono recuperate in un periodo breve, diciamo un anno; ed è anche vero che il saggio dell'interesse per prestiti a lungo termine raramente coincide col saggio per prestiti a breve. Perciò è probabile che una variazione dell'interesse faccia variare la profittabilità nell'uso dei diversi fattori produttivi e in tal modo modifichi la composizione della domanda dei fattori. Ma non è possibile predire se un aumento dell'interesse ridurrà la domanda di macchine rispetto alla domanda di lavoro. Possiamo invece affermare con certezza che la domanda di macchine aumenterà e quella di lavoro in termini relativi diminuirà se i salari aumentano rispetto al prezzo delle

macchine – che è esattamente quel che Ricardo aveva sostenuto. Possiamo inoltre affermare che un aumento dell'interesse ridurrà la domanda di fattori produttivi di ogni genere. Tuttavia, non possiamo dir nulla sui mutamenti delle tecniche prescelte, a intensità di capitale più o meno elevata, secondo le variazioni dell'interesse, in pieno contrasto col punto di vista neoclassico, secondo cui sussiste una relazione inversa fra saggio dell'interesse e intensità di capitale.

L'intera questione è stata riconsiderata da un diverso punto di vista da Piero Sraffa nella sua *Produzione di merci a mezzo di merci* (1960), e sviluppata da Luigi Pasinetti (1966) e altri economisti, specialmente Pierangelo Garegnani (1966). Per un certo periodo ebbe luogo un vivace dibattito sul «ritorno delle tecniche», che significava appunto la mancanza di una relazione univoca fra interesse e «capitale». In effetti, Levhari (1965), seguendo un suggerimento di Samuelson, cercò di dimostrare che la conclusione di Sraffa era valida, non in generale, ma solo con riferimento a una singola merce – un caso puramente astratto, senza rilevanza pratica. Pasinetti è stato il primo a dimostrare che il «teorema Samuelson-Levhari» era errato e che la conclusione di Sraffa era valida generalmente. Lo stesso Samuelson promosse un simposio sul problema e ammise onestamente che l'analisi elaborata da Sraffa e sviluppata da Pasinetti era fondata (Samuelson 1966). Pertanto, dal punto di vista della logica la vittoria fu degli «eretici», ma gli economisti della teoria tradizionale hanno cercato di relegare le conclusioni nell'area dei paradossi per salvare il paradigma dominante. Finora questa operazione ha avuto successo e il dibattito sul ritorno delle tecniche è stato semplicemente ignorato.

Gli economisti neoclassici considerano la sostituzione fra «capitale» e lavoro che si suppone abbia luogo quando, data la tecnologia, varia il rapporto fra interesse – il «prezzo del capitale» – e salario. Nettamente diversa è invece la sostituzione determinata da un cambiamento che ha luogo nel corso del tempo nei salari rispetto al prezzo delle macchine; co-

sì, se i salari aumentano, saranno prodotte nuove macchine capaci di risparmiare il lavoro e quelle macchine sostituiranno un certo numero di lavoratori. Pertanto, una variazione nel rapporto fra salari e prezzi delle macchine determina l'adozione di nuove tecniche. Conviene quindi definire «statica» la sostituzione neoclassica (variazione nei prezzi relativi, tecnologia costante) e «dinamica» l'altro tipo di sostituzione. Questa distinzione gioca un ruolo importante nella discussione critica di un altro pilastro della teoria dominante, ossia la funzione Cobb-Douglas.

*2. Sostituzione dinamica e sostituzione statica:
critica della funzione della produzione Cobb-Douglas*

Questa funzione, elaborata da Wicksell (1934; ed. orig. 1901-1903) e quindi riscoperta da Douglas in collaborazione con Cobb (Douglas 1934), originariamente mirava a spiegare la distribuzione del reddito sul fondamento della produttività marginale dei così detti fattori della produzione – come semplificazione estrema: del capitale e del lavoro.

La funzione Cobb-Douglas si fonda sul concetto della sostituzione statica: date tecniche alternative per produrre una data quantità di un certo bene, la scelta dipende dai prezzi relativi dei due fattori, capitale e lavoro.

Sorgono due questioni preliminari: (1) se sia corretto confrontare, per la scelta delle tecniche, salari e interesse e (2) se sia corretto assumere che, in un dato momento, sono disponibili diverse tecniche. Al primo quesito la risposta è: no, il confronto corretto è fra salari e prezzo delle macchine. La risposta al secondo quesito è: sì, assumendo un dato obiettivo di produzione, si può ammettere che sia disponibile più di una tecnica, ma la scelta è assai limitata. La ragione è che di rado i salari diminuiscono, assai più spesso aumentano. Quando i salari tornano a un livello più basso, già sperimentato in precedenza, le imprese possono tornare a una tecnica a più alta intensità di lavoro usata prima; quando i salari aumentano e

raggiungono un livello mai prima sperimentato, allora bisogna importare macchine disponibili in altri paesi e capaci di risparmiare lavoro, ovvero bisogna inventare macchine di questo genere o ancora bisogna produrle sulla base di progetti già preparati dagli ingegneri, ma non ancora attuati. Così, la sostituzione statica ha rilevanza modesta, mentre la sostituzione dinamica, che implica l'introduzione di nuove tecnologie, è assai più importante, non per il numero di tecnologie fra cui scegliere per produrre una data quantità di prodotto, un numero comunque limitato, ma per l'aumento della produttività del lavoro reso possibile dalla nuova tecnica. D'altra parte, la scelta delle tecniche dipende non solo dai prezzi dei fattori ma anche dalle dimensioni delle imprese.

Nonostante tutte le critiche, la funzione Cobb-Douglas non è stata abbandonata ed è ancora largamente usata non solo per i problemi della distribuzione del reddito, ma, sempre più spesso, con riferimento al problema del processo di sviluppo, sia nei paesi avanzati sia in quelli arretrati. Perfino gli economisti che riconoscono che le critiche vanno prese sul serio hanno difeso la Cobb-Douglas con l'argomento che, empiricamente, sembra andar bene.

Ho criticato le basi stesse di questa funzione nella sua versione originale – come teoria della distribuzione – e nella versione allargata, come punto di partenza per spiegare sia la distribuzione sia lo sviluppo (Sylos Labini 1996). Qui richiamo le linee essenziali della mia critica.

La funzione Cobb-Douglas è espressa dalla relazione $Y = A L^\alpha K^\beta$ dove Y è la produzione aggregata, A è una costante. L e K rappresentano il lavoro e il «capitale» e si suppone che i due esponenti esprimano le due quote distributive. Quella funzione si fonda sulle seguenti assunzioni.

- (1) La sostituzione statica fra lavoro e capitale dipende da variazioni del rapporto fra saggio del salario e interesse.
- (2) In tutti i mercati si hanno condizioni di concorrenza atomistica, cosicché i prezzi sono parametri.
- (3) Le curve dei costi sono a forma di U e tutte le imprese so-

no al punto del minimo costo, dove, per un istante, i rendimenti sono costanti: solo con rendimenti costanti la somma dei due esponenti, per il lavoro e il capitale, è pari a uno e si può applicare il teorema di Eulero.

- (4) I diversi beni capitali sono malleabili e adattabili a piacere, cosicché il capitale aggregato può essere trattato come se fosse un bene unico (il capitale come gelatina – *jelly*).
- (5) La nozione di elasticità marginale di sostituzione, fondata sulla produttività marginale di ciascun fattore e spesso assunta costante, consente di usare gli esponenti dei due fattori, L e K , per spiegare le due quote distributive.
- (6) L'isoquanto, che esprime la sostituzione statica fra lavoro e capitale, è spinto a destra dal progresso tecnico, che viene assunto come «neutrale», cosicché la forma dell'isoquanto non muta.
- (7) Il valore del capitale aggregato può esser misurato indipendentemente dal suo rendimento.

Le assunzioni (1) e (7) sono logicamente inaccettabili; tutte le altre sono del tutto irrealistiche.

Nel mio saggio del 1996 ho mostrato che il successo delle verifiche empiriche della funzione Cobb-Douglas è un'illusione. I confronti incrociati («cross sections»), come ha dimostrato Phelps Brown (1957), non contano; le serie temporali sono invece rilevanti, purché non s'introduca il vincolo $\alpha + \beta = 1$; ma solo in pochi casi queste verifiche danno risultati favorevoli.

Originariamente la funzione Cobb-Douglas mirava a spiegare soltanto la distribuzione del reddito. Robert Solow l'ha estesa per spiegare, oltre che la distribuzione, anche la crescita del reddito e della produttività; a tal fine egli ha introdotto un fattore moltiplicativo che si riferisce al tempo ed esprime gli spostamenti della funzione. Così è diventato naturale distinguere fra movimenti sulla funzione, che dipendono dalle variazioni dei prezzi relativi dei fattori, a parità di tecniche, e spostamenti della funzione, che dipendono dai cambiamenti delle tecniche. L'idea d'introdurre con un'as-

sunzione il progresso tecnico per mezzo di un fattore moltiplicativo è certo un'idea brillante, ma un'assunzione non è una spiegazione. Inoltre, prima di discutere se conviene conservare o abbandonare la distinzione fra movimenti e spostamenti della funzione, dobbiamo affrontare la questione, che i difensori della Cobb-Douglas tendono accuratamente a ignorare, della sua validità logica. Se è vero che il capitale non può essere misurato indipendentemente dalla distribuzione del reddito, ne segue che quella distinzione non ha significato come non lo ha il «fattore residuo» da attribuire al «progresso tecnico» per spiegare la crescita della produttività (cfr. Arcelli 1962 e 1967; Sylos Labini 1996).

Sorge un'ulteriore questione: se l'intera analisi teorica ed empirica sulla Cobb-Douglas non ha significato vuol dire che tutto il lavoro che la riguarda è una totale perdita di tempo?

La mia risposta è: no, per certi aspetti quell'analisi può essere utilizzata, a condizione che la sua interpretazione sia cambiata radicalmente; si tratta di un'interpretazione strettamente collegata con l'equazione della produttività, presentata dianzi. Il rapporto Y/L è un modo di considerare la produttività del lavoro dell'intero sistema o dell'industria manifatturiera, se restringiamo l'analisi a questo importante settore, il rapporto K/L è quel che Pasinetti (1981) chiama il grado di meccanizzazione. Le variazioni dei due rapporti sono simili, ma non coincidono. Il confronto fra le due variazioni può essere fatto usando la formula

$$\frac{Y}{L} = \gamma \frac{K}{L} \quad (1)$$

È interessante notare che la funzione Cobb-Douglas, sulla base di certe assunzioni, si riduce alla formula (1). In effetti, la funzione originale

$$Y = A L^{\alpha} K^{\beta} \quad (2)$$

diviene, ponendo $A = 1$ e introducendo il vincolo $\alpha + \beta = 1$,

$$\frac{Y}{L} = \beta \frac{K}{L} \quad (3)$$

Se abbandoniamo l'idea di usare la Cobb-Douglas per spiegare la distribuzione del reddito, allora il significato della funzione cambia completamente. In effetti, l'esponente β dell'equazione (3) è da porre in relazione ai principali impulsi dell'equazione della produttività, ossia gli effetti di Smith e di Ricardo. Per evitare confusioni chiamo γ l'esponente β dell'equazione (3). Abbiamo perciò

$$\gamma = a + b Y + c S/P_{ma} \quad (4)$$

La mia reinterpretazione della Cobb-Douglas è stata verificata empiricamente da Franco Giusti (1996), un ben noto statistico italiano, che ha considerato una serie di singole industrie; i risultati della sua ricerca sono apparsi decisamente favorevoli al modello qui proposto.

La Cobb-Douglas continua a essere accettata come una sorta di dogma anche in opere recenti riguardanti sia i paesi avanzati sia quelli arretrati, spesso attribuendo agli esponenti più significati di quelli originali, anche per cercare di tener conto del concetto, oggi di moda, del capitale umano. Se quella funzione è fuorviante, come io credo, allora la sua adozione ha effetti negativi sull'interpretazione del processo di sviluppo, giacché può spostare l'attenzione degli economisti in direzioni sbagliate.

Recentemente sulla teoria neoclassica della crescita e della distribuzione sono apparsi due saggi, il primo elaborato da uno dei principali esponenti di quella teoria, Robert Solow (2000), il secondo da uno dei suoi più importanti critici, Luigi Pasinetti (2000): i due lavori sono di grande interesse e possono indurre a riconsiderare le critiche alle teorie neoclassi-

che, che non comprendono solo i modelli della crescita e della distribuzione.

3. La distribuzione del reddito

Se la spiegazione della distribuzione fondata sulla Cobb-Douglas è insostenibile, allora si deve elaborare una valida alternativa. A mio giudizio l'approccio più promettente è quello proposto oltre cinquant'anni fa da Michal Kalecki (1938), che fa riferimento all'industria manifatturiera e assume come punto di partenza il principio del margine proporzionale. In effetti, ho cercato di sviluppare l'idea di Kalecki sia dal punto di vista teorico sia da quello empirico (Sylos Labini 1984b). Questo approccio ha il vantaggio di creare un ponte fra le variazioni nella distribuzione del reddito e le variazioni dei prezzi dei prodotti finiti e delle materie prime; ha anche il vantaggio di tener conto delle variazioni della produttività e del ruolo, nella distribuzione del reddito, delle variazioni nei prezzi delle materie prime – il ruolo delle variazioni della produttività è essenziale nel processo di sviluppo, quello delle materie prime nelle relazioni internazionali.

Dall'equazione del prezzo presentata nel paragrafo 4 del capitolo 3, ossia

$$P = \mu S/\pi + \mu M$$

otteniamo, moltiplicando i due termini per X , il prodotto totale, e sottraendo M , i prezzi delle materie prime, da entrambi i termini, nell'ipotesi che le materie prime siano importate (M include anche le fonti di energia e i prodotti intermedi),

$$Y = \mu S_T + \mu MX - MX$$

ovvero

$$S_T/Y = 1/\mu - (M/D_F)\mu^* \quad (1)$$

dove $PX - MX = Y$ è il valore aggiunto industriale, $P - M = D_F$ è il deflatore di quel valore e $\mu^* = (\mu - 1)/\mu$; S_T/Y è la quota dei salari, mentre la quota dei profitti è

$$G/Y = \mu^*P/D_F - C_I Y \quad (2)$$

dove C_I rappresenta i costi indiretti, costituiti dagli stipendi, dagli ammortamenti e dalle imposte indirette.

Dal momento che μ^* e μ variano nella stessa direzione, la quota dei profitti aumenta quando μ aumenta – μ può essere visto come un indice del potere di mercato degli industriali; se consideriamo isolatamente il settore industriale e i salari come gli unici redditi diversi dai profitti, appare che quel potere di mercato può essere usato o per spingere in alto i prezzi o per spingere in basso i salari. Ricordando che $G + S_T = Y$, allora la quota dei profitti risulta inversamente correlata con quella dei salari. La quota dei profitti è inoltre inversamente correlata con la quota dei costi indiretti, la maggior parte della quale va ai manager e agli impiegati. Si deve anche osservare che in molte grandi imprese una frazione dei profitti diviene una gratifica per i manager, specialmente per quelli di alto livello. Spesso gli economisti, riferendosi a stime elaborate da certi statistici, mettono in risalto che nel lungo periodo la quota distributiva che va al lavoro sembra relativamente stabile; tuttavia, se la quota del lavoro include sia i salari sia gli stipendi, tale affermazione non è esatta, giacché tanto la logica quanto l'andamento concreto dei due tipi di redditi sono diversi. D'altra parte, la stabilità delle due grandi quote distributive è lungi dall'essere stretta. E se è vero che nel lungo periodo le due quote – lavoro e non lavoro – variano relativamente poco, ciò dipende in primo luogo dal fatto che i profitti, che rappresentano la parte più importante dei redditi non da lavoro, non possono diminuire molto a lungo senza provo-

care una crisi. Paradossalmente, però, come vedremo fra poco, una crisi può anche essere la conseguenza di un persistente aumento dei profitti. Nel lungo periodo vi sono dunque due limiti che tendono a contenere le variazioni delle due quote.

Dalla relazione (1) appare che la quota dei salari è correlata inversamente coi prezzi delle materie prime (e di altri elementi di costo). Tale correlazione esprime il conflitto d'interessi fra lavoratori dell'industria e produttori di materie prime, che spesso i paesi avanzati importano da paesi arretrati. Allora, quando i prezzi delle materie prime diminuiscono rispetto a quelli dei prodotti finiti, i conflitti fra lavoratori dell'industria e industriali si attenuano, dal momento che entrambe le parti migliorano la loro posizione a spese dei paesi che producono materie prime; ma quando i prezzi delle materie prime salgono, le tensioni sociali divengono più acute. Al tempo stesso, poiché le materie prime e l'energia rappresentano quote importanti dei prezzi dei prodotti finiti, questi prezzi tendono ad aumentare quando aumentano i prezzi delle materie prime; di conseguenza, i salari tendono ad aumentare e viene messa in moto una spirale prezzi-salari-prezzi. In effetti, penso che la riduzione dell'inflazione e l'attenuarsi delle tensioni sociali fino a un tempo recente vadano attribuiti in larga misura alla flessione dei prezzi delle materie prime e del petrolio. Per l'Europa continentale ciò ha aiutato il processo politico che ha portato all'Euro. (Tuttavia oggi – novembre 1999 – i prezzi delle materie prime e del petrolio sono di nuovo in aumento.)

L'analisi precedente riguarda l'industria, una larga parte della quale è costituita dall'industria manifatturiera, che è il settore più dinamico dell'economia. È vero che nei paesi avanzati l'industria rappresenta una quota minoritaria dell'occupazione: solo il 25 o il 30 per cento del totale, la massima parte del resto essendo costituita dai servizi. Tuttavia, se consideriamo la produzione industriale e la misuriamo a prezzi costanti, non osserviamo alcuna flessione – la flessione è la conseguenza della diminuzione dei prezzi relativi dei

prodotti industriali, la quale a sua volta dipende dal più rapido aumento della produttività nell'industria rispetto ai servizi (Baumol, Blackman e Wolff 1989 e International Monetary Fund 1997).

In una certa misura l'analisi precedente riguardante i prezzi può essere applicata ai servizi privati, che costituiscono il regno dell'oligopolio differenziato, dove la formazione del prezzo si fonda sul principio di margine proporzionale. Per certi servizi tuttavia questo principio non può essere applicato e certo non può essere applicato ai servizi pubblici, dove di regola il problema riguarda le tariffe; i prezzi di tali servizi, che consistono per lo più di salari e di stipendi, sono condizionati dalla pubblica autorità e, indirettamente, dal mercato.

Sebbene il modello di Kalecki, che è alla base dell'analisi qui svolta, sia stato altamente elogiato da Keynes (1939), finora esso ha avuto la stessa sorte dei modelli non appartenenti al paradigma dominante: sono stati emarginati e ignorati, senza tuttavia alcun tentativo di dimostrare che sono errati.

Il modello di Kalecki si riferisce all'industria e alle due grandi quote distributive, salari e profitti. Tuttavia esso può essere esteso, con opportune integrazioni, a tutto il settore privato, inclusi i lavoratori indipendenti che operano in attività produttive, nel commercio e nelle professioni. Abbiamo poi il settore pubblico e infine il settore che include i disoccupati, i patologicamente occupati (nell'economia informale) e i non occupabili, che in gran parte coincidono col «residuum» di Alfredo Marshall. Sui redditi dei pensionati e dei malati sia del settore privato che di quello pubblico e sui redditi dei disoccupati hanno importanza preminente gli interventi pubblici, i quali sono determinati non solo da ragioni di solidarietà, ma anche dall'obiettivo di frenare la microcriminalità e da altri obiettivi d'interesse generale. Teniamo ben presente che nei paesi avanzati la quota del reddito che passa attraverso la pubblica amministrazione supera il 40 per cento: la maggior parte di tale quota va ai pubblici dipendenti e alle spese per il benessere.

Se nello studio della distribuzione del reddito passiamo

dal livello nazionale a quello internazionale, ci troviamo di fronte alla grande questione dei paesi ricchi e dei paesi poveri. In ultima analisi è la questione fondamentale che questo libro mira a discutere.

Come si è visto, l'andamento delle ragioni di scambio è stato sfavorevole per i paesi sottosviluppati; tale andamento ha contribuito a un peggioramento nella distribuzione del reddito a livello internazionale, ossia fra paesi ricchi e paesi poveri. Questo fatto innegabile non deve impedirci di riconoscere che i paesi sottosviluppati che sono riusciti ad avviare alcune industrie manifatturiere e certe produzioni agricole e minerarie usando tecnologie relativamente efficienti hanno anche più che compensato gli effetti avversi delle variazioni delle ragioni di scambio. I paesi sottosviluppati che non sono riusciti ad avviare quelle attività produttive e che, accanto al settore tradizionale, dove le persone vivono al livello di sussistenza, hanno un settore moderno con miniere e piantagioni – è il modello elaborato da Arthur Lewis (1954) – possono gradualmente migliorare le loro condizioni generali in misura significativa a condizione che le compagnie che producono tali merci siano controllate da persone del paese; altrimenti molti dei vantaggi andranno all'estero sotto forma di esportazione di profitti.

Riferendosi all'Inghilterra del suo tempo, paese relativamente progredito ma in cui l'agricoltura rappresentava ancora una quota rilevante dell'economia, Ricardo considerava la distribuzione del reddito come il problema centrale dello sviluppo, giacché un aumento della quota delle rendite, originato dai rendimenti decrescenti in agricoltura, avrebbe portato con sé una flessione della quota dei profitti, non essendo comprimibile la quota dei salari: in tali condizioni l'accumulazione avrebbe avuto la tendenza a rallentare e infine ad arrestarsi. Marx sosteneva che una progressiva flessione nel saggio del profitto, che di norma accompagna quella della quota dei profitti, avrebbe bloccato l'accumulazione e quindi il processo di sviluppo. Una tale possibilità, com'è ben no-

to, è stata discussa da diversi altri economisti dopo Ricardo e Marx. Nessuno, che io sappia, ha discusso le conseguenze di un aumento progressivo del saggio del profitto. Pur tuttavia, è ragionevole sostenere che anche una tale tendenza può avere effetti avversi sull'accumulazione. L'automobile capitalista certamente si ferma se manca la benzina, ma può anche fermarsi se di benzina ce n'è troppa e il motore s'ingolfa. In effetti, ho argomentato che la più catastrofica di tutte le depressioni, quella che cominciò nel 1929 negli Stati Uniti e che ebbe conseguenze sia economiche sia politiche assai gravi in diversi paesi, traeva origine da uno spostamento progressivo e significativo nella distribuzione del reddito, non contro, ma a favore dei profitti (Sylos Labini 1984b).

Negli anni Venti negli Stati Uniti i profitti industriali erano in progressivo aumento per il fatto che i salari aumentavano meno della produttività, mentre i prezzi restavano stabili – si era oramai consolidato il nuovo meccanismo dei prezzi e dei salari. E poiché l'occupazione cresceva poco, il monte salari si espandeva lentamente; ciò valeva anche per i redditi dei lavoratori indipendenti (in gran parte agricoltori). Di conseguenza, la domanda per beni di largo consumo cresceva poco e i fondi investibili venivano diretti sempre meno verso investimenti reali e sempre di più verso impieghi speculativi; ma la divergenza fra impieghi reali e impieghi finanziari non può andare avanti molto a lungo. Lo spostamento nella distribuzione del reddito negli anni Venti dava luogo a cospicue esportazioni di capitali, a speculazioni immobiliari e a una travolgente speculazione di borsa, che nell'autunno del 1929 sboccò nella crisi di Wall Street. Negli anni successivi la crisi finanziaria degenerò nella più grave crisi del capitalismo, con una disoccupazione di massa mai osservata prima.

Fenomeni simili sono avvenuti in Giappone a cominciare dal 1993; la crisi ha avuto gravi ripercussioni in diversi paesi asiatici, comprese l'Indonesia e le cosiddette tigri asiatiche, a eccezione di Taiwan, che aveva deliberatamente frenato l'espansione delle relazioni col Giappone per evitare tensioni

con la Cina. Le principali precondizioni della crisi erano simili: aumento progressivo dei profitti, gigantesche speculazioni immobiliari e di borsa e alla fine una grande crisi finanziaria incentrata nel sistema bancario; tuttavia in Giappone le principali variabili – profitti, prezzi delle azioni, prezzi dei suoli, esportazioni di capitali – mostrano asincronie non osservabili negli Stati Uniti prima del crollo del 1929. La crisi ha colpito anche il Sud America e i paesi avanzati, ma non gravemente, anche grazie agli interventi finanziari dei governi del Giappone e degli Stati Uniti come pure del Fondo monetario internazionale. In effetti, essendo stata fermata in tempo, la crisi finanziaria non è degenerata in una persistente crisi reale.

4. *I nuovi modelli di crescita*

L'approccio volto a spiegare la distribuzione del reddito adottato da Kalecki e sviluppato da me è radicalmente diverso dall'interpretazione ricavabile dalla funzione Cobb-Douglas, originariamente elaborata proprio per questo fine e solo in seguito usata per interpretare il processo di sviluppo.

Una differenza non meno profonda emerge se confrontiamo la spiegazione del processo di sviluppo che può essere elaborata adottando un approccio classico e in particolare smithiano ovvero adottando l'approccio proposto negli ultimi anni da un gruppo di economisti sulla base di un'impostazione neoclassica.

Fino a un tempo recente la teoria neoclassica era statica: il tempo reale era assente, le curve usate esprimevano variazioni ipotetiche e le tecniche erano date. Pertanto, l'analisi di un processo di sviluppo era preclusa, non essendo accettabile l'idea di analizzare un tale processo assumendo spostamenti di tali curve. I lavori di Romer (1987), Lucas (1988) e Rebelo (1991) hanno aperto le porte a nuovi sviluppi teorici; l'importante volume di Barro e Sala-i-Martin (1995) riassume questi e altri lavori, aggiungendo contributi originali. La teoria neoclassica non è respinta, ma sono compiuti sforzi per

passare da un approccio statico a un approccio dinamico e per rendere endogene le forze che spingono alla crescita. Così, possiamo parlare di un approccio neoclassico modificato o di nuovi modelli di crescita.

Non mi sembra che gli sforzi di questi economisti abbiano avuto successo. La mia obiezione teorica è che, nonostante emendamenti e integrazioni di vario tipo, tutti accettano la funzione Cobb-Douglas. Tale funzione non può essere accettata, come ho detto, non solo perché si fonda su assunzioni del tutto irrealistiche, ma anche perché due di tali assunzioni – che l'interesse sia il prezzo del capitale e che la quantità di capitale possa essere assunta come data indipendentemente dal suo rendimento – sono logicamente insostenibili. Quegli economisti trattano la Cobb-Douglas come una verità incontestata, cosicché quando Romer (1987) trova che «l'esponente riguardante il lavoro può essere decisamente inferiore alla sua quota sul reddito, lo 0,1 o lo 0,2%», si limita a parlare di un «enigma»: è talmente convinto della validità del modello Cobb-Douglas che non gli passa neppure per la mente che quel risultato possa dipendere dal fatto che c'è qualche cosa di profondamente sbagliato in quella funzione – i dogmi, evidentemente, non possono essere messi in discussione.

Eppure lo stesso Paul Douglas non era così dogmatico. Era rimasto talmente impressionato da certe critiche da scrivere (1967, p. 178): «Ragnar Frisch [presumibilmente: Frisch 1965, capp. 5, 6 e 7] e Horst Mendershausen [1938], come ricordo, dicevano che il nostro studio doveva essere gettato nel cestino e tutte le future ricerche abbandonate». Anche Phelps Brown era stato molto critico della Cobb-Douglas. Per lui le verifiche empiriche che si fondano su confronti incrociati sono prive di significato: sono rilevanti solo quelle basate sulle serie temporali, non nel senso, però, che i due esponenti possano spiegare le due grandi quote distributive. Egli sostiene che «ciascun esponente spiega semplicemente una relazione fra due diversi saggi di crescita» (Phelps Brown 1957, p. 550). A mio modo di vedere questo punto di vista, simile a quello di Mendershausen,

sen, è corretto, ma incompleto giacché non considera il problema delle forze che condizionano le diverse quantità. Nel mio articolo sulla Cobb-Douglas ho cercato precisamente di sviluppare questo punto (Sylos Labini 1996).

Occorre rammaricarsi che nessuno abbia cercato di seguire gli spunti offerti da Mendershausen e da Phelps Brown. Ci auguriamo che nel prossimo futuro quelle critiche divengano oggetto di dibattito e che venga abbandonato il metodo adottato dagli economisti della corrente dominante rispetto alle critiche più imbarazzanti, e cioè semplicemente d'ignorarle. È tempo di riconoscere che le valutazioni critiche proposte da Sraffa, Kalecki, Pasinetti, Garegnani e Mendershausen su questioni fondamentali come quelle dei rendimenti crescenti e decrescenti, il «prezzo del capitale», la funzione Cobb-Douglas e la distribuzione del reddito possono essere accettate o respinte, ma non ignorate.

Gli economisti dell'approccio neo-neoclassico non si limitano a sviluppare e ad arricchire il modello Cobb-Douglas originario, specialmente introducendo i rendimenti crescenti (in un senso, però, diverso da quello di Smith e perfino da quello di Marshall). Per tener conto degli impulsi che danno origine al progresso tecnico e degli investimenti in capitale umano, hanno elaborato diversi modelli particolari. Nel libro di Barro e Sala-i-Martin *Economic Growth* – un'opera impressionante, che dev'essere costata ai due autori due barili di sudore (uno per ciascuno autore) – troviamo la salutare preoccupazione d'individuare le relazioni fra la teoria e i suoi risvolti concreti, cosicché tre capitoli su dodici sono dedicati ad analisi empiriche, che fortunatamente sono in buona misura indipendenti dal nucleo teorico. Tale nucleo è per me criticabile non solo perché parte con la funzione Cobb-Douglas, ma anche perché fa riferimento a un modello monosettoriale, un approccio fuorviante per chi intenda considerare un processo di mutamento tecnologico giacché, come Schumpeter mise in risalto tanto tempo fa, quel processo è necessariamente squilibrato e perciò la sua analisi richiede un modello multisetoriale. Un'analisi di-

namica senza progresso tecnico, perfino se è formalmente corretta, ha un limitatissimo potere interpretativo.

Per quanto io sappia, nessuno degli economisti delle nuove teorie della crescita ha cercato di affrontare la contraddizione in cui si dibattono. Da un lato, essi accettano l'apparato fondamentale della teoria neoclassica, che consiste in una varietà di curve statiche le quali rappresentano sintesi di variazioni ipotetiche, fuori dal tempo reale. Dall'altro lato, vogliono usare tale apparato per svolgere analisi dinamiche. Ciò formalmente si può fare assumendo spostamenti di quelle curve; ma, di nuovo, un'assunzione non è una spiegazione. Peggio: una tale assunzione diventa una copertura che nasconde la mancanza di una spiegazione. Un altro modo è di proporre relazioni ad hoc, come per esempio quella discussa da Romer (1987) riguardante gl'investimenti in ricerca e sviluppo e in laboratori di ricerca costruiti in vista di profitti. Questa è indubbiamente una relazione dinamica, ma non viene spiegato come s'inserisce nell'apparato sottostante. Nella mia equazione della produttività (cfr. il capitolo 3, paragrafo 3) fra le variabili esplicative considero gl'investimenti totali, che includono anche quelli per la ricerca; ma quell'equazione esprime certamente una relazione dinamica – tutte le variabili sono effettive, non ipotetiche, e si svolgono nel corso del tempo. Inoltre, il progresso tecnico spinto dall'espansione delle dimensioni del mercato è indubbiamente endogeno, mentre nei nuovi modelli di sviluppo il progresso tecnico è trattato come endogeno senza presentare ragioni convincenti – la relazione sopra richiamata di Romer riguardante gl'investimenti nella ricerca appare separata dall'apparato fondamentale della teoria neoclassica.

In breve: il problema centrale della teoria neoclassica è di chiarire le condizioni dell'allocazione ottima delle risorse e, in particolare, d'individuare i punti di equilibrio dei diversi fenomeni analizzati per mezzo di curve statiche; lo scopo fondamentale degli economisti classici – Ricardo incluso – riguarda le condizioni che favoriscono lo sviluppo della ric-

chezza delle nazioni. Per certe analisi di breve periodo e per

problemi particolari l'approccio neoclassico può essere adot-

tato utilmente. Ma per i problemi dello sviluppo economico

dobbiamo tornare agli approcci degli economisti classici.

5.

Relazioni economiche fra paesi sviluppati e sottosviluppati

1. *Le innovazioni e i grandi settori dell'economia*

Il progresso tecnico non influisce su tutte le attività economiche con la stessa intensità. Alcune delle attività – quelle che s'innovano – impartiscono gl'impulsi più vigorosi ai cambiamenti economici; altre profittano delle innovazioni che emergono nelle nuove attività; altre ancora declinano o perfino scompaiono per la concorrenza delle nuove attività. Pertanto l'aumento della produzione come anche i mutamenti nell'occupazione vanno visti come risultati di somme algebriche. La struttura stessa del sistema economico subisce quasi senza interruzioni cambiamenti e riadattamenti, che appaiono evidenti quando si considerano non solo singole imprese, ma interi settori, come l'agricoltura, l'industria e i servizi.

Nei paesi sviluppati il settore agricolo ha subito cambiamenti profondi: la produzione è aumentata nonostante la flessione relativa e assoluta dell'occupazione. Nei paesi sviluppati questo declino raramente dipende dell'espulsione di lavoratori decisa dai proprietari; più spesso è stato la conseguenza di decisioni di lavoratori che lasciano l'agricoltura, attratti dalle città, nella convinzione che un tale spostamento possa migliorare la loro sorte, almeno in prospettiva. L'emigrazione dall'agricoltura ha impartito una spinta verso l'alto ai salari agricoli, contribuendo così a determinare in agricoltura l'effetto di Ricardo – la sostituzione dinamica di macchine ai lavoratori.

Nei paesi sviluppati l'occupazione agricola è via via diminuita a causa delle migrazioni dalle campagne verso le città e del progresso tecnico, mentre nell'industria la redistribuzione dei lavoratori fra imprese e fra settori per un lungo periodo non ha portato con sé una riduzione dell'occupazione, che anzi fino a un certo punto è aumentata. Solo negli ultimi venti anni in diversi paesi quella redistribuzione ha determinato una riduzione dell'occupazione industriale e un aumento di quella dei servizi. Va osservato tuttavia che entro certi limiti tale redistribuzione è più apparente che reale, giacché non pochi dei lavoratori registrati nell'industria fornivano servizi specializzati a imprese industriali nel loro interno e, dopo averle lasciate, hanno creato unità indipendenti per offrire dall'esterno servizi simili (Momigliano e Siniscalco 1982). Tuttavia il declino dell'occupazione agricola è stato accompagnato da un aumento della produttività così rapido da consentire un aumento della produzione capace di far fronte ai bisogni crescenti della popolazione e di fare aumentare le esportazioni. Un processo simile ha avuto luogo nell'industria. Di regola i lavoratori impiegati nella produzione di merci agricole o industriali, o i loro figli, sono inclini a lasciare quelle occupazioni e a cercare un impiego nei servizi dove spesso il lavoro è meno faticoso e logorante.

La redistribuzione dei lavoratori può aver luogo e oggi ha luogo non solo nell'ambito di singoli paesi ma anche, e sempre di più, fra paesi diversi; in questo senso possiamo parlare di redistribuzione internazionale del lavoro. Una redistribuzione del lavoro può aver luogo nell'ambito di economie primitive, quando un nuovo settore comincia a svilupparsi attirando lavoratori grazie a salari sia pure di poco più alti del reddito che ottenevano nel settore tradizionale. La comparsa di un nuovo settore in un dato paese è in sé un'innovazione, perfino se riguarda metodi, mezzi di produzione e servizi già noti da tempo in altre parti del mondo. Così, una ferrovia e i conseguenti effetti collaterali era un'innovazione assoluta un secolo e mezzo fa in paesi che oggi sono avanzati. Oggi una ferrovia è un'innovazione – un'innovazione relativa – in un

paese sottosviluppato, diciamo, nel centro dell'Africa. In un tale paese la costruzione di una ferrovia rappresenta la rottura di una routine delle attività già esistenti. In effetti, una tale innovazione in modo diretto o indiretto genera numerosi cambiamenti nell'organizzazione di tutte le altre attività.

Le innovazioni tecnologiche e organizzative, perciò, implicano un'incessante redistribuzione dei lavoratori sia nei paesi avanzati sia in paesi sottosviluppati e fra le due categorie di paesi. In certi periodi la somma algebrica della redistribuzione è positiva, in altri è persistentemente negativa e l'occupazione diminuisce. Naturalmente l'occupazione assume diverse caratteristiche secondo il tipo del paese. I governi di paesi sottosviluppati debbono essere molto cauti nel promuovere innovazioni in attività tradizionali, come l'agricoltura e l'artigianato. Così nel promuovere la meccanizzazione dell'agricoltura o nella creazione di fabbriche moderne è necessario esaminare con cura gli effetti complessivi e la distribuzione temporale di quegli interventi.

Tutto considerato, la famosa sequenza illustrata da Colin Clark (1940) – dapprima si sviluppa l'agricoltura, poi l'industria e infine il settore dei servizi – va vista non come una sequenza messa in moto da bisogni: è una sequenza fondamentalmente spinta da una grande varietà d'innovazioni tecnologiche e organizzative, importanti e modeste, che danno luogo al processo di sviluppo e perciò all'aumento del reddito individuale e, derivatamente, ai cambiamenti nella composizione dei beni. I bisogni rappresentano condizioni passive: non costituiscono impulsi dinamici.

2. *L'approccio aggregato e l'approccio multisettoriale*

Senza innovazioni tecnologiche e organizzative lo sviluppo è inconcepibile e se le innovazioni implicano necessariamente una redistribuzione dei lavoratori o di mansioni fra imprese, industrie e settori e perfino fra paesi, allora l'approccio aggregato, che può essere di qualche utilità in prima approssi-

mazione, diviene fuorviante nell'analisi di un processo di sviluppo, che per sua natura è squilibrato. Lo stesso Keynes, il padre del moderno approccio aggregato, divideva l'economia in due settori, come aveva fatto Marx molto prima di lui: il settore dei beni d'investimento e quello dei beni di consumo. Dal punto di vista dell'analisi dello sviluppo, però, il limite dell'approccio keynesiano è che esso assume tecniche date e prezzi dati – i mutamenti delle tecniche implicano necessariamente un cambiamento nel sistema dei prezzi. Perfino adottando un modello a due settori, dobbiamo assumere come variabili sia le tecniche sia i prezzi.

A un estremo abbiamo Keynes, all'altro Schumpeter, che era molto critico dell'approccio aggregato assai prima che Keynes lo rendesse di uso comune, almeno per il periodo, non breve, in cui la teoria keynesiana aveva messo da parte l'approccio microeconomico della teoria dominante. Anche quello di Schumpeter è microeconomico, ma è essenzialmente dinamico. L'idea di base è che un imprenditore crea una nuova impresa per attuare un'innovazione; se ha successo, una schiera d'imitatori lo segue, la domanda di beni d'investimento cresce e tutto ciò in modo diretto o indiretto influisce sull'intera economia, dando origine a un periodo di prosperità, seguito da un periodo di recessione e, sebbene non necessariamente, di depressione. In altre parole, per Schumpeter l'analisi del ciclo economico non è separabile dall'analisi dello sviluppo. In un tale quadro, da principio, perfino un approccio multisettoriale non è raccomandabile: dobbiamo cominciare col considerare un'impresa che s'innova e quindi seguire i successivi cambiamenti nell'economia. Solo quando questo processo è andato abbastanza avanti possiamo considerare il settore specificamente influenzato dall'innovazione, che impartisce impulsi a tutta l'economia. Questi sono particolarmente vigorosi quando tale settore include la produzione di mezzi di produzione, come le macchine. Per semplicità, assumiamo che tale settore e l'industria che produce macchine coincidono. In effetti, molto tempo fa ho elaborato un modello in cui il settore delle macchine attua un'innovazione; dal momento che

intendevo analizzare le conseguenze di questa innovazione sull'occupazione complessiva e sul sistema dei prezzi, mi resi conto che occorreva un modello con tre e non due soli settori (nell'elaborare questa analisi m'imbattei nei prezzi dei prodotti non-base di Sraffa, che non entrano né direttamente né indirettamente nella produzione di tutte le merci: Sylos Labini 1975; ed. orig. 1956).

Quando l'interpretazione delle variazioni dei prezzi relativi non rappresenta lo scopo principale dell'analisi, possiamo usare un modello a due settori: il primo che produce i beni di consumo, l'altro i beni d'investimento.

Ci limitiamo all'industria manifatturiera e analizziamo i due settori dal punto di vista dell'equazione della produttività, che perciò suddividiamo in due equazioni:

$$\hat{\pi}_c = a_c + b_c \hat{Y}_c + c_c (\hat{S}_c - \hat{P}_{ma})_{-m} + d_c I_{-n} + e_c (\hat{L}_c - \hat{P}_c) \quad (a)$$

$$\hat{\pi}_{ma} = a_{ma} + b_{ma} \hat{Y}_{ma} + c_{ma} (\hat{S}_{ma} - \hat{P}_{ma})_{-m} + d_{ma} I_{-n} + e_{ma} (\hat{L}_{ma} - \hat{P}_{ma}) \quad (b)$$

Assumiamo che i prezzi di entrambe le categorie di beni siano proporzionali al rapporto fra salari e produttività.

Consideriamo tre periodi. Nel primo i due settori crescono allo stesso saggio in termini di produttività, cosicché, se l'occupazione resta stabile, produttività e reddito aumentano allo stesso saggio in entrambi i settori. Nel secondo periodo, a causa di un impulso esterno, per esempio un'innovazione proveniente da un'istituzione senza fini di lucro, il settore d'investimento aumenta più rapidamente del settore dei consumi, allora, per l'effetto di Smith π_{ma} cresce più rapidamente di π_c . Nel terzo periodo, se S_{ma} non varia, il prezzo dei beni d'investimento diminuisce. Un tale declino, dovuto all'effetto di Ricardo, dà luogo a un ulteriore aumento di produttività nel settore degli investimenti, in un processo che si autoalimenta. Esso genera anche un aumento di produttività nel settore dei consumi, giacché anche questo settore impiega macchine prodotte nel settore degli investimenti.

3. L'equazione della produttività e la crescente concorrenza dei paesi sottosviluppati nell'industria manifatturiera

Accettando un criterio suggerito da Adrian Wood (1994), possiamo usare un modello a due settori simile a quello discusso nel precedente paragrafo per avviare l'analisi delle relazioni commerciali fra paesi sviluppati e paesi sottosviluppati. Consideriamo due settori dell'industria manifatturiera di un paese sviluppato: nel primo settore prevalgono lavoratori comuni, nel secondo lavoratori specializzati. Il primo settore produce beni che subiscono la concorrenza di beni simili prodotti da paesi sottosviluppati, una concorrenza che, col progresso dei trasporti, è sempre più pressante, dal momento che nei paesi sottosviluppati i salari sono solo una frazione, in certi casi una piccola frazione (1/10 o anche meno), dei salari pagati nei paesi sviluppati.

Denoto col sottoscritto ns le variabili dell'equazione della produttività del settore in cui prevalgono i lavoratori non specializzati e col sottoscritto s (lavoratori specializzati) le variabili dell'altra equazione:

$$\hat{\pi}_{ns} = a_{ns} + b_{ns} \hat{Y}_{ns} + c_{ns} (\hat{S}_{ns} - \hat{P}_{ma})_{-m} + d_{ns} I_{-n} + e_{ns} (\hat{L}_{ns} - \hat{P}_{ns}) \quad (a')$$

$$\hat{\pi}_s = a_s + b_s \hat{Y}_s + c_s (\hat{S}_s - \hat{P}_{ma})_{-m} + d_s I_{-n} + e_s (\hat{L}_s - \hat{P}_s) \quad (b')$$

Esaminando le interazioni fra le diverse variabili ci rendiamo conto che sui mutamenti della produttività influiscono forze contrastanti. In particolare, la concorrenza dei paesi sottosviluppati nel settore ns – chiamiamo «tradizionali» le industrie appartenenti a questo settore – tende a far crescere le importazioni nei paesi sviluppati dei beni prodotti dai paesi sottosviluppati e a deprimere il livello o il saggio di aumento della domanda per quei beni prodotti all'interno; per l'effetto di Smith, ciò ha un impatto negativo sulla crescita della produttività. D'altro canto, quella concorrenza tende a deprimere P_{ns} e ciò induce le imprese dei paesi sviluppati ad

accelerare la crescita della produttività per non essere messe fuori dal mercato – vedi la variabile $(\hat{L}_{ns} - \hat{P}_{ns})$. Al tempo stesso quella concorrenza tende a deprimere la crescita dei salari e ciò, per l'effetto di Ricardo $(\hat{S} - \hat{P}_{ma})$, tende a deprimere la produttività. Tutto sommato, sembra che nelle industrie tradizionali le forze che spingono in alto la produttività siano più deboli delle forze opposte, cosicché in quelle industrie l'aumento della produttività tende ad essere inferiore alla media dell'industria manifatturiera. Invece nelle industrie del settore *s*, in cui prevalgono i lavoratori specializzati – per esempio, nel settore che produce macchine – è probabile che abbia luogo il processo che si autoalimenta cui si è accennato nel precedente paragrafo; perciò in questo settore ci si può attendere un aumento della produttività maggiore della media.

I dati della tabella 1 illustrano alcuni dei punti appena richiamati. Essi si riferiscono a periodi relativamente lunghi e all'Italia, ma, a mio giudizio, le tendenze che essi indicano, sebbene con differenze significative, valgono anche per altri paesi sviluppati, specialmente in Europa. L'industria tessile e quella delle calzature sono rappresentative del settore *ns*, mentre l'industria delle macchine è rappresentativa del settore *s*.

Tabella 1 *Italia: dati su alcune industrie*

	Tessili	Calzature (saggi annuali medi di variazione)	Macchine	Industria manif.
1. Produzione	1,1	0,4	4,7	2,0
2. Produttività	2,0	0,5	3,3	2,7
3. Salari	2,4	3,1	2,2	2,3
4. Importazioni	2,5	4,2	3,7	1,8
5. Esportazioni	1,7	2,2	5,4	2,2
		(1970 = 100)		
6. Occupazione	77	98	92	85
– lavor. dip.	70	92	90	83
– lavor. indep.	102	131	119	101

LEGENDA: 1 e 6: 1970-96; 2, 3, 4, 5: 1981-96.

FONTI: ISCO, *Quadri della contabilità nazionale italiana* 1970-94, 1995, n. 2; ISTAT, *Statistiche del commercio estero*, vari anni.

La tabella 1 mostra che le aspettative riguardanti la produttività, le importazioni e le esportazioni sono confermate. È chiaro che quando in un paese avanzato il saggio di aumento delle importazioni dei prodotti di un'industria tradizionale supera il saggio di aumento delle esportazioni, il peso relativo di quell'industria in quel paese in termini di produzione e di occupazione non può non declinare, anche se lentamente. In Italia è appunto questo il caso delle due industrie tradizionali esaminate.

Quanto all'occupazione, è importante distinguere fra lavoratori dipendenti e autonomi. L'occupazione totale nell'industria manifatturiera tende a diminuire, ma ciò è dovuto all'andamento dei lavoratori dipendenti: i lavoratori autonomi tendono ad aumentare, limitatamente nel complesso, in misura notevole in certe industrie come quella delle calzature. L'andamento dei lavoratori autonomi rappresenta uno dei modi attraverso cui le industrie colpite dalla concorrenza dei paesi sottosviluppati tendono a reagire. In effetti, i lavoratori autonomi sono più disposti ad accettare diminuzioni di reddito dei lavoratori salariati per difendere la loro indipendenza; inoltre, nel secondo caso c'è la resistenza dei sindacati. D'altra parte l'attività dei lavoratori autonomi è più flessibile di quella delle imprese con lavoratori dipendenti e, differenziando i loro prodotti, possono più facilmente trovare «nicchie» nei mercati nazionali e internazionali. Anche le imprese, per difendersi contro la pressione concorrenziale dei paesi sottosviluppati, tendono a intensificare i miglioramenti qualitativi dei loro prodotti: la differenziazione può servire da particolare protezione di quelle industrie. Questa e altre reazioni a quella pressione concorrenziale possono rallentare il graduale spostamento di crescenti quote delle industrie tradizionali verso i paesi sottosviluppati. Certo, per contrastare quella pressione non è neppure concepibile una progressiva riduzione dei salari o anche dei redditi degli autonomi.

Ci sono tuttavia altri tipi di reazioni: per trar vantaggio dai salari nettamente più bassi nei paesi sottosviluppati alcune

imprese del settore possono trasferire le loro attività o parti di esse in questi paesi. Quando ciò accade le dimensioni di un tale settore subiscono un'ulteriore diminuzione in termini sia di produzione sia di occupazione. La protezione doganale è da scartare giacché potrebbe servire solo in un periodo breve: a lungo andare le cose potrebbero addirittura peggiorare. Quei settori o sottosettori in cui prevalgono i lavoratori a bassa specializzazione vanno gradualmente lasciati ai paesi sottosviluppati, che nel corso del tempo tendono a diventare sempre meno sottosviluppati e alla fine, sebbene non tutti, a entrare nella spirale dello sviluppo. La protezione fisiologica dei paesi avanzati può essere fornita, non dai dazi, ma da una strategia volta a restare sempre alla frontiera della ricerca pura e applicata in un gruppo d'industrie. (In Italia l'industria meccanica va relativamente bene ed è probabile che il buon andamento che appare nella tabella sia da attribuire ai sottosettori ad alta tecnologia di questa industria. Nel passato la posizione italiana nel settore dei computer era eccellente; oggi non è più così. In Italia sia gl'industriali sia gli organismi pubblici investono nella ricerca molto meno che in altri paesi avanzati. Se una tale tendenza non cambia radicalmente, a lungo andare la prosperità italiana è in pericolo.)

Mi sono soffermato piuttosto a lungo sulla questione della concorrenza dei paesi sottosviluppati in primo luogo per mostrare che un modello a due settori, nonostante la sua semplicità, può consentirci di comprendere certi importanti aspetti dei cambiamenti generati da quella concorrenza che non possono essere analizzati con un modello a un settore. Ma c'è anche un altro motivo. L'analisi basata su quel modello, riguardante le tre industrie italiane, illustra aspetti di un processo comune a tutti i paesi avanzati, che nel periodo lungo dà luogo a profondi cambiamenti nella divisione internazionale del lavoro nell'industria moderna. È un processo osservabile nell'industria tessile, la cui comparsa caratterizza la prima fase dello sviluppo del capitalismo moderno, che ebbe inizio in Inghilterra verso la fine del secolo XVII, e poi si

estese ad altri paesi europei. Si è stimato che al principio del secolo XX il 34 per cento del cotone grezzo, che indica il grado di sviluppo dell'industria tessile, era utilizzato nei paesi dell'Europa occidentale, nel 1989 questa quota è caduta al 7, mentre in Asia e in Oceania tale quota è salita dal 7 al 35 per cento. La quota dell'acciaio utilizzato nell'Europa occidentale era del 45 per cento cent'anni fa e del 19 nel 1989, mentre in Asia e in Oceania la quota è salita dallo 0,3 al 26 per cento – l'acciaio è un indice del grado di sviluppo delle industrie metalmeccaniche. Questi e altri dati stimati da Fortis (1993), indicano spostamenti giganteschi nella divisione internazionale del lavoro che richiedono molto tempo per diventare pienamente manifesti. Tali spostamenti corrispondono alla sequenza descritta da Hoffman (1958) che si svolge durante il processo d'industrializzazione – beni tradizionali di consumo, certi prodotti meccanici, industrie che producono beni di ordine superiore; a sua volta, tale sequenza in buona misura corrisponde ai diversi gradi d'istruzione della popolazione in generale e nella forza di lavoro.

Un'osservazione conclusiva. I modelli brevemente richiamati sopra sono esempi molto semplici dell'approccio settoriale, in cui, tuttavia, a differenza del modello keynesiano a due settori, prezzi e tecnologia non sono dati: un approccio multisettoriale di questo tipo è necessario per analizzare un processo di sviluppo spinto dal progresso tecnico. Occorre un approccio non più legato alle limitazioni di un modello a due o tre settori. Penso che l'approccio suggerito da Luigi Pasinetti con la sua analisi dei settori verticalmente integrati sia il più promettente (Pasinetti 1981).

4. Il significato della globalizzazione

Per globalizzazione intendiamo la rapida crescita delle relazioni a livello mondiale fra persone, fra imprese e altri organismi e fra paesi. Negli ultimi due o tre decenni questo processo è divenuto molto più rapido che nel passato, ma è co-

minciato molto tempo fa: a rigore, cominciò con lo sviluppo, in certi paesi europei, del così detto capitalismo commerciale, dal secolo XV in poi. In breve: la differenza fondamentale fra le diverse forme di capitalismo e le società precapitalistiche è che la vita economica di queste società può esser rappresentata da un circolo, mentre il processo capitalistico va visto come una spirale. Una spirale può svolgersi in un dato paese ma, via via che si sviluppa, prima o poi tende a estendersi ad altri paesi. Così, il processo capitalistico supera i confini nazionali e le relazioni finanziarie e commerciali tendono a diventare internazionali. Per fissare le idee, possiamo considerare un'impresa che al principio di un ciclo annuale della sua attività impiega una somma di danaro preso in prestito, con la promessa di restituire alla fine dell'anno il prestito per un valore accresciuto del saggio dell'interesse. Se il prestito è stato di 100 e il saggio dell'interesse è pari al 5 per cento, allora l'impresa deve dare 105 unità monetarie; se il saggio del profitto lordo è stato del 9 per cento, allora l'impresa deve dare 5 unità del suo sovrappiù come interesse, ottenendo così 4 punti di profitto netto. Se il profitto netto è investito, il ciclo seguente comincia non più con 100, ma con 104 e alla fine chi investe ottiene più di 109: se una sequenza di questo tipo va avanti, allora il circolo diventa una spirale.

Quando i prestiti sono fatti, non alle imprese, ma alle famiglie, per fini di consumo, il saggio dell'interesse è pagato, non detraendolo da profitti, ma da altri redditi: perciò, l'interesse non proviene da un sovrappiù originato da un uso produttivo del prestito, ma da un reddito che va alla famiglia per motivi non dipendenti dal prestito. Prestiti produttivi e improduttivi hanno sempre avuto luogo, ma nel lontano passato i prestiti improduttivi erano la regola e i prestiti produttivi l'eccezione. Negli ultimi tre o quattro secoli il rapporto si è rovesciato: i prestiti produttivi sono diventati la regola e quelli per il consumo l'eccezione; la spirale ha prevalso sul circolo: è questo il tratto essenziale del capitalismo.

All'origine del processo di globalizzazione abbiamo una spirale che abbraccia sempre di più il mondo intero.

5. La globalizzazione finanziaria, reale e umana

La globalizzazione finanziaria è molto più agevole della globalizzazione reale, che riguarda le attività produttive ed è il risultato dei mutamenti nei cambiamenti della divisione internazionale del lavoro. La globalizzazione umana implica il trasferimento di gruppi di persone da certi paesi ad altri, ossia le migrazioni.

I primi passi della globalizzazione finanziaria possono essere ricondotti a certi paesi o a certe parti d'Europa – come l'Olanda o certe città italiane – dove il capitalismo commerciale cominciò a svilupparsi durante il Medioevo. Entrambi i processi di globalizzazione, finanziaria e reale, divennero molto più rapidi durante lo sviluppo del capitalismo industriale, ossia durante gli ultimi duecento anni. Durante gli ultimi venti o trenta anni i due processi hanno raggiunto una velocità senza precedenti, per due ragioni. In primo luogo, lo sviluppo di un certo numero d'innovazioni nei trasporti – aeroplani, gigantesche navi da carico – e nelle telecomunicazioni. In secondo luogo, un numero crescente di paesi sottosviluppati sta per superare tre soglie critiche di un moderno processo di sviluppo: *a)* un minimo di stabilità politica, *b)* un livello minimo di efficienza dell'amministrazione pubblica e *c)* un'istruzione di base di un numero relativamente alto di lavoratori, che ottengono salari molto bassi. In tali paesi, imprese moderne appaiono in industrie, come quella tessile, che si sono affermate tanti anni fa nei paesi oggi sviluppati e i cui metodi produttivi sono oramai standardizzati e subiscono cambiamenti relativamente piccoli. Essendo i metodi produttivi oramai molto simili e i salari nettamente più bassi, tali paesi sono in grado di muovere una concorrenza sempre più vigorosa ai paesi sviluppati.

Il processo di globalizzazione riguarda non solo le industrie tradizionali, come quella tessile, ma anche le industrie

nuove, come quella dei computer, se non nella loro interezza, almeno per quelle parti in cui la standardizzazione delle operazioni produttive è stata spinta abbastanza avanti da ridurre le difficoltà d'imitare i prodotti originali. Nella produzione di prodotti altamente standardizzati perfino paesi sottosviluppati sono in grado di entrare con successo nei mercati internazionali – ciò è accaduto proprio nel campo dei computer nel caso di paesi come la Corea del Sud, Taiwan e la Malaysia. Naturalmente in questo processo i paesi sottosviluppati e perfino i meno progrediti dei paesi sviluppati di regola sono in grado d'imitare e di adattare le innovazioni ma non di produrle, giacché i laboratori di ricerca ben equipaggiati e un adeguato retroterra culturale si trovano solo nei paesi più avanzati.

La globalizzazione reale, pertanto, è un processo lento che può avere effetti in profondità solo in periodi lunghi e che in parte consiste nella creazione di nuove imprese da parte di capitalisti locali a immagine e somiglianza di imprese esistenti nei paesi sviluppati e nello spostamento di anelli di certe catene produttive e di intere imprese dai paesi sviluppati ai paesi sottosviluppati. Questi processi determinano una redistribuzione incessante nella divisione internazionale del lavoro.

Ricardo elaborò la sua teoria dei costi comparati per spiegare il commercio internazionale nel senso stretto, ossia lo scambio delle merci, assumendo che i fattori di produzione non si muovono da un paese a un altro e che le tecniche sono date. Con tali assunzioni la dotazione delle risorse appariva come il fattore fondamentale nella divisione internazionale del lavoro fra paesi che producono materie prime e paesi che producono beni manufatti, una divisione che in tal modo veniva giustificata teoricamente.

È bene osservare che l'assunzione «date le tecniche», che Ricardo introduce in qualche caso, ha un significato del tutto diverso da quello che assume nella teoria neoclassica: qui l'assunzione è vitale e per cercare di analizzare i processi dinamici gli economisti della tradizione debbono ricorrere all'espedito di assumere spostamenti delle loro curve stati-

che. Nell'analisi di Ricardo non ci sono invece ostacoli a introdurre il progresso tecnico; in effetti egli lo introduce diverse volte (per esempio: 1951, pp. 36-37) e ammette che in agricoltura esso può avere un ruolo di rilievo nel contrastare la tendenza «naturale» dei rendimenti decrescenti, anche se nel periodo lungo – come giudizio di fatto e non di logica – considera molto probabile che prevalga la seconda tendenza (pp. 90 e 123).

È tuttavia vero che Ricardo attribuisce limitata importanza al progresso tecnico, specialmente a quello spinto dalla divisione del lavoro di Smith; solo nel capitolo XXXI *Sulle macchine* Ricardo tratta sistematicamente delle conseguenze delle macchine che risparmiano lavoro, ma dobbiamo ricordare che quel capitolo è stato aggiunto alla terza edizione dei suoi *Principi*. Così, delle due principali forze economiche che promuovono il progresso tecnico e l'aumento della produttività – l'espansione delle dimensioni del mercato e l'aumento del costo relativo del lavoro – Ricardo studia solo la seconda e solo in quel capitolo aggiunto.

Ammettendo che nell'era della globalizzazione la mobilità internazionale di tutti i fattori è in rapido aumento e i costi assoluti e comparati cambiano gradualmente ma significativamente a causa del progresso tecnico e considerando la crescita dell'istruzione, la divisione internazionale del lavoro è sempre meno stabile nel corso del tempo. Così, alla fine del secolo XIX la quota delle esportazioni di materie prime dei paesi sottosviluppati era oltre il 96 per cento del totale, mentre la quota dei beni manufatti era inferiore al 4 per cento; questa quota era di poco più alta nel 1950: il 5,5. Il grande cambiamento ha avuto luogo più tardi e specialmente negli anni più recenti: oggi quella quota, per l'insieme dei paesi sottosviluppati, è salita a oltre il 60 per cento (Grilli 1999, p. 146). Ciò significa che la dotazione di risorse naturali ha un'importanza decrescente, mentre le risorse umane e le conoscenze tecniche hanno un'importanza sempre più grande nel condizionare i flussi del commercio internazionale. Resta

comunque vero che le relazioni internazionali – che oltre le merci comprendono i servizi, i movimenti di capitali e i movimenti migratori – sono essenziali nel processo di sviluppo sia dei paesi avanzati sia di quelli sottosviluppati.

I dati riguardanti la quota crescente dei beni manufatti sulle esportazioni totali dei paesi sottosviluppati indicano che la concorrenza che tali paesi muovono a quelli sviluppati nell'area delle industrie tradizionali sta diventando sempre più incalzante. I paesi sviluppati debbono prepararsi ad abbandonare gran parte delle industrie tradizionali, concentrandosi su certi settori particolari di tali industrie, e ad espandere invece le industrie basate su nuove tecnologie. Naturalmente queste industrie nel lungo periodo diventeranno vecchie e verranno assunte dai paesi meno sviluppati; ma, se le attività di ricerca continueranno ad allargarsi, nuove industrie prenderanno il posto delle vecchie (cfr. Quadrio Curzio 1999).

Un aumento degli sforzi dedicati dai paesi sviluppati nel campo della ricerca va a beneficio non solo di quei paesi, ma anche dei paesi sottosviluppati, purché questi adottino politiche commerciali liberistiche. Il beneficio dei paesi sviluppati sembra molto grande: è stato stimato che un aumento permanente dello 0,5 per cento del PIL per spese relative alla ricerca in tutti i paesi industriali dà origine a un aumento del 7 per cento in dieci anni e dell'11 in venti anni della produzione potenziale. D'altro lato, un aumento delle importazioni di prodotti industriali di alta tecnologia da parte di paesi in via di sviluppo equivalente al 5 per cento del loro PIL nel lungo periodo fa crescere la produzione del 9 per cento (International Monetary Fund 1997, p. 49).

I dati appena ricordati sono puramente indicativi; tuttavia, essi mettono in risalto che la profittabilità degli investimenti nella ricerca è certo cospicua, purché si adottino un orizzonte di lungo periodo e un punto di vista riferito all'intera economia nazionale. Ciò significa che i leader politici del paese che si considera debbono essere colti e lungimiranti.

Tutto considerato, il progresso della globalizzazione implica vantaggi sia per i paesi sviluppati sia per quelli sottosviluppati, ma anche una concorrenza crescente in entrambe le direzioni: ciò fa crescere l'efficienza delle attività coinvolte, ma provoca anche perdite, difficoltà e sofferenze, particolarmente nei paesi sottosviluppati, che sono meno capaci d'innovare; per ridurre le tentazioni di ricorrere a protezioni non economiche è auspicabile un programma ben articolato, fondato su misure finanziarie e non finanziarie e concordato fra i governi dei paesi sottosviluppati e organizzazioni internazionali.

6. Le migrazioni e le relazioni internazionali

In una certa misura l'immigrazione nei paesi avanzati di persone provenienti da paesi sottosviluppati può rappresentare una delle alternative all'emigrazione delle imprese dai primi ai secondi, quando i manager delle imprese che operano nei paesi sviluppati non trovano un numero sufficiente di lavoratori comuni, dotati di requisiti minimi d'istruzione, perfino se sono pronti a pagare salari relativamente alti. Oltre tutto questo, oggi osserviamo flussi d'immigranti che cercano di entrare nei paesi sviluppati anche quando non tutti sono benvenuti: essi lasciano i loro paesi per sottrarsi a persecuzioni politiche o etniche o per sfuggire alla fame, o per entrambi i motivi. In certi paesi sviluppati questo è divenuto un grave problema.

Migrazioni da un paese a un altro hanno caratterizzato le prime colonizzazioni compiute da potenze europee. La composizione dei diversi paesi era diversa secondo i paesi e secondo i periodi: cadetti di famiglie aristocratiche in Spagna e in Portogallo, che portavano con sé soldati e burocrati e tendevano a trapiantare nelle colonie istituti quasi-feudali; avventurieri che andavano alla ricerca di miniere di metalli preziosi; persone dotate di un non trascurabile patrimonio che lasciavano la madre patria alla ricerca di libertà e non per mo-

tivi di profitto. Erano spostamenti di gruppi di persone da principio numericamente non importanti. Quando però discutiamo di migrazioni, di regola ci riferiamo a movimenti di considerevoli masse di persone, come quelli del secolo XIX di tanti e tanti Europei indigenti verso il nuovo mondo – America del Nord e del Centro-Sud, Australia, Nuova Zelanda – e i movimenti del nostro tempo verso l'Europa occidentale, che da terra di emigrazione è diventata terra di immigrazione.

Attraverso ogni sorta di problemi e di sofferenze, tali migrazioni, non sempre e spesso non principalmente per motivi economici, hanno decisamente contribuito ai mutamenti nella divisione internazionale del lavoro e al processo di sviluppo nei paesi e nei modi più diversi. Fra questi, non vanno trascurate le rimesse degli emigranti, anche di quelli temporanei, ai loro paesi di origine. Le rimesse hanno avuto un ruolo di rilievo nel processo di sviluppo dell'Italia nel periodo tra la fine del secolo XIX e il principio del secolo XX e dell'Egitto dopo la seconda guerra mondiale.

Un tipo assai particolare di movimenti migratori è dato dal flusso di turisti provenienti dai paesi avanzati; in effetti, viaggiare all'estero è uno dei modi più importanti di spendere un reddito che oggi è in aumento per un numero crescente di persone e si allontana sempre più dal livello di sussistenza.

7. Tendenze fondamentali e cicli nei paesi sviluppati e in quelli sottosviluppati e le ragioni di scambio

Il processo di sviluppo nei paesi oggi avanzati ha negli investimenti il settore propulsivo ed è andato avanti attraverso cicli – il processo è stato correttamente chiamato dello sviluppo ciclico. Dal momento che nei paesi sottosviluppati il settore degli investimenti è assai limitato o addirittura non esiste, il processo internazionale di sviluppo ciclico è trainato dai paesi avanzati. Ciò vale per le quantità, soprattutto attraverso il commercio internazionale, e per i prezzi, special-

mente per quelli delle materie prime. In effetti, in ciascun paese il ciclo economico influisce principalmente sulla produzione e sull'occupazione nel caso dei prodotti finiti e sui prezzi nel caso delle materie prime.

I paesi avanzati producono soprattutto prodotti industriali e servizi; i più sviluppati di questi paesi producono beni ad alta tecnologia, che rappresentano quote rilevanti sia della produzione di manufatti sia delle loro esportazioni industriali (Stati Uniti 44 per cento, Regno Unito 40, Giappone 28, Germania 25; in Italia la quota è solo del 15 per cento: World Bank, *World Development Report*, 1998-99). I prodotti di alta tecnologia godono di una sorta di monopolio temporaneo e comunque in larga misura sono fuori dalla concorrenza tradizionale, che riguarda i prezzi. Alcuni dei paesi sviluppati producono non solo prodotti finiti ma anche materie prime e uno di questi, gli Stati Uniti, in quantità importanti. Ma i paesi sottosviluppati, particolarmente quelli in cui l'industria manifatturiera è limitata, si specializzano nella produzione di poche materie prime, sia agricole che minerarie.

L'andamento delle economie a reddito medio mostra caratteristiche comuni ai paesi avanzati e a quelli sottosviluppati, con l'avvertenza che ogni periodo storico e ogni grande area del mondo hanno un paese-guida – una «locomotiva» – del processo di sviluppo.

Nello stadio concorrenziale del capitalismo moderno tutti i prezzi diminuivano e fino agli anni Ottanta del secolo XIX le ragioni di scambio variavano a favore delle materie prime, nel senso che i prezzi dei prodotti finiti diminuivano più rapidamente di quelli delle materie prime. In seguito, come abbiamo visto nel capitolo 4, paragrafo 3, questa tendenza venne rovesciata, per effetto dei cambiamenti nei meccanismi dei prezzi e dei salari. Oggi, in termini estremamente semplificati, i prezzi dei prodotti finiti e dei servizi variano sulla base del principio del margine proporzionale, mentre i prezzi delle materie prime variano fondamentalmente in relazione alla domanda e all'offerta. Tuttavia, data l'importanza che la que-

stione riveste per i paesi sottosviluppati, è bene riconsiderare questa analisi.

Le variazioni della domanda di materie prime dipendono da quelle della produzione industriale dei paesi avanzati. Tuttavia, oltre la domanda per fini produttivi abbiamo la domanda legata alla speculazione. Tale domanda, spesso spinta da shock dell'offerta, può esser vista come funzione di *a*) il saggio atteso della variazione dei prezzi e il tasso dell'interesse a breve, che rappresenta il principale costo finanziario di tenere scorte, e *b*) la quotazione attesa del dollaro, che è pur sempre il mezzo monetario più usato nelle transazioni riguardanti le materie prime. Una componente speculativa nella domanda di materie prime è sempre presente, ma è più o meno importante in relazione al grado di stabilità del sistema monetario internazionale. Così, fino al 1971, ossia prima dell'abbandono degli accordi di Bretton Woods, che comportava un legame, sia pure indiretto e limitato, fra dollaro e oro, la componente speculativa nella domanda di materie prime non era importante, mentre acquistò importanza dopo il 1971. Se confrontiamo il periodo 1954-70 col periodo 1971-97 e consideriamo i prezzi delle materie prime come funzione soltanto dell'indice della produzione industriale dei paesi OCSE, omettendo cioè l'offerta di materie prime e le variabili finanziarie, il coefficiente di quell'indice è pari a 0,9 nel primo periodo e a 2,6 nel secondo: ciò mostra che la variabilità dei prezzi delle materie prime è notevolmente aumentata – circa tre volte – per effetto del peso accresciuto della componente speculativa della domanda (Sylos Labini 1984b, pp. 150-51).

In netto contrasto con l'andamento dei prezzi delle materie prime nei mercati internazionali abbiamo quello dei prezzi dei prodotti finiti. Così, negli Stati Uniti i primi mostrano forti oscillazioni (–9 +8 per cento nel periodo 1954-70, –18 +28 per cento nel periodo 1971-97, con un picco del +61% nel 1973), mentre i secondi indicano aumenti sistematici, che sono relativamente limitati e divengono pronunciati solo nel

1974 e nel 1975 (+ 15 e + 14 per cento), chiaramente non come conseguenza di aumenti di domanda – in quegli anni ebbe luogo una forte recessione –, ma di aumenti degli elementi dei costi diretti (lavoro, prodotti intermedi, materie prime, energia; in quegli anni i prezzi dell'energia giocarono il ruolo più importante). Nell'intero periodo 1954-97 l'indice dei prezzi dei prodotti finiti mostra una sola diminuzione, nel 1986: la diminuzione fu solo di 1,4 per cento e fu dovuta a una diminuzione dei prezzi delle materie prime e non a una diminuzione della produzione industriale, che anzi in quell'anno aumentò.

In generale, la relazione fra prezzi e domanda (perfino se trascuriamo l'offerta) è chiara e statisticamente significativa nel caso delle materie prime, ma nel caso dei prodotti finiti quella relazione non sussiste. Così, il confronto fra l'andamento delle due categorie di prezzi – materie prime e prodotti finiti – dimostra oltre ogni ragionevole dubbio che in concorrenza i prezzi dipendono dalla domanda e dall'offerta, mentre in oligopolio dipendono dai costi diretti, che, per ragioni già viste, tendono a salire o a restare stabili – ben di rado diminuiscono.

In complesso, nel nostro tempo il rapporto fra prezzi dei prodotti finiti e prezzi delle materie prime tende ad aumentare; e ciò è vero non solo quando si fa riferimento a diversi paesi ma anche se si osserva un solo paese: negli Stati Uniti dal 1954 al 1997 quel rapporto è aumentato del 37 per cento. Il divario tende ad essere più elevato quando si considerano, da un lato, i prezzi finiti dei paesi avanzati, dove gli oligopoli concentrati e differenziati sono la regola e i lavoratori godono di un notevole potere di mercato, e, dall'altro lato, le materie prime prodotte dai paesi sottosviluppati, dove le condizioni concorrenziali sono la regola e, per di più, il loro governo può fare poco per sostenere i prezzi delle materie prime. In effetti, le oscillazioni nei prezzi delle materie prime prodotte nei paesi avanzati sono molto meno violente di quelle dei prezzi delle materie prime nei mercati internazionali,

una buona parte delle quali è prodotta nei paesi sottosviluppati, dove l'organizzazione finanziaria e quella dei magazzini sono assai meno efficienti di quanto siano nei paesi avanzati. In questi ultimi paesi la politica di sostegno dei prezzi può aver successo nel porre un limite inferiore alle variazioni dei prezzi delle materie prime, specialmente delle materie prime agricole.

Lo svantaggio dei paesi sottosviluppati non diviene necessariamente sempre più grave, per due motivi. In primo luogo, ci sono vari tipi di materie prime e alcune possono non essere svantaggiate per lunghi periodi. In secondo luogo, certi paesi possono sviluppare prodotti industriali, se pure semplici, che godono di un certo potere di «mercato». Inoltre, in alcuni paesi sottosviluppati, come l'India, sono comparse isole d'industrie ad alta tecnologia. D'altra parte come si è già notato, paesi molto avanzati, come gli Stati Uniti, producono diverse materie prime. Probabilmente la principale differenza fra paesi sviluppati e sottosviluppati sta nel fatto che i primi producono un limitato numero di prodotti che entrano nei mercati internazionali e hanno una bassa capacità di creare nuove produzioni, mentre i secondi producono una grande varietà di prodotti e sono in grado di avviare senza sosta nuove produzioni.

Tutto sommato, lo svantaggio dei paesi sottosviluppati che producono solo poche materie prime può essere grave e può divenire sempre più grave per un notevole numero di anni. È vero: nelle fasi di ascesa del ciclo economico questi paesi possono avere un sollievo, giacché i prezzi delle materie prime aumentano più di quelli dei prodotti finiti. Il sollievo però è solo temporaneo. E la caduta dei prezzi delle materie prime, che ha luogo nelle fasi discendenti del ciclo economico, può avere effetti particolarmente negativi sulle entrate tributarie dello Stato e sul servizio del debito estero. In effetti, nei paesi arretrati che si specializzano nella produzione di poche materie prime una considerevole quota delle entrate tributarie dipende direttamente dai dazi sulle esportazioni del-

le materie prime; gli effetti indiretti possono essere non meno dannosi, a causa della diminuzione dei redditi di coloro che operano in quelle produzioni.

Senza dubbio, le variazioni avverse delle ragioni di scambio rappresentano un ostacolo allo sviluppo dei paesi sottosviluppati. Ma non è il più importante. Gli ostacoli più importanti sono da cercare nell'evoluzione storica e culturale, ossia nella struttura sociale di quei paesi.

6.

Pressione demografica e i paesi della miseria crescente

1. Due esplosioni demografiche

I demografi concordano nel ritenere che, dopo secoli di oscillazioni nelle popolazioni del mondo, con una lenta tendenza verso l'aumento, nei secoli XIX e XX il genere umano ha sperimentato due esplosioni demografiche, una relativamente piccola, l'altra grande. La prima si è svolta nel secolo XIX e ha riguardato un ristretto numero di paesi, che mostravano un rapido sviluppo economico. La seconda ha avuto luogo in un numero assai più esteso di paesi, che stavano e stanno sperimentando uno sviluppo lento e discontinuo, salvo alcuni, che da poco stanno entrando in un processo di sviluppo sostenuto. Per fissare le idee possono essere utili i dati sotto riportati, che sono ricavati da Livi Bacci (1996), eccetto quelli per il 1800, che rappresentano stime di larga massima (in milioni):

	Totale	Paesi «ricchi»	Paesi «poveri»
1800	1000	300	700
1900	1630	560	1070
2000	6160	1190	4970

L'esplosione demografica veramente grande, dunque, è avvenuta nel secolo XX ed è da attribuire in gran parte ai paesi «poveri».

Ogni esplosione consiste in un processo, chiamato «transizione» dai demografi, durante il quale la popolazione cre-

sce per una flessione del saggio di mortalità accompagnata da un saggio di natalità dapprima stazionario e poi in declino. Quando tale declino diviene rapido e tende a convergere verso il saggio di mortalità, la crescita della popolazione, dopo aver raggiunto un massimo, tende verso zero o diviene negativa, a meno che l'immigrazione blocchi o rovesci tale tendenza. In complesso il saggio di variazione della popolazione segue, nel corso del tempo, una sorta di curva di Gauss. Nei paesi che hanno avuto e hanno un sostenuto processo di sviluppo, il saggio di variazione della popolazione cominciò a crescere al tempo della rivoluzione industriale, toccando il massimo alla fine del secolo XIX, e diminuì progressivamente nel secolo XX, alla fine del quale la popolazione di quei paesi ha mostrato tendenza a divenire stazionaria.

È bene mettere nella massima evidenza che la rivoluzione industriale non va vista come un fenomeno puramente economico, ma come l'espressione di una rivoluzione culturale: essa consistette non solo nell'applicazione alle attività produttive d'importanti invenzioni (in primo luogo della macchina a vapore), ma anche nella diffusione delle conoscenze igieniche e mediche e nella costruzione di opere pubbliche come acquedotti e fognature che mirano a migliorare le condizioni igieniche generali della popolazione, con la conseguenza di ridurre l'incidenza delle malattie infettive. Queste sono le cause del declino nel saggio di mortalità, un declino favorito dalla crescente disponibilità di alimenti e quindi spinto da progressi nelle tecniche mediche e da innovazioni nella chimica farmaceutica.

Il declino del saggio di natalità fu causato da fattori diversi.

La diffusione del benessere economico, originato dallo sviluppo, di regola riduce sia la fecondità sia la natalità, per motivi che vedremo fra breve. Si può fare l'ipotesi che il declino del saggio di natalità è divenuto via via più rapido, tendendo ad avvicinarsi al saggio di mortalità, a cominciare dal-

la fine del secolo XIX, giacché in quel periodo nei paesi avanzati il benessere economico cominciò a riguardare un numero crescente di persone; in quel tempo, per fare un solo esempio, i sindacati divennero istituzioni socialmente rilevanti.

Il processo della «transizione» proviene dal divario fra due saggi, che dipendono da variabili diverse: la natalità dipende principalmente dall'aumento del reddito individuale e da altri fattori economici e sociali, mentre la mortalità dipende soprattutto dalle condizioni igieniche e dalle innovazioni nella medicina e nella chimica farmaceutica. In ultima analisi, tuttavia, i diversi fattori sono condizionati in vari modi dallo sviluppo economico, che è spinto da un processo di sviluppo culturale. Rispetto all'evoluzione demografica dei paesi oggi sviluppati quella dei paesi sottosviluppati presenta aspetti simili e aspetti diversi. Un aspetto simile è che, presumibilmente, in entrambi i paesi le popolazioni sono rimaste stazionarie per secoli o hanno avuto un aumento assai lento, giacché a un'elevata natalità – anche 50 per mille o più – si accompagnava una mortalità di grandezza analoga. Avevano luogo, è vero, violente oscillazioni dovute a guerre, carestie e altre calamità, come anche a invasioni e a migrazioni. Un'importante differenza fra i paesi oggi avanzati e quelli sottosviluppati è nell'evoluzione temporale: in questi, che di regola dopo le grandi scoperte geografiche erano colonie dei paesi più avanzati, le popolazioni hanno cominciato a crescere a un saggio sostenuto molto più tardi che nei paesi avanzati, per effetto del declino del saggio di mortalità che cominciò solo al principio del secolo XIX. Tale declino – così sembra – fu molto lento, molto più lento di quello che si ebbe nei paesi avanzati. Il fatto è che in questi paesi l'esplosione demografica era originata da fattori interni, mentre nei paesi sottosviluppati i fattori erano esterni: l'esplosione era provocata dall'impatto dei paesi avanzati. In una prima lunga fase, però, l'impatto sulla mortalità è stato assai lento.

La rivoluzione industriale rappresenta uno spartiacque anche nel caso dei paesi sottosviluppati. Dopo le grandi scoperte geografiche e prima della rivoluzione industriale le colonie erano importanti, oltre che per ragioni strategiche, per certi prodotti alimentari, come lo zucchero e le spezie. Dopo la rivoluzione industriale le colonie divennero sempre più importanti per le materie prime agrarie e minerarie. Da allora in poi, molto più che nel passato, i paesi coloniali hanno costruito opere pubbliche nelle colonie sia per favorire il commercio sia per migliorare le condizioni igieniche generali, non tanto per ragioni umanitarie (che hanno avuto un ruolo collaterale), ma nell'interesse di un numero crescente di funzionari e di uomini d'affari. Il saggio di mortalità cominciò a diminuire rapidamente dalla fine del secolo XIX, per la diffusione delle conoscenze igieniche e mediche provenienti dai paesi avanzati. Anche nei paesi sottosviluppati il saggio di natalità ha cominciato a diminuire, ma con un ritardo più lungo; solo dopo gli anni Sessanta tale diminuzione è divenuta relativamente rapida in un numero crescente di paesi sottosviluppati. Tutto sommato, la seconda esplosione demografica che trova la sua origine nei paesi sottosviluppati sta ora rallentando, ma è ancora notevole e la crescita assoluta delle popolazioni è pur sempre grande; un tale aumento tende ad aggravare la miseria o rende difficile in molti paesi la crescita del reddito individuale. Il quadro appena indicato non è assai diverso da quello descritto da Malthus il quale, nell'elaborare il principio della popolazione, considerava tutti i paesi, avanzati e arretrati. Oggi in molti paesi sottosviluppati, i problemi discussi da Malthus e da Ricardo hanno acquistato nuova rilevanza.

2. *Il principio della popolazione di Malthus
e i rendimenti decrescenti in agricoltura di Ricardo.
Il peso morto della «routine»*

Il punto di vista di Ricardo era che in agricoltura la somma algebrica fra rendimenti decrescenti e aumento della produt-

tività imputabile al progresso tecnico sarebbe stata probabilmente negativa, nel senso che l'aumento nella produzione di alimenti sarebbe stato probabilmente minore dell'aumento della popolazione. Ricardo mutuava da Malthus questo punto di vista, che è risultato completamente sbagliato nel caso dei paesi che sono stati in grado di sviluppare l'industria moderna attraverso innovazioni e di promuovere la crescita della produttività agricola introducendo nuovi metodi, in gran parte basati su beni capitali prodotti dall'industria. Nei paesi che non sono stati in grado di avviare un processo d'industrializzazione e in cui il progresso tecnico in agricoltura era in gran parte assente, vediamo operante la tendenza ricardiana ai rendimenti decrescenti. C'è di più: nei paesi in cui i contadini lottano per la sopravvivenza, essi non riescono a impedire l'erosione del suolo e, quando cercano di estendere le terre coltivabili e quando hanno bisogno di legna da ardere, essi riducono l'area delle foreste. Ciò tende a sconvolgere il regime delle acque, contribuendo così al processo di desertificazione, il quale implica che i rendimenti non sono semplicemente decrescenti, ma tendono addirittura a diventare negativi. Tale tendenza è aggravata dal fatto che i contadini non conoscono neppure le più semplici tecniche agrarie – essi ignorano perfino l'uso dei fertilizzanti.

Qui è utile una digressione. L'affermazione di cui sopra – che in diversi paesi sottosviluppati i contadini ignorano perfino l'uso dei concimi – può sembrare incredibile. Eppure io stesso ho visto, non nell'età della pietra ma nel 1960, alla periferia di un paese non lontano da Palermo, Partinico, concime animale accumulato, non per essere usato ma per essere bruciato. In quel tempo l'economia di quell'area era basata sull'agricoltura tradizionale: oggi, quarant'anni dopo, la situazione è cambiata radicalmente. Più o meno in quel tempo ho visitato un villaggio sulla costa nella Sardegna settentrionale, Stintino, un luogo incantevole. Fin verso la fine del secolo XIX gli abitanti erano stati

pastori in un'isola non lontana, l'Asinara: quell'isola era stata espropriata dallo Stato per farne una stazione per la quarantena e una colonia penale. I pastori, portati a Stintino, dove non c'erano pascoli, dovettero diventare pescatori; essi impararono, male e con grandi difficoltà, a pescare, ma non impararono a nuotare, cosicché col mare grosso alcune delle loro barche affondavano e alcuni affogavano: in quel villaggio il numero delle vedove era maggiore della norma. Gli uomini erano straordinariamente ignoranti e non avevano l'elasticità mentale per imparare a nuotare. Ho appreso di recente che gli abitanti delle rive del fiume Mekong, nel Laos, spesso sanno pescare ma non sanno nuotare. In Messico una popolazione relativamente evoluta come quella degli Aztechi al tempo della conquista spagnola non aveva ancora inventato la ruota, salvo che come disco circolare per descrivere le costellazioni e interpretare le stagioni e regolare i lavori agricoli. Dobbiamo convincerci che perfino le tecniche più semplici e per noi più ovvie richiedono un minimo di cultura. Altrimenti il peso morto di tradizioni vecchie di secoli – della «routine» – domina la vita quotidiana degli uomini.

Tornando all'agricoltura, possiamo presumere che i rendimenti decrescenti prevalgono quando il saggio di aumento di coloro che lavorano in agricoltura supera quello di aumento della produzione agraria, mentre quando tale produzione diminuisce si può presumere che sia in atto un processo di desertificazione. Si tratta tuttavia solo di presunzioni, giacché entrambi i fenomeni possono essere la conseguenza di altri eventi, come guerre o conflitti etnici e sociali. Inoltre i dati riguardanti i paesi più arretrati non sono molto attendibili e quelli concernenti l'agricoltura sono particolarmente inaffidabili sia per motivi organizzativi sia perché i dati sulla produzione di rado includono la produzione per la sussistenza e la raccolta di frutti selvatici. D'altro canto, beni alimentari possono essere ottenuti attraverso la caccia e la pesca, oltre che attraverso le importazioni. È bene ri-

cordare che diversi paesi in cui vediamo segni di rendimenti decrescenti si trovano, a parte le loro città, non molto oltre lo stadio che Smith chiamava della caccia.

3. I paesi della fame

Le principali ragioni del declino della produzione agraria – che implicano rendimenti non decrescenti, ma addirittura negativi – sono da attribuire all'erosione del suolo e alla deforestazione, processi che tendono a sconvolgere il regime delle acque. Questo ci porta al problema della disponibilità di acqua, che è vitale non solo per l'agricoltura, ma anche per l'industria e per le persone – mi riferisco alle condizioni igieniche e all'acqua da bere: di regola quelli non sono solo paesi della fame, ma anche della sete. È opportuno mettere in risalto che il problema dell'acqua è rilevante in vari modi per l'intera umanità, compresi i paesi avanzati. È facile prevedere che in questo secolo crescenti risorse saranno necessariamente dedicate in tutti i paesi al problema dell'acqua.

La tabella 1 presenta due elenchi di paesi. Il primo comprende i paesi in cui i rendimenti decrescenti sono probabilmente in atto, giacché l'aumento della produzione è più lento di quello della popolazione. Per mancanza di dati ho considerato l'aumento della popolazione e non quello dell'occupazione agraria – che sarebbe più coerente con le vedute di Malthus e di Ricardo. Il secondo elenco comprende paesi in cui la produzione agraria è in declino mentre la popolazione aumenta, un quadro che è perfino più drammatico di quello considerato da Malthus e da Ricardo. Nella stessa tabella presento non solo la differenza fra i due saggi di variazione – produzione e popolazione – ma anche le variazioni degli alimenti pro capite.

Tabella 1 *Agricoltura e popolazione (saggi annuali di variazione)*

	Produzione agraria 1980-93	Popola- zione 1980-93	Diffe- renza	Defore- stazione 1981-90	Alimenti pro capite 1979-93
I. Produzione agraria in aumento più lento della popolazione					
Mozambico	1,4	1,7	- 0,3	0,7	- 2,1
Etiopia	(2,0)	2,7	- 0,7	0,3	- 1,3
Burundi	2,7	2,9	- 0,2	0,6	- 0,3
Malawi	2,1	(2,9)	- 0,8	1,4	- 4,2
Madagascar	2,4	3,3	- 0,9	0,8	- 1,5
Kenya	2,6	3,3	- 0,7	0,6	- 0,4
Niger	(2,5)	3,3	- 0,8	0,4	- 1,8
Gambia	0,8	3,7	- 2,9	0,8	- 4,0
Zambia	2,5	3,4	- 0,9	1,1	- 0,3
Mongolia	2,0	2,6	- 0,6	0,9	- 2,5
Rep. Cent. Afr.	2,0	2,4	- 0,4	0,4	- 1,0
Mauritania	1,7	2,6	- 0,9	0	- 1,6
Zimbabwe	1,5	3,6	- 2,1	0,7	- 2,2
Myanmar	0,6	2,1	- 1,5	..	- 1,3
Filippine	1,2	2,3	- 1,1	3,3	- 1,3
Congo	2,6	2,9	- 0,3	0,2	- 1,5
Guatemala	1,8	2,9	- 1,1	1,7	- 0,5
Papua Nuova Guinea	1,9	2,2	- 0,3	0,3	- 0,2
Rep. dominicana	0,4	2,2	- 1,8	2,8	- 1,8
Sierra Leone	1,2	2,5	- 1,3	3,0	- 1,2
II. Produzione agraria in diminuzione, popolazione in aumento					
Ruanda	- 0,2	2,9	- 3,1	0,3	- 2,5
Albania	- 0,2	1,8	- 2,0	0	- 2,3
Nicaragua	- 1,8	3,0	- 4,8	1,9	- 2,7
Costa d'Avorio	- 0,1	3,7	- 3,8	1,0	- 0,1
Lesotho	- 0,5	2,9	- 3,4	..	- 2,2
Camerun	- 1,1	2,8	- 3,9	0,6	- 1,9
Bulgaria	- 2,0	0	- 2,0	..	- 1,9

FONTI: World Bank, *World Development Report*, 1994-95-96. I dati dell'ultima colonna (saggi di variazione della produzione alimentare pro capite) sono tratti dal *World Development Report* per il 1995, tabella 5, e in gran parte coincidono con quelli del *Rapporto sullo sviluppo umano per il 1997* (United Nations Development Programme, *Human Development Report*, 1997).

Da notare che la maggioranza dei paesi considerati (18 su 27) appartiene all'Africa sub-sahariana, quattro all'Asia, tre all'America e due all'Europa. Chiaramente, in diversi casi l'evoluzione negativa dipende da sconvolgimenti sociali e da conflitti etnici piuttosto che da circostanze «naturali».

Per i due paesi più popolosi del mondo, cioè Cina (1,2 miliardi) e India (1 miliardo), c'è evidenza indiretta di rendimenti decrescenti in agricoltura in un passato non lontano, diciamo cinquanta o quarant'anni fa, un tempo in cui si verificavano carestie ricorrenti che assumevano dimensioni di massa. Oggi la situazione di questi due paesi, che insieme rappresentano un terzo dell'umanità, è molto migliorata rispetto a quel tempo (cfr. tabella 2).

Tabella 2 *Cina e India (saggi di variazione)*

	Produzione agraria			Popolazione			Differenza		
	1970-80	1980-90	1990-97	1970-80	1980-90	1990-97	1970-80	1980-90	1990-97
Cina	2,6	5,4	4,4	1,8	1,5	1,1	0,8	3,9	3,3
India	1,8	3,1	3,0	2,2	2,1	1,8	- 0,4	1,0	1,2

Se, come pare, nel dopoguerra prevalevano i rendimenti decrescenti (ma gli sconvolgimenti sociali avevano il loro peso), negli anni recenti la tendenza «naturale» è stata rovesciata dal progresso tecnico e organizzativo. Tuttavia, il miglioramento della situazione è anche il risultato della diminuzione del saggio di aumento della popolazione, che a sua volta in una certa misura è l'effetto della politica di controllo delle nascite; in Cina questa politica è stata molto rigorosa e ha avuto un successo che i demografi non ritenevano possibile.

4. *Le equazioni della natalità e della fecondità e la miseria che produce bambini*

Sul fondamento di ipotesi avanzate in tempi diversi da diversi demografi, possiamo supporre che il saggio di natalità e il

saggio di fecondità dipendano dalle seguenti variabili: *a)* il reddito (Y), *b)* la mortalità infantile (MI), *c)* la quota sul reddito della produzione agraria (A) e *d)* il tasso di analfabetismo femminile (AF) (cfr. Livi Bacci 1977).

Consideriamo una per una le quattro principali variabili esplicative:

a) tanto più alto è il saggio di aumento del reddito quanto maggiore la propensione dei genitori a preservare il miglioramento nel tenore di vita riducendo il numero dei figli; nel tempo stesso, maggiore è il reddito pro capite, più alta è la spesa per allevare ed educare i figli;

b) minore è la mortalità infantile, minore è la propensione dei genitori ad avere figli, dato il numero di figli che intendono mantenere oltre l'infanzia;

c) maggiore è la quota sul reddito della produzione agricola, maggiore è la propensione dei genitori ad avere figli; in effetti, nei paesi poveri, nei quali l'agricoltura è condotta con metodi primitivi, i contadini tendono ad avere parecchi figli che possono aiutarli perfino in tenera età;

d) sono le donne cui tocca il principale fardello nella riproduzione umana, cosicché quando il loro livello culturale cresce divengono più caute nelle loro decisioni di avere figli; inoltre, quando raggiungono un certo livello d'istruzione, spesso, se decidono di lavorare fuori dalla famiglia, debbono rinunciare ad avere parecchi figli.

Tutte le variabili demografiche riflettono l'interazione fra impulsi biologici e sociali, specialmente impulsi economici. È chiaro che sia il saggio di natalità sia quello di fecondità sono influenzati da variabili che combinano con diversi pesi gli impulsi sociali e biologici. Perciò vale la pena stimare due equa-

¹ I dati usati per stimare le due equazioni si riferiscono a 51 paesi e sono tratti dal *World Development Report* della World Bank per il 1995 e il 1996. Ho stimato l'equazione (N) per i paesi della tabella 1 per i quali ho trovato i dati rilevanti (18) con risultati egualmente soddisfacenti; ecco i valori dei coefficienti: 0,41 ($\dot{Y}$), 0,08 (MI), 0,07 (A) e 0,14 (AF). L' R^2 è 0,64 e il DW 2,34. Ciò mostra la «robustezza» delle stime.

zioni, una per la natalità, l'altra per la fecondità, usando le stesse variabili esplicative, con riferimento ai paesi sottosviluppati per i quali si hanno dati, giacché siamo interessati a comprendere le ragioni dell'esplosione demografica e a vedere che cosa si può fare in tempi brevi per frenarla. I due saggi, di natalità (N) e di fecondità (F), sono in declino nella maggior parte dei paesi e perciò esamino la velocità del declino, cui attribuisco il segno positivo.

Anche tenendo conto della disponibilità di dati, considero: per il reddito pro capite i saggi annuali di variazione nel periodo 1985-94; per il saggio di natalità e quello di fecondità considero le differenze fra gli anni 1993 e 1970; per la mortalità infantile le differenze fra il 1994 e il 1980; per la produzione agraria e l'analfabetismo femminile considero le quote nel 1994 e nel 1995¹. Le quattro variabili sono indubbiamente interrelate, ma, a quanto pare, non al punto da costringerci ad abbandonarne alcune (l'indice Durbin e Watson è accettabile in entrambe le equazioni).

$$N = 9,94 + 0,54 \hat{Y} - 0,14 MI - 0,11 A - 0,08 AF \quad \bar{R}^2 = 0,65$$

$$\begin{array}{cccccc} 7,75 & 3,53 & 4,60 & 2,43 & 3,25 & DW = 1,84 \end{array}$$

$$F = 2,38 + 0,11 \hat{Y} - 0,02 MI - 0,02 A - 0,02 AF \quad \bar{R}^2 = 0,68$$

$$\begin{array}{cccccc} 7,86 & 3,20 & 3,21 & 2,04 & 4,66 & DW = 1,94 \end{array}$$

Le autorità pubbliche possono influenzare le suddette variabili con efficacia e in modi diversi. Possono influire direttamente sull'analfabetismo femminile attraverso un programma di educazione particolarmente rivolto alle donne. L'equazione (N) indica che in dieci anni la diminuzione di un punto percentuale dell'analfabetismo femminile implica una diminuzione di un punto della natalità. Se si riconosce che di regola il saggio di mortalità è vicino al minimo, appare che la diminuzione di un punto del saggio di natalità non è affatto trascurabile e può dare un contributo significativo alla riduzione dell'esplosione demografica. I «paesi della fame» della

tabella 1, in cui la crescita demografica supera quella della produzione agraria, hanno in totale una popolazione di mezzo miliardo di persone (l'8 o il 9 per cento dell'umanità). Ogni anno l'aumento demografico netto è di circa il 2,5 per cento, ossia 12-13 milioni, con un saggio di natalità di 3,8 e un saggio di mortalità di 1,3, che è vicino al minimo. Una riduzione di dieci punti percentuali dell'analfabetismo femminile, che potrebbe essere ottenuta in meno di dieci anni, farebbe scendere il saggio di natalità dal 3,8 per cento al 2,8 e quindi la crescita demografica annuale da 12 a 7 milioni, ossia da 120 a 70 milioni in dieci anni: una diminuzione nella crescita di 50 milioni, che costituisce una diminuzione notevole della schiera di quegli scheletrini semoventi che i visitatori possono osservare direttamente nei paesi della fame. Prevenire la nascita di 50 milioni di esseri umani destinati a soffrire nei modi più gravi è un atto di carità laica – potremmo parlare di solidarietà o di lungimirante egoismo. La riduzione di 50 milioni di cui si è detto si riferisce ai paesi della fame della tabella 1; è bene mettere in risalto che la riduzione sarebbe decisamente maggiore considerando diversi altri paesi arretrati. Non dimentichiamo che, se è vero che i poveri sono concentrati nei paesi arretrati, specialmente in Africa, essi rappresentano una quota non trascurabile di quasi tutti i paesi: secondo la Banca Mondiale nel complesso i poveri, definiti come persone che ottengono un reddito giornaliero di un dollaro o meno, sono circa 1,2 miliardi, ossia un quinto del genere umano. Ed è anche vero che un basso livello d'istruzione comporta un saggio relativamente alto di natalità in tutti i paesi.

Un programma d'istruzione delle donne avrebbe il vantaggio addizionale di non contrastare le prescrizioni di certe religioni, per lo meno se scartiamo la dannata ipotesi che i leader di quelle religioni possano essere ostili a tali programmi nella convinzione che le donne, una volta raggiunto un certo grado d'istruzione, saranno più inclini a usare contraccettivi. Per dissipare tale atroce sospetto i leader di quelle religioni

farebbero bene a dimostrare che le loro intenzioni sono diverse, appoggiando in modo vigoroso – non semplicemente attraverso le meritevoli ma frammentarie attività delle missioni – programmi pubblici d'istruzione delle donne.

In breve, quando la miseria si associa con l'analfabetismo, specialmente con l'analfabetismo femminile, il saggio di natalità resta alto e il suo declino è molto lento, dando così un notevole contributo all'esplosione demografica mondiale e alla miseria: è quella che potremmo chiamare la miseria che produce bambini.

Se in via di principio un programma d'istruzione di massa delle donne non incontra un'opposizione religiosa, una tale opposizione è forte nel caso di una propaganda dell'uso di contraccettivi. Eppure tale uso può contribuire non solo alla riduzione del saggio di natalità, ma anche a porre un freno alla diffusione dell'Aids, che costituisce una piaga in certi paesi in Africa. Tuttavia i credenti debbono ricordare che tali prescrizioni non sono materia di fede e che cambiano nel corso del tempo.

Naturalmente l'accelerazione nel declino del saggio di natalità ottenibile attraverso un aumento nel grado d'istruzione delle donne non è l'unico beneficio di un tale aumento. Per un'appropriata valutazione di questo e di altri benefici – riguardanti la salute e l'educazione dei figli e un contributo al processo di sviluppo, si veda la pubblicazione della World Bank del 1993, dove troviamo il resoconto di un importante progetto per l'istruzione nei paesi in via di sviluppo.

5. L'Africa e il problema della miseria crescente

Enzo Grilli, che con gran fatica ha raccolto i dati che ci permettono di formarci un'idea generale sull'evoluzione di lungo periodo di paesi in via di sviluppo, ha messo in evidenza che in tali paesi dal 1870 al 1950 il saggio di aumento del reddito reale pro capite è stato basso (0,4-0,2 per cento l'anno), mentre è stato dell'ordine di 1,5 per cento l'anno nei paesi in-

dustriali (Grilli 1994). Negli ultimi quarant'anni il quadro diviene molto più differenziato e più favorevole ai paesi in via di sviluppo considerati nel loro complesso:

	1953-73	1973-90
Paesi in via di sviluppo	2,6	2,9
Paesi industriali	3,4	2,1

Emergono tuttavia due netti contrasti fra Asia e Africa sub-sahariana nei periodi 1953-73 e 1973-90: nel primo il saggio annuale di variazione del reddito pro capite è stato negativo in Asia (– 0,4) e positivo (1,4) nell'Africa sub-sahariana, nel secondo è stato 4,7 in Asia e – 1,0 nell'Africa sub-sahariana. Sembra che in quest'area la tendenza negativa sia proseguita negli anni recenti. In effetti, i problemi della miseria crescente, specialmente in termini di alimenti, sono concentrati nell'Africa sub-sahariana, come indica la tabella 1. Quasi tutti i paesi non africani inclusi in questa tabella hanno subito sconvolgimenti sociali e politici.

Nel suo libro più recente (1999, tabella 4.5) Grilli mostra che un aumento sostenuto del reddito pro capite cominciò in vari continenti o sub-continenti in periodi limitati ma significativamente diversi nelle grandi aree: 1860-85 nell'America Latina, 1960-70 in Asia, 1870-1920 nell'Africa del Nord e in Sud Africa, 1950-70 nel resto dell'Africa, con l'importante riserva che non tutti i paesi dei diversi continenti hanno avviato un processo di sviluppo sostenuto.

Questi dati mettono in risalto l'importanza, per lo sviluppo, della contiguità territoriale: le forze dell'imitazione, la circolazione delle idee, le informazioni tecniche e commerciali e la facilità di commerciare possono spiegare l'addensarsi nel tempo di quei punti di svolta. L'effetto contiguità è rafforzato dallo sviluppo dei mezzi di trasporto e di comunicazione, in primo luogo strade e ferrovie.

La contiguità territoriale e le forze appena ricordate contribuiscono a spiegare la sequenza dei processi di sviluppo

delle diverse regioni italiane, dal Nord, al Centro e – limitatamente per ora – al Sud.

Possiamo esprimere, con cautela, la speranza che alcuni dei paesi a Sud del Sahara, come il Mozambico e l'Angola, possano entrare in una spirale di sviluppo grazie alla contiguità col Sud Africa, un paese relativamente ricco che (così pare) sta superando il recente epocale cambiamento politico senza grandi traumi (è un'ipotesi emersa in una conversazione con Bruna Ingraio).

Qui è opportuna una riflessione. L'Argentina è stato uno dei primi paesi dell'America Latina ad avviare un processo di sviluppo – la data indicativa è il 1860. Nel 1913 il reddito individuale superava del 50 per cento quello italiano; oggi è inferiore alla metà: dal 1913 a oggi il reddito individuale è aumentato in entrambi i paesi, ma quello argentino molto meno di quello italiano. Penso che tale deludente evoluzione vada attribuita principalmente a due fattori. In primo luogo l'Argentina ha concentrato la sua economia su un numero limitato di prodotti – soprattutto cereali e carne –, che nel corso del tempo hanno avuto vicende prevalentemente negative nei mercati internazionali. In secondo luogo, lo sviluppo dei prodotti manifatturieri è stato non solo tardivo ma anche viziato da protezione doganale e dalla mancanza di sforzi intensi a promuovere investimenti nella ricerca. In ogni modo, il caso dell'Argentina mostra che il raggiungimento di un reddito relativamente alto non può essere visto come un fatto irreversibile.

Grilli (1999, cap. V) analizza a lungo la correlazione inversa fra crescita economica e miseria. La correlazione è chiara, ma non è stretta né determinata meccanicamente: dato il saggio di sviluppo economico, la quota della miseria può essere più o meno alta secondo le politiche redistributive adottate, che a loro volta dipendono dalla situazione culturale e politica di ciascun paese.

Il problema di sradicare la miseria riguarda il mondo intero, ma è particolarmente grave nell'Africa sub-sahariana

proprio perché le prospettive di aumenti del reddito individuale sono oscure nella maggior parte di questi paesi. Le ragioni, elencate in un rapporto della Banca Mondiale del 1989, sono diverse; l'elenco sembra quello delle sciagure di Giobbe: peggioramento delle ragioni di scambio, dovuto in primo luogo alla flessione, fino a un tempo recente, dei prezzi del petrolio e di diverse materie prime; alta pressione demografica; desertificazione e deforestazione; oneroso debito estero; terribili condizioni di salute (Aids, tubercolosi, malaria, specialmente malaria cerebrale, sono i tre grandi killer); conflitti etnici e instabilità politica, che rendono difficile l'avvio di qualsiasi riforma. È vero, tali sciagure, che in qualche misura sono interrelate, non appaiono distribuite in modo uniforme: l'evoluzione di alcuni paesi non è particolarmente negativa. Inoltre, certi cambiamenti recenti sono di aiuto, come la ripresa del prezzo del petrolio e la diminuzione dei conflitti sociali e politici in determinati paesi. Ma il quadro complessivo resta oscuro.

6. La mutevole disegualianza nella distribuzione del reddito durante il processo di sviluppo

La riduzione della miseria dipende in misura non piccola dalla politica – specialmente dai trasferimenti fiscali dai ricchi ai poveri e da prestiti ai poveri a condizioni agevolate per aiutarli ad avviare attività assai modeste. Naturalmente, la politica economica e specialmente quella fiscale può diventare sempre più efficace via via che procede lo sviluppo economico.

Qui diviene rilevante la questione dell'andamento della disegualianza del reddito nelle diverse fasi di quel processo. La questione è stata originariamente studiata da Simon Kuznets (1969), secondo il quale il grado di disegualianza in una prima fase aumenta e quindi tende a diminuire, ossia prende la forma di una parabola con la concavità verso l'alto – di una U rovesciata. Tuttavia né Kuznets né gli economisti che lo hanno seguito hanno presentato una vera e propria spiega-

zione di una tale evoluzione, che alcuni hanno posto perfino in dubbio. A mio parere quell'evoluzione di regola è reale e la sua spiegazione non è difficile. Se è vero che lo sviluppo è trascinato da ogni sorta d'innovazioni, tecnologiche e organizzative, e se è vero che per tale ragione esso è necessariamente un processo squilibrato, come Schumpeter ha messo in evidenza molto tempo fa, allora esso non influisce e non può influire simultaneamente su tutte le attività con la stessa intensità. Perfino nel modello semplice ma importante elaborato da Arthur Lewis, in cui a un certo punto un settore moderno fa la sua comparsa in un'economia primitiva, in una prima fase la disuguaglianza nella distribuzione del reddito necessariamente aumenta. Le attività che danno origine a tale settore spesso avviano un processo di sviluppo: esse non sono diffuse in modo uniforme sul territorio del paese considerato, ma sono localizzate in determinate aree. Le attività che s'innovano distribuiscono redditi – profitti e salari – più alti di quelli distribuiti in altre attività, che sono influenzate solo indirettamente e con vari ritardi. Lo sviluppo tende a diventare cumulativo, ma continua ad essere un processo squilibrato. Pur tuttavia, fino a quando nell'economia considerata le attività che s'innovano costituiscono una minoranza, anche se una minoranza particolarmente dinamica, e fino a quando sono concentrate in aree relativamente circoscritte, la disuguaglianza distributiva tende a crescere. Quando il peso sociale delle attività che s'innovano supera una soglia critica e attività innovative di diverso tipo si diffondono su tutto il territorio, allora il processo di sviluppo resta squilibrato, ma la disuguaglianza distributiva tende a diminuire.

L'andamento dell'indice di disuguaglianza non è affatto uniforme nei diversi paesi, giacché dipende dai tipi delle attività che s'innovano, dalla velocità della loro espansione, dalla loro localizzazione e dalla politica adottata. Ciò significa che quell'andamento è, di necessità, molto irregolare. In effetti, nell'analisi comparata che ho presentato nel mio precedente libro sul sottosviluppo (Sylos Labini 1983, pp. 111 e

224), in un grafico che pone in relazione la diseguaglianza col reddito individuale, i punti relativi ai diversi paesi si pongono, non su una parabola, ma in un'area i cui confini sono dati da due parabole, una sopra l'altra, ciò che indica l'indeterminatezza della curva di Kuznets; l'indeterminatezza può giustificare gli economisti che non riconoscono l'esistenza stessa di quella curva – in tale situazione sarebbe forse meglio parlare di una fascia di Kuznets.

La politica che tende a combattere la miseria ha tante maggiori probabilità di successo quanto più alto è il reddito individuale del paese considerato. Un'indicazione preliminare del successo di una tale politica può esser data dalla misura dello spostamento verso il basso in due diversi periodi dei punti riguardanti lo stesso paese nella fascia Kuznets.

La miseria non è stata sconfitta completamente in nessuna parte del mondo. È tuttavia giusto riconoscere che in certi paesi essa è stata ridotta a dimensioni molto limitate, quasi trascurabili. Sulla base di alcuni indici, come la quota di reddito che va al quintile più basso, fra questi paesi troviamo la Svezia, la Norvegia, la Danimarca, la Finlandia, il Giappone, la Svizzera. Sono osservazioni che possono toglier di mezzo ogni atteggiamento fatalistico.

7.

Lavoratori dipendenti, occupazione e disoccupazione

1. Le comunità tradizionali e il mercato del lavoro. Salariati e lavoratori autonomi

Se riconosciamo che la teoria economica in quanto scienza è storicamente e quindi anche geograficamente condizionata, giacché in un dato periodo società diverse si troveranno in diversi stadi di sviluppo, allora dobbiamo usare le etichette degli economisti con grande cura. Ciò vale particolarmente per i lavoratori e i redditi da lavoro. Al tempo stesso, dobbiamo essere ben consapevoli che le società non sono affatto omogenee. Così, le società avanzate hanno settori che sono poveri e sottosviluppati sotto l'aspetto dei metodi produttivi e di modi di vita. Al polo opposto, nei paesi sottosviluppati troviamo settori relativamente avanzati – qualche volta si tratta di settori promossi da società straniere nel loro interesse.

In tale contesto, le etichette «lavoratore autonomo» o «lavoratore dipendente» hanno significati diversi nelle due categorie di paesi. Nei paesi a basso reddito per lavoratori autonomi spesso s'intendono i membri attivi di comunità tradizionali, come quelle dei villaggi. In tali aree il mercato del lavoro semplicemente non esiste, sebbene ci sia un tipo particolare di mercato di beni: membri di quelle comunità portano una parte dei beni che essi producono nei piccoli mercati dei centri urbani.

Negli stessi paesi fuori dalle comunità di villaggi troviamo «lavoratori indipendenti» con caratteristiche per certi aspet-

ti simili a quelle di membri di cooperative o ai lavoratori autonomi dei paesi avanzati. In generale, nei paesi sottosviluppati i lavoratori indipendenti rappresentano la grande maggioranza della forza lavoro, nel 1994 essi erano l'83 per cento, mentre erano il 43 per cento nei paesi a reddito medio e solo il 16 nei paesi avanzati (World Bank, *World Development Report*, 1995, p. 72). I lavoratori dipendenti rappresentano il complemento a 100 di quelle quote. Tuttavia non è corretto trattare i lavoratori dipendenti e i salariati come equivalenti, come fanno quasi tutti gli economisti, giacché i lavoratori salariati vanno tenuti distinti da quelli stipendiati, se riconosciamo che i fattori che regolano le variazioni dei salari non coincidono con quelli che regolano le variazioni degli stipendi. Inoltre, i fattori che riguardano le variazioni degli stipendi del settore privato differiscono dai fattori che regolano le variazioni degli stipendi del settore pubblico. Infine, tanto nei paesi sottosviluppati quanto in quelli avanzati il trattamento dei lavoratori impiegati in imprese relativamente grandi differisce radicalmente da quello dei lavoratori dipendenti impiegati in imprese piccole o molto piccole. Un'altra distinzione da fare è fra coloro che lavorano dentro e fuori dall'agricoltura.

Secondo Marx, la tendenza dei lavoratori salariati – i proletari – era in aumento nel mondo intero, i paesi avanzati anticipavano l'evoluzione di tutti gli altri paesi. È chiaro che le cose non sono andate così. Nei paesi avanzati il numero dei salariati, dopo un periodo di espansione, non è più aumentato – il massimo è stato del 50-60 per cento della popolazione

¹ Perfino nel mezzo di una grande tragedia troviamo persone che sanno prendere le cose con coraggio e ammirevole umorismo; così, un membro del Partito comunista russo ebbe il fegato di fare la seguente osservazione alla presenza di Lenin, nel XI Congresso del 1922, a Mosca: «Ieri Vladimir Ilich [Lenin] ha dichiarato che il proletariato come classe nel senso marxista non esisteva [in Russia]. Debbo congratularmi con voi giacché esercitate una dittatura nel nome di una classe che non esiste» (AA.VV. 1997, p. 808).

attiva –, mentre il numero dei lavoratori stipendiati è aumentato in termini assoluti e relativi; inoltre, i lavoratori indipendenti, tra cui sono i professionisti, non sono diminuiti e in certi paesi sono perfino aumentati. Così, la famosa previsione del *Manifesto*, secondo cui i proletari sarebbero diventati la «stragrande maggioranza» della popolazione, è risultata radicalmente sbagliata. Guardando al mondo nel suo complesso, in un gran numero di paesi i salariati rappresentano una minoranza e, considerando il peso sistematicamente crescente dei lavoratori stipendiati e la persistenza dei lavoratori indipendenti, non c'è segno che essi seguiranno l'evoluzione preannunciata da Marx. La questione è anche politicamente importante, giacché con la sua previsione Marx mirava a giustificare, per così dire, la dittatura del proletariato, che sarebbe stata penosa solo per gli sfruttatori, che tuttavia erano destinati a diventare una sparuta minoranza della popolazione. L'ironia della storia è che la rivoluzione bolscevica, catastrofica per l'intera umanità ma specialmente per la Russia, ha avuto luogo in un paese in cui il proletariato nel senso marxista aveva un peso trascurabile¹.

2. Il settore informale, il lavoro dei bambini e delle donne

Sia nei paesi sottosviluppati sia in quelli avanzati c'è un settore informale, dove troviamo piccole imprese e lavoratori irregolari. Definire il settore informale non è facile: spesso le unità che operano in tale settore sono fuori dalla legge e perfino contro la legge. In effetti, sono tollerate dalle autorità in mancanza di meglio, per favorire l'occupazione, anche se di carattere precario. Le unità che operano nel settore informale non pagano le tasse e i contributi sociali e non rispettano le regole per la sicurezza del lavoro. Spesso occupano bambini e pagano ai loro genitori salari molto bassi; il lavoro infantile è diffuso nei paesi asiatici sottosviluppati ed è frequente nei paesi africani. Osservazioni analoghe valgono per

le donne che lavorano e che in tutti i paesi sono pagate meno degli uomini; il divario è particolarmente accentuato nel settore informale.

In tempi recenti la comparsa di un settore informale è spesso la conseguenza di leggi che tendono a garantire coloro che lavorano nel settore formale. In qualche misura ciò vale anche per i paesi sottosviluppati, dove le imprese moderne che spesso rappresentano una piccola minoranza, sono regolate da leggi simili a quelle vigenti in paesi avanzati. Certi accordi internazionali in questo senso sono stati firmati non solo dai governi di paesi avanzati, ma anche da diversi governi di paesi sottosviluppati. Ma una cosa è approvare una legge e firmare un accordo, un'altra cosa è applicare l'una o l'altro.

Tuttavia, nei paesi sottosviluppati e specialmente nei paesi più poveri tra questi, il significato stesso del settore informale è diverso dal significato riferibile ai paesi industrializzati. In paesi sottosviluppati le garanzie per tutti i lavoratori, compresi quelli del settore formale, sono assai più deboli che nei paesi industrializzati e la stessa distinzione fra i due settori è incerta. Dal momento che per molte persone lavorare nel settore informale è l'unico modo per sopravvivere, le autorità non possono non tollerarlo. Ciò nonostante, una politica volta a favorire i lavoratori nel settore informale a entrare nel settore formale è da raccomandare perfino nei paesi sottosviluppati; ma tale politica deve essere graduale e studiata con cura.

La questione diviene quanto mai difficile nel caso dello sfruttamento del lavoro infantile, assai diffuso nei paesi sottosviluppati ma non raro, se pure con caratteristiche diverse, nei paesi industrializzati. Il criterio fondamentale deve essere di non limitarsi alle proibizioni – spesso i bambini che lavorano rappresentano un mezzo di sopravvivenza per gli stessi genitori –, ma d'introdurre, magari con qualche aiuto internazionale, alternative praticabili. Una di queste è d'incentivare i genitori a mandare a scuola i loro figli fornendo pasti gratuiti. Un'altra alternativa è di creare condizioni favorevo-

li, nella ricerca per un impiego regolare, ai genitori con bambini piccoli, specialmente alle madri, incoraggiando la diffusione di impieghi a tempo parziale.

Da indagini empiriche promosse dalla World Bank (*World Development Report*, 1995) emergono due regolarità: *a*) il settore informale è tanto più ampio quanto più basso è il grado di sviluppo del paese; *b*) nel settore informale non solo il numero dei bambini ma anche quello delle donne è relativamente più alto sia nei paesi sottosviluppati sia in quelli avanzati. Certe indicazioni inducono a pensare che le dimensioni del settore informale tendono a decrescere nelle fasi ascendenti e a crescere nelle fasi discendenti dei cicli economici.

Dal momento che le unità produttive che operano nell'economia informale non pagano le tasse e i contributi sociali, esse sono in grado di muovere una concorrenza sleale alle imprese dell'economia formale che producono beni simili. Per di più, esse possono licenziare senza limitazioni perfino in paesi in cui le garanzie sono relativamente rigorose. Le imprese del settore informale hanno tuttavia diversi svantaggi: non possono crescere oltre certi limiti, altrimenti non possono sfuggire ai controlli delle pubbliche autorità; trovano molto difficile esportare – a tale scopo debbono ricorrere a intermediari che operano nell'economia ufficiale rinunciando così a una quota dei profitti. D'altro canto, debbono affrontare seri problemi se i loro lavoratori subiscono infortuni. Tutto considerato, le unità informali possono trovare conveniente emergere ed entrare nell'economia formale; perciò le misure in questa direzione possono aver successo, se fondate su appropriati incentivi, specialmente nel caso di unità vicine alla normalità e che pertanto possono essere facilmente indotte a spostarsi nella piena legalità. Le unità nettamente inefficienti ben difficilmente possono essere indotte a spostarsi per mezzo di incentivi.

Una buona parte delle persone che lavorano nell'economia informale risulta fra i disoccupati nelle statistiche uff-

ciali. Da un certo punto di vista ciò può essere interpretato in modo relativamente ottimistico: si può ben comprendere – è stato detto in Italia con riferimento al Sud dove oggi (1999) la quota ufficiale di disoccupati supera il 20 per cento – che il diavolo non è così brutto come lo si dipinge. Ma una tale interpretazione è da respingere poiché l'occupazione nell'economia informale, seppure meglio di nulla, per i motivi appena ricordati, va considerata come un fenomeno patologico – possiamo parlare di un'«occupazione patologica».

3. Le migrazioni e il mercato del lavoro nei paesi sviluppati

Nei paesi sviluppati il settore informale comprende non solo le imprese informali e un certo numero di lavoratori indipendenti, ma anche persone che lavorano in modo irregolare e immigrati provenienti da paesi poveri, che spesso svolgono lavori stagionali in imprese agricole.

Dopo la seconda guerra mondiale le migrazioni internazionali, che anche per effetto della grande depressione erano scese a livelli molto bassi, hanno mostrato un rapido aumento, con situazioni molto diverse, secondo i paesi e i periodi. Come Graziella Caselli ha messo in evidenza, dobbiamo distinguere tre periodi: *a)* 1950-73, sviluppo economico sostenuto nei paesi avanzati; *b)* 1973-90, sviluppo lento; *c)* dal 1990 in poi – dopo la caduta del muro di Berlino – sono divenute importanti le migrazioni dall'Europa orientale e dai paesi dell'ex Unione Sovietica verso l'Europa e l'America del Nord (Caselli 1994).

Le migrazioni, che sono state rese più facili dal progresso dei mezzi di trasporto, hanno ricevuto il principale impulso dalla miseria di certi paesi sottosviluppati a causa della pressione demografica che non diminuisce ed è perfino in aumento, in netto contrasto col crescente benessere dei paesi avanzati. Tuttavia in certi paesi e in certi periodi i conflitti politici ed etnici hanno avuto un'importanza non minore. Né

dobbiamo sottovalutare lo stimolo alle migrazioni dai paesi poveri verso quelli ricchi originati da saggi di natalità bassi e perfino decrescenti osservabili nei paesi ricchi.

Nel mercato del lavoro dei paesi avanzati le persone provenienti dai paesi poveri spesso sono disposte ad accettare lavori rifiutati dalle persone del luogo: quando ci sono posti vacanti in lavori non qualificati perfino in presenza di diffusa disoccupazione, gl'immigrati riempiono i vuoti. Mette conto di analizzare questi problemi non solo per migliorare la comprensione dei flussi migratori, ma anche per rendere chiare le grandi limitazioni dei modelli del mercato del lavoro elaborati dagli economisti della corrente prevalente fondati principalmente su tre assunzioni: *a*) una massa omogenea di lavoratori, *b*) tecnologie immutate e *c*) un mercato nazionale chiuso. Pertanto le migrazioni, la sostituzione dinamica di macchinari al lavoro e le variazioni nella composizione delle esportazioni e delle importazioni in relazione ai mutamenti nella divisione internazionale del lavoro sono trascurate.

Conviene riconsiderare in modo sistematico l'analisi che parte dalla dicotomia del mercato del lavoro tra lavoratori specializzati e non specializzati. Se in un paese avanzato i salari dei lavoratori non specializzati aumentano, i manager assumono persone provenienti da paesi sottosviluppati per frenare l'aumento di quei salari. Alternativamente, i manager importano quei beni intermedi ad alta intensità di lavoro non specializzato che costano meno di beni simili prodotti all'interno. Un'ulteriore alternativa è d'introdurre macchinari che sostituiscono lavoro – la scelta verrà fatta confrontando i costi delle diverse alternative. Se il processo va avanti e le dette alternative non bastano, allora una crescente quantità di prodotti finiti verrà importata da paesi sottosviluppati, mentre quelli prodotti all'interno provengono sempre più da lavoratori indipendenti che godono di particolari vantaggi o da imprese capaci di differenziare i loro prodotti. Infine, le imprese del paese avanzato in esame trasferiranno all'estero, dove i salari sono più bassi, diverse operazioni produttive o per-

fino intere fabbriche. Dunque, lo spettro delle possibilità è grande.

Si possono fare tre considerazioni sulle migrazioni dai paesi in via di sviluppo ai paesi sviluppati come quelle oggi in atto.

In primo luogo, se è vero che la grande maggioranza degli immigranti dai paesi in via di sviluppo sono lavoratori non specializzati, è anche vero che una piccola quota consiste di lavoratori specializzati e altamente qualificati, per cui troviamo medici, scienziati, insegnanti, ciò che rappresenta una perdita per i paesi di provenienza.

In secondo luogo, se i lavoratori altamente specializzati che emigrano dai paesi in via di sviluppo verso un paese avanzato tornano al paese d'origine, quando le condizioni migliorano, portano con sé un'esperienza di grande valore. Il caso spesso ricordato è quello degli Indiani che tornano in patria dopo un periodo trascorso a Silicon Valley negli Stati Uniti; sono lavoratori che hanno decisamente contribuito allo sviluppo dell'industria elettronica in India. A quanto pare gl'Indiani di Silicon Valley e di altre parti del mondo diventati esperti in informatica sono oramai così numerosi che il governo tedesco sta considerando la convenienza di invitare non meno di trentamila esperti indiani in Germania. L'idea è da condannare, giacché è meglio che quegli Indiani restino nella madre patria. Considerato il grande bisogno di esperti in informatica – nelle imprese, nella pubblica amministrazione, nelle scuole, nelle università e nei centri di ricerca –, l'Unione Europea deve promuovere un istituto europeo per una rapida formazione di esperti da impiegare nei paesi membri. In tal modo il numero e la varietà di tali esperti possono aumentare in tempi brevi, la loro perizia può migliorare; ciò può andare a beneficio di tutti i paesi e non solo dei partner europei.

Un terzo punto importante sta in ciò: le migrazioni possono essere vantaggiose sia per i paesi di provenienza sia per quelli di destinazione se sono adeguatamente amministrate. Questo è vero in particolare per l'Europa, che ora si ritrova a

far fronte a schiere di immigrati provenienti da paesi con culture assai diverse. In una tale situazione occorre elaborare e applicare una politica europea comune in modo molto più organico di quanto ora accada. Mette conto studiare due formule: programmi temporanei e schemi di autogestione da parte degli immigrati; il rapporto del 1995 della Banca Mondiale è una base appropriata per riflettere su queste formule.

4. Occupazione e disoccupazione nei paesi sviluppati

Le migrazioni dai paesi in via di sviluppo ai paesi sviluppati portano con sé variazioni nella forza di lavoro, nell'occupazione e nella disoccupazione in entrambi i paesi; soffermiamoci sui secondi.

Per interpretare l'andamento dell'occupazione usiamo l'equazione della produttività presentata nel capitolo 3. In prima approssimazione consideriamo solo i lavoratori salariati. L'equazione dell'occupazione di Keynes, che assume date le tecniche, implica proporzionalità fra reddito e occupazione. Se passiamo dai livelli ai saggi di variazione, abbiamo $\hat{Y} = \hat{N}$, dove Y è il reddito, N è l'occupazione e l'accento circonflesso indica un saggio annuale di variazione. Ammettendo che le tecniche cambiano, abbiamo

$$\hat{Y} = \hat{N} + \hat{\pi} \quad \text{ovvero} \quad \hat{N} = \hat{Y} - \hat{\pi}$$

² L'equazione della produttività, dalla quale ho ricavato le equazioni dell'occupazione e della disoccupazione, spiega molto bene non solo l'indebolimento nella crescita della produttività che ha avuto luogo nell'industria americana circa due decenni or sono (capitolo 3, paragrafo 3), ma anche la crescita della produttività osservabile in anni recenti. I saggi annuali medi di variazione della produttività industriale, degli effetti di Smith e di Ricardo nei due periodi sono i seguenti:

	1977-82	1991-98
Produttività ($\hat{\pi}$)	0,1	1,6
Effetto di Smith ($\hat{Y}$)	0,6	4,4
Effetto di Ricardo ($\hat{S} - \hat{P}_{ma}$)	0,2	4,1

dove π indica la produttività del lavoro. Dall'equazione della produttività e ponendo $b' = 1 - b$, si ricava

$$\hat{N} = -a + b'\hat{Y} - c(\hat{S} - \hat{P}_{ma})_{-m} - dI_{-n} - e(\hat{L} - \hat{P}) \quad (I)$$

Nell'equazione della produttività $b'\hat{Y}$ esprime l'effetto di Smith che spinge in alto la produttività. Posto $1 > b > 0$ allora $b' = 1 - b$ è positivo e $b'\hat{Y}$ indica l'effetto di Keynes, che spinge in alto l'occupazione ($Y = C + I$: i consumi e gli investimenti correnti alimentano la domanda effettiva).

Questa è l'equazione dell'occupazione. Assumendo che la forza di lavoro non cambi, allora le variazioni dell'occupazione corrispondono, col segno mutato, a quelle della disoccupazione, concepita in senso stretto, ossia come massa di lavoratori che hanno perduto o hanno abbandonato l'impiego. Per passare alla disoccupazione totale, che include anche persone in cerca di prima occupazione, dobbiamo ammettere che la forza di lavoro non è costante e vari sia per l'immigrazione, sia per l'accrescimento naturale della popolazione, sia per le persone che entrano nella forza di lavoro o che ne escono. Posto che la disoccupazione è pari alla differenza fra forza di lavoro e occupazione ($DIS = FL - N$), allora il saggio di variazione della disoccupazione può essere spiegato con la seguente equazione

$$D\hat{S} = a + \hat{F}\hat{L} - b'\hat{Y} + c(\hat{S} - \hat{P}_{ma})_{-m} - dI_{-n} - e(\hat{L} - \hat{P}) \quad (II)$$

La verifica delle equazioni I e II per diversi paesi e diversi periodi ha dato risultati soddisfacenti (Sylos Labini 1993c)².

Dietro le variazioni annuali della produttività che regolano quelle dell'occupazione e della disoccupazione, troviamo le innovazioni minori stimulate dagli effetti di Smith e di Ricardo. A loro volta, le innovazioni minori e gli adattamenti dipendono da grandi innovazioni e da grandi invenzioni, che di

regola non possono essere spiegate in modo diretto da fattori economici.

I principali impulsi che determinano le variazioni della disoccupazione provengono dunque, a quanto pare, dal reddito, dagli investimenti e dalla produttività del lavoro. In una tale analisi però a un primo esame sembra assente quel particolare fattore che molti economisti oggi considerano il più importante e cioè la flessibilità del mercato del lavoro – flessibilità dei salari, della durata dei contratti e della settimana lavorativa e delle condizioni di licenziamento di lavoratori ridondanti. L'evidenza proposta per sostenere questa tesi di regola è ricavata dal confronto fra Stati Uniti e i paesi dell'Europa continentale. In America, dove la flessibilità del mercato del lavoro è da considerare alta, negli ultimi due o tre decenni l'aumento dell'occupazione è stato molto grande – venti milioni dal 1980 al 1998. Oggi in America la quota di disoccupati è vicina al livello fisiologico, che nelle condizioni odierne può esser valutato intorno al 5 per cento. Nell'Europa continentale, invece, l'occupazione è aumentata poco e negli anni Novanta la disoccupazione è cresciuta ed è ora intorno al 10 per cento, con picchi, in certe aree, superiori al 20.

Sembra certo che la flessibilità ha decisamente contribuito a questi andamenti così diversi. Tuttavia, negli anni Cinquanta e Sessanta, quando in Europa la flessibilità era anche più bassa di oggi, la quota di disoccupati non era lontana dal livello fisiologico. Come possiamo spiegare tale paradosso?

Probabilmente la spiegazione è che quando il reddito e gli investimenti crescono a un saggio sostenuto, allora la disoccupazione può essere bassa perfino se il grado di flessibilità è basso e, in particolare, se la possibilità per i manager di licenziare è limitata; in un'economia che cresce rapidamente il principale problema è di assumere, non di licenziare. In effetti, fino al primo shock petrolifero del 1973 il saggio di crescita dei paesi industriali era relativamente alto – in media, più del 4 per cento l'anno (Maddison 1998). Dopo il 1973, però, quel saggio si ridusse alla metà e la flessibilità cominciò

a divenire un problema, particolarmente la flessibilità intesa come libertà di licenziare. Per ridurre la gravità di questo problema i sindacati potrebbero, per esempio, introdurre nei contratti la clausola di differenziare i salari e le indennità di liquidazione in relazione alla libertà di licenziare.

Prendendo il rapporto fra investimento e reddito (I/Y) come espressione sintetica degli impulsi che regolano le variazioni della disoccupazione (Y , I e la produttività del lavoro, che influisce sia su Y che su I), si può stimare che tale rapporto deve essere più alto di 4 o 5 punti nei paesi a bassa flessibilità, come quelli dell'Europa continentale, del livello dei paesi ad alta flessibilità, come la Gran Bretagna e gli Stati Uniti. Per fare un esempio numerico: nei paesi dell'Europa continentale quel rapporto dovrebbe essere del 20 invece del 15 per cento per ottenere una disoccupazione del 5 o del 6 per cento (S. Sylos Labini 1997). E ammesso che nel nuovo scenario internazionale è assai improbabile che i paesi industriali riescano a raggiungere saggi di crescita e rapporti I/Y simili a quelli degli anni Cinquanta e Sessanta, allora nell'Europa continentale è necessario esercitare grandi sforzi per elevare significativamente il grado di flessibilità nei mercati del lavoro.

Il nesso fra la flessibilità e l'interazione degli impulsi appena menzionati (Y , I e π) è dato dagli aumenti salariali. Tuttavia, la flessibilità dei salari non va considerata isolatamente o, peggio, in un contesto statico, ma in relazione ad altre variabili. Così, se licenziare è difficile, allora, a parità di altre condizioni, la flessibilità verso il basso dei salari è limitata, mentre è ampia quella verso l'alto. D'altra parte, in un paese dove la possibilità di licenziare è limitata, allora i manager, quando cresce la domanda dei loro prodotti, tenderanno ad accrescere la produzione non assumendo lavoratori addizionali, ma, quando è possibile, introducendo nuove macchine. Di conseguenza, in un tale paese la produttività – di nuovo, a parità di altre condizioni – cresce più rapidamente che in un paese dov'è più facile licenziare. In altre parole, dato l'au-

mento della domanda, nei paesi del primo tipo la produzione è accresciuta principalmente attraverso un aumento della produttività e limitatamente accrescendo l'occupazione, mentre nei paesi in cui licenziare è facile i due contributi possono essere simili.

I seguenti dati, che si riferiscono all'Italia e agli Stati Uniti, come rappresentativi di due tipi di paesi, illustrano questo punto: nel periodo 1970-95, in Italia il 20 per cento dell'aumento del reddito può essere attribuito all'aumento dell'occupazione e l'80 all'aumento di produttività, mentre negli Stati Uniti i dati corrispondenti sono pari al 43 e al 57 per cento. Nel detto periodo nei due paesi i saggi annuali di variazione del reddito, dell'occupazione e della produttività sono i seguenti (Sylos Labini 1999):

	$\hat{Y}$	$\hat{N}$	$\hat{\pi}$
Italia	2,7	0,5	2,2
Stati Uniti	2,8	1,2	1,6

Tuttavia, il miglior andamento dell'occupazione negli Stati Uniti non va attribuito principalmente al più alto grado di flessibilità del mercato del lavoro. La flessibilità nelle sue varie forme è una condizione, non un impulso. Il più importante impulso è dato dagli investimenti, che, attraverso la domanda, influiscono immediatamente sul reddito e sull'occupazione – è l'effetto di Keynes: solo dopo un certo intervallo influiscono sulla produttività, il cui aumento, da solo, deprime il livello dell'occupazione; tale livello tuttavia non diminuisce se ha luogo un nuovo aumento degli investimenti. Dati gli aumenti degli investimenti e del reddito, l'effetto positivo sull'occupazione sarà tanto più grande quanto maggiore è il grado di flessibilità: questo è un altro modo di considerare la relazione, discussa sopra, fra il rapporto I/Y e l'occupazione. Un'alta flessibilità può favorire la stessa crescita della produzione.

Se consideriamo gli Stati Uniti e concentriamo la nostra attenzione sugli investimenti negli anni più recenti, possiamo

elencare una serie di fattori che hanno contribuito alla loro espansione. In primo luogo, gl'investimenti privati sono stati favoriti dall'intelligente politica creditizia adottata dalla Federal Reserve System che – come ha spiegato il suo presidente – mira a sostenere lo sviluppo minimizzando la pressione inflazionistica; a tal fine considera, giustamente, l'andamento della disoccupazione e dei salari, come quello dei prezzi delle materie prime e dell'energia, molto più rilevanti delle variazioni dell'offerta di moneta (Greenspan 2000). In secondo luogo, gl'investimenti pubblici e specialmente la loro composizione: le spese per la ricerca militare e civile sono anche oggi rilevanti. Inoltre ci sono gli effetti delle grandi spese di questo tipo fatte nel passato: la ricaduta sul settore privato delle innovazioni promosse da queste spese è tuttora importante. In terzo luogo, l'andamento dei prezzi delle materie prime e dell'energia, che fino a un anno fa è stato declinante: ciò ha tenuto bassa la pressione inflazionistica, favorendo così una politica creditizia liberale. In quarto luogo, pur essendo liberale la politica dei prestiti bancari, i saggi d'interesse negli Stati Uniti sono in media due punti più che in Europa, con un conseguente notevole afflusso di capitali in quel paese. Infine, il dollaro è una moneta di riserva e ciò comporta prestiti a interesse zero da parte degli altri paesi, consentendo agli Stati Uniti un disavanzo commerciale che nessun altro paese si sarebbe potuto permettere. Perciò, nonostante il grande disavanzo, da oltre un anno il dollaro aumenta rispetto all'Euro; il dollaro crescente e il nuovo rincaro del petrolio, pagato in dollari, hanno contribuito ad una sia pur moderata ripresa dell'inflazione. Il declino dell'Euro ha tuttavia incentivato le esportazioni europee, ciò che fa crescere ulteriormente il disavanzo americano. D'altro lato, la recrudescenza dell'inflazione potrebbe indurre la Banca europea ad alzare i tassi, ciò che frenerebbe lo sviluppo. Tali spinte contrastanti possono dare origine ad una situazione non più sostenibile.

Se è vero che una bassa flessibilità nel mercato del lavoro incoraggia la crescita della produttività, allora un aumento di

questo grado può deprimere tale crescita e ciò nel lungo periodo ha effetti avversi sulla competitività internazionale; penso che il crescente disavanzo commerciale americano in larga misura dipende dal deterioramento della competitività in diverse industrie tradizionali. Per di più, in anni di debole sviluppo o di ristagno un'alta flessibilità determina salari reali in diminuzione, con effetti negativi sulla crescita dei consumi. Pertanto, il problema è d'individuare un grado ottimo di flessibilità, che non è il più alto possibile. Quello degli Stati Uniti è un caso a sé. A lungo andare, però, l'assai elevata flessibilità in quel paese tende a generare spinte contrastanti, dannose per tutti.

Quanto alle relazioni fra saggi di variazione del reddito e della disoccupazione, esse vanno considerate nel più ampio contesto indicato nell'equazione I, in cui il grado di flessibilità del mercato del lavoro si riflette principalmente nell'andamento dei salari. In ogni caso, nei paesi in via di sviluppo quelle relazioni sono diverse da quelle che possono essere osservate nei paesi industriali: di regola «la capacità della crescita produttiva di generare occupazione sembra notevolmente più alta nei paesi in via di sviluppo che nei paesi industriali» (Grilli e Zanaldà 1999, p. 5). Tuttavia, in uno stadio precedente i paesi del secondo gruppo mostravano un'elasticità dell'occupazione rispetto al reddito non molto diversa da quella osservabile oggi nei paesi in via di sviluppo: 0,5; oggi nei paesi industriali quella elasticità è caduta allo 0,2 – si tratta di valori che riguardano diversi paesi e diversi periodi (ivi, p. 9). Penso che tali differenze debbano essere attribuite principalmente all'andamento dei salari reali, che condizionano le variazioni della produttività, e, inversamente, quelle dell'occupazione.

Finora ho considerato i lavoratori dipendenti – i percettori di salari e di stipendi. La situazione è diversa nel caso dei lavoratori autonomi, sia che essi lavorino da soli o con l'aiuto di familiari, ciò che accade spesso nell'agricoltura e nell'artigianato.

Gli autonomi possono perdere l'occupazione se i beni che producono entrano in concorrenza coi beni prodotti da imprese a costi e prezzi decrescenti. Come ho accennato nel capitolo 5, gli autonomi sono in grado di modificare i tipi e il design dei beni che producono e di trovare nuove nicchie nei mercati interni e internazionali. Quando, nonostante tali vantaggi, gli autonomi sono battuti dalla concorrenza, allora debbono abbandonare la loro attività. Se hanno acquisito qualche utile specializzazione, possono andare a lavorare in imprese, diventando lavoratori dipendenti. Lo spostamento può aver luogo nello stesso settore – agricoltura, industria, servizi – o in settore diverso – spesso gli autonomi dell'agricoltura diventano lavoratori dipendenti nell'industria.

In un tale incessante tumulto, in ultima analisi provocato dalle più diverse innovazioni, l'intero sistema dell'istruzione, compresa la formazione, deve essere sufficientemente flessibile da consentire ai giovani di adattarsi se cambiano mestiere. Inoltre il sistema dell'istruzione e della formazione deve riguardare non solo i giovani ma anche gli anziani. Con l'aumento della vita media, infatti, e il sistematico miglioramento delle condizioni di salute, la schiera degli anziani in grado di restare membri attivi della società è in rapido aumento nei paesi sviluppati. Per la massima parte della gente l'ideale non è «il dolce far niente», posto che l'ozio significa noia, ma lavorare con soddisfazione; perciò un buon numero di anziani deve essere messo in condizioni di svolgere qualche utile attività – assistenza a malati, giovani e anziani, insegnamento di lingue straniere, assistenza ai bambini, guida ai musei o ai luoghi archeologici.

5. La disoccupazione in Europa

Oggi in Europa la quota media della disoccupazione (10 per cento) è patologicamente alta; in certe regioni la cifra è assai più alta: nell'Italia meridionale supera il 20 per cento. È vero che una buona parte dei disoccupati non sono veramente ta-

li, ma persone che lavorano in modo irregolare o nel settore informale. Sono persone, però, che non possono essere considerate fisiologicamente occupate: esse rappresentano un problema sociale.

In un *Manifesto* per combattere la disoccupazione, promosso da Franco Modigliani e al quale io stesso ho collaborato (Modigliani *et al.* 1998), abbiamo argomentato che l'Unione Europea deve elaborare una strategia fondata sull'espansione degli investimenti privati e pubblici e abbiamo raccomandato un deciso accrescimento della flessibilità del mercato del lavoro, incentivando specialmente la diffusione del lavoro a tempo parziale. Avvertiamo, tuttavia, che l'aumento della flessibilità da sola non può ridurre la disoccupazione, mentre può rafforzare gli effetti positivi sull'occupazione di un aumento degli investimenti.

Quanto agli investimenti privati, sosteniamo che la Banca centrale europea debba adottare un'appropriata politica monetaria, simile a quella seguita negli anni recenti negli Stati Uniti dal Federal Reserve System, che ha favorito lo sviluppo senza essere paralizzata dalla paura dell'inflazione, che nel nostro tempo fondamentalmente proviene da pressioni dei costi – compresi certi oneri fiscali – e da variazioni dei cambi.

Quanto agli investimenti pubblici, la strategia europea dovrebbe promuovere infrastrutture di due tipi: *a)* grandi infrastrutture, specialmente nel campo delle telecomunicazioni, che hanno importanza per tutti i paesi dell'Unione e *b)* infrastrutture locali, specialmente nelle regioni sottosviluppate dell'Europa, per favorire lo sviluppo dei distretti industriali, che comprendono organismi di ricerca per la diffusione delle innovazioni.

Una terza raccomandazione nella nostra strategia è di trasformare, ogni volta che è possibile, sussidi o trasferimenti sociali a favore dei disoccupati in incentivi alla produzione – per esempio, aiutando con prestiti a buon mercato i disoccupati ad avviare nuove piccole attività. Un criterio simile è da

raccomandare nelle politiche redistributive tendenti a ridurre la miseria.

6. *Occupazione e disoccupazione nei paesi sottosviluppati*

L'occupazione nei paesi sottosviluppati a basso reddito è un concetto problematico. I membri delle comunità di villaggio in un certo senso sono lavoratori indipendenti, sebbene le differenze con gli autonomi dei paesi avanzati siano molto forti. Ben difficilmente essi possono diventare disoccupati, anche se dal punto di vista della produzione sono o diventano ridondanti. In certi gruppi sorgono problemi di disoccupazione di tipo speciale.

Consideriamo due casi: quello degli artigiani indiani al principio del secolo XIX, che producevano tessuti; e quello delle famiglie rurali dell'Italia meridionale dopo l'Unificazione, che producevano anche beni non agricoli – di nuovo, tessuti molto semplici.

Il caso degli artigiani indiani è particolarmente interessante.

Nella prima fase dell'industrializzazione inglese, che riguardava in primo luogo l'industria dei tessuti di cotone, i prodotti fatti a mano dagli artigiani indiani muovevano una vigorosa concorrenza ai prodotti inglesi, giacché quegli artigiani si accontentano di redditi bassissimi. In quel tempo l'Inghilterra introdusse dazi per proteggere i prodotti domestici. Nel corso del tempo, tuttavia, la produttività dei lavoratori inglesi aumentò in tal misura, grazie all'introduzione di macchine di crescente efficienza, che i tessuti prodotti dalle imprese inglesi poterono passare al contrattacco: i dazi vennero rimossi e l'Inghilterra adottò gradualmente una politica liberistica e i suoi produttori riuscivano a esportare tessuti in India, dove gli artigiani venivano battuti dalle importazioni provenienti dall'Inghilterra. Di più: secondo la descrizione pittoresca (e dubbia) fatta da Marx, molti tessitori indiani

morirono di fame «a causa delle macchine inglesi» e «le loro ossa [...] biancheggiavano al sole» (citato da Schumpeter 1954, p. 685). Così, quegli artigiani indiani, a causa del progresso tecnico che aveva luogo in Inghilterra, perdettero il loro impiego e, a sentire Marx, perfino la loro vita.

Il secondo caso è quello dei tessuti prodotti nell'Italia meridionale più di un secolo fa, in famiglie rurali, da donne con l'ausilio di semplici strumenti – un tipo di produzione simile, sebbene non identica, a quella della così detta industria familiare («cottage industry») in Gran Bretagna nel secolo XVII. Quelle donne producevano tessuti sia per l'uso delle loro famiglie sia per barattarli coi beni prodotti da altre famiglie rurali o per venderli. Il numero di tali donne, registrate nei censimenti industriali, nel 1881 era relativamente alto – più di un milione; cadde a meno di mezzo milione nel 1901 (Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno 1961, p. 51). A quanto pare, tale caduta è da attribuire in gran parte alla concorrenza dei prodotti fatti a macchina, in massima parte prodotti nell'Italia del Nord, che in quel tempo stava entrando nello stadio della moderna industrializzazione. In seguito il numero delle donne occupate nell'«industria» nel Sud dell'Italia continuò a scendere.

Nei paesi sviluppati le attività che s'innovano determinano la trasformazione o il declino delle attività tradizionali. È un processo che richiede tempo e dà luogo a una somma algebrica, che in certi paesi è positiva, in altri negativa: al livello aggregato è positiva quando la domanda aumenta più della produttività. Se le attività che s'innovano hanno i loro effetti distruttivi in altri paesi, allora in questi paesi la somma algebrica tende ad essere negativa, a meno che alcune delle attività locali non si espandano compensando così gli effetti negativi provenienti dall'estero.

Quando la somma algebrica è il risultato di impulsi interni, i governi possono tentare di proteggere le attività tradizionali messe in pericolo dalle nuove attività. Così, dopo la seconda guerra mondiale, il governo indiano introdusse del-

le tasse speciali sulle imprese tessili moderne per ridurre la loro pressione concorrenziale sulle aziende artigianali tradizionali, che da gran tempo avevano subito profondi adattamenti ed erano ancora importanti dal punto di vista dell'occupazione. In generale, se le misure protettive sono introdotte temporaneamente e sono congegnate in modo da favorire una sistematica crescita dell'efficienza delle aziende artigianali, allora quelle misure sono da approvare. Altrimenti ben presto esse diventano dannose.

Di nuovo, in India dopo la seconda guerra mondiale furono introdotte tasse particolari sulle imprese agricole che meccanizzavano le loro operazioni produttive, che avrebbero fatto aumentare la disoccupazione fra i contadini senza terra. Anche misure di questo tipo possono essere giustificate solo per un periodo limitato.

Nei paesi sottosviluppati anche l'urbanizzazione può essere una fonte di disoccupazione: persone molto povere che vivono in aree rurali emigrano nelle città nella speranza di trovare un lavoro. Di rado essi trovano un lavoro regolare, almeno in un primo tempo; così essi restano disoccupati o trovano un lavoro precario dove ottengono redditi molto bassi. Osservo che la distinzione fra disoccupazione, da un lato, e occupazione precaria, sottoccupazione e occupazione irregolare è assai sottile: sono concetti che in larga misura si sovrappongono anche se non coincidono (Sylos Labini 1964).

Un tipo peculiare e importante di disoccupazione è comparso in quelle che erano economie centralmente pianificate e che in anni recenti hanno smantellato in buona parte le amministrazioni centrali e locali e hanno promosso la privatizzazione di un certo numero d'imprese pubbliche. Ciò è accaduto, con diverse intensità, in tutti i paesi del blocco sovietico e in Cina. Sembra che in Russia il processo abbia assunto tratti caotici: sono molti gl'impiegati pubblici che non ricevono da mesi i loro stipendi, anche se formalmente mantengono il loro impiego. In anni recenti in Cina questo tipo di di-

soccupazione ha assunto tratti meno caotici ma dimensioni anche più massicce.

Nei paesi sottosviluppati, non meno che in quelli sviluppati, le innovazioni che in modo diretto o indiretto riducono l'impiego del lavoro per unità di prodotto possono originare disoccupazione se la domanda aggregata non cresce adeguatamente. Ma le innovazioni che consistono nella produzione di nuovi beni tendono ad accrescere l'occupazione, ammesso che gli effetti sulle produzioni che subiscono la concorrenza dei nuovi beni non siano immediati. In agricoltura, se la meccanizzazione delle operazioni può creare disoccupazione, i sistemi d'irrigazione, invece, hanno effetti decisamente positivi sull'occupazione e vanno stimolati. Lo stesso vale per le innovazioni nelle biotecnologie, come quelle prodotte nei laboratori della Fondazione Rockefeller di Città del Messico riguardanti nuove varietà di grano e di mais: sono innovazioni che hanno avviato, specialmente in India, la ben nota Rivoluzione verde. È vero: non tutti gli esperti esprimono un giudizio positivo su tale Rivoluzione: alcuni sono critici e mettono in evidenza gli squilibri creati nell'agricoltura indiana considerata nel suo complesso. Senza dubbio, l'introduzione di un'innovazione di tale rilievo dev'essere gestita con cura, compiendo uno studio preliminare dei diversi tipi di terra e con un piano volto a informare e ad assistere adeguatamente i contadini. Probabilmente una tale preparazione in India è stata insufficiente, sebbene alcuni squilibri siano comunque inevitabili. Tuttavia, è bene riflettere sulle lezioni che possiamo trarre da questa grande esperienza per l'azione futura.

8.

Innovazioni organizzative e istituzionali

1. Le riforme volte a creare un mercato orientato allo sviluppo

Occorre comprendere il processo di sviluppo per affrontare la questione di come accelerarlo. Le misure di politica economica possono raggiungere un successo non effimero solo se si basano su innovazioni organizzative e istituzionali. In questo capitolo esporrò alcune riflessioni su una strategia di riforme che possono promuovere uno sviluppo economico sostenibile. Se si considera la distinzione fra paesi a reddito basso, medio e alto si deve essere ben consapevoli che la tripartizione, che si presenta come quantitativa, presuppone una grande varietà di percorsi e quindi anche una grande varietà di problemi. In armonia con l'approccio smithiano, ogni paese richiede uno studio preliminare delle principali linee della sua evoluzione storica: le quantità, viste isolatamente, sono ingannevoli.

Lo sviluppo economico non può affatto esser visto come un bene assoluto. Nel suo corso esso distrugge molti valori tradizionali e determina mutamenti profondi nei modi di vita e nei sistemi di idee: l'ininterrotto processo di adattamento non può svolgersi senza gravi pene. Si comprende quindi perché certi regimi pongono limiti al processo di sviluppo adducendo motivi etici e religiosi. Pur tuttavia, dopo che certi paesi hanno avviato un processo di sviluppo, altri paesi sono stati indotti a seguire una via simile o per preservare la loro

indipendenza o per riconquistarla o anche per ottenere vantaggi simili a quelli che i paesi pionieri ottenevano in termini di miglioramenti nelle loro condizioni di vita.

Lo sviluppo rappresenta un obiettivo socialmente fondamentale fino a quando il reddito individuale della maggioranza della popolazione non raggiunge un certo livello critico. Dopo che la gente in generale è in grado di soddisfare i bisogni essenziali, compresi quelli riguardanti la salute, e di ottenere un certo ammontare di comodità, lo sviluppo economico diviene sempre meno importante e il consumismo tende a diffondersi e ad assumere connotati patologici: cresce il turismo, ciò che in complesso può essere giudicato positivamente, ma cresce anche in modo tumultuoso il fiume di beni frivoli e perfino dannosi. Con l'aumento del reddito individuale la durata del lavoro diminuisce, aumenta il tempo libero e acquista rilevanza crescente la qualità del lavoro – ossia la soddisfazione che può essere ottenuta dal lavoro e la corrispondenza fra studi compiuti e il tipo di lavoro. Per i paesi progrediti – circa un quinto dell'umanità – lo sviluppo non è più un obiettivo importante sotto l'aspetto della disponibilità dei beni. È tuttavia importante per tre motivi: per ridurre quelle sacche di miseria, che tuttora sussistono; per la concorrenza reciproca, che costringe ogni paese ad accrescere l'efficienza per non regredire, ciò che, senza sviluppo, farebbe crescere la disoccupazione; per le gravi difficoltà di ridurre in tempi brevi la durata del lavoro, difficoltà imputabili alla diseguaglianza nella crescita della produttività fra le varie attività.

Tutto ciò significa che lo sviluppo è tuttora un obiettivo importante per l'umanità, ma specialmente per i paesi arretrati. E se le strategie sono necessariamente diverse, secondo il livello e la distribuzione del reddito, il meccanismo da adottare o da migliorare per promuovere lo sviluppo è il mercato. In effetti, fra i diversi esperimenti attuati dall'umanità, appare che questo meccanismo sia il più valido per lo sviluppo.

Ora, se è vero che il mercato non è un vuoto, ma una strut-

tura istituzionale, allora per avviare o accelerare un processo di sviluppo l'esigenza preliminare è d'individuare le riforme legali che possono creare un mercato orientato allo sviluppo.

Nel discutere una strategia per ogni tipo di riforma è bene riconoscere che i cambiamenti più efficaci e più rivoluzionari nella vita sociale sono quelli introdotti gradualmente e resi per quanto possibile compatibili con la tradizione, giacché cambiamenti di tal genere possono minimizzare la resistenza della gente e massimizzare la loro propensione a trovare i mezzi più razionali per promuovere i miglioramenti.

Di regola il mercato è il prodotto di una lunga evoluzione. Tuttavia i paesi particolarmente arretrati, che intendono accelerare il processo di sviluppo e che dispongono di un mercato fondato su un sistema legale carente e antiquato, possono riformarlo in tempi brevi mettendo a frutto le esperienze dei paesi oggi sviluppati.

Un problema di questo tipo appare, con caratteri peculiari, anche nei paesi del socialismo reale che hanno avviato un processo di transizione da un'economia a pianificazione centralizzata a un'economia di mercato. Non sembra che fino a oggi la loro strategia sia stata saggia. Certamente non è stata saggia nel caso dei paesi già appartenenti all'Unione Sovietica, che aveva impiantato un sistema di pianificazione centralizzata molto prima che in altri paesi del blocco sovietico e, prima di questa tragica esperienza, aveva istituzioni di mercato assai più rudimentali di quelle, per esempio, dell'Europa orientale, che era diventata socialista molto più tardi e per effetto di un'occupazione militare straniera.

2. Lo sviluppo agricolo

Per tutti i paesi sottosviluppati, specialmente per quelli dove la miseria è in aumento, la priorità spetta alle misure volte a promuovere lo sviluppo agricolo.

Come abbiamo visto nel capitolo 2, nel discutere le cause della prosperità delle «colonie americane» Smith mette in ri-

salto che in quelle colonie, non inceppate da residui delle istituzioni feudali, la terra è abbondante e libera – in quei paesi «il costo di un terreno consiste quasi soltanto nelle operazioni necessarie a renderlo adatto alla coltivazione». Perciò, parafrasando il titolo di un famoso articolo di Arthur Lewis del 1954, per paesi di questo tipo è possibile immaginare un processo di «sviluppo economico con offerta illimitata di terra». In effetti, in diversi paesi la terra è illimitata rispetto alla popolazione, né sussistono, propriamente, residui feudali. È vero che in Africa e in Asia certe potenze coloniali hanno introdotto la proprietà privata della terra nel loro interesse – latifondi o piantagioni; ma è anche vero che ciò spesso si riferisce ad aree circoscritte, specialmente vicino alle coste. Perfino oggi la regola è la disponibilità di terre libere, sebbene spesso, a causa della necessità di organizzare semplici sistemi d'irrigazione, rendere certi terreni adatti alla coltivazione può essere molto costoso e richiederebbe un intervento dello Stato o di autorità locali. In ogni caso, nei paesi in cui l'offerta di terra è «illimitata» l'espansione della coltivazione procede in modo irrazionale dal punto di vista sociale – spesso il risultato è la deforestazione – e in vari paesi la produzione agraria cresce più lentamente della popolazione (cfr. capitolo 6, paragrafo 2). La ragione è che la disponibilità di terra è solo una delle condizioni necessarie per la crescita della produzione. Un'altra condizione molto importante, a rigore una condizione preliminare, è di stabilire un tollerabile grado di sicurezza nelle campagne, di modo che coloro che intendono organizzare unità produttive possano avere una ragionevole probabilità di godere i frutti dei loro investimenti – tale esigenza era acutamente sentita in Inghilterra al principio dell'epoca moderna. Una terza condizione è data dal grado di istruzione della gente e da una certa conoscenza di semplici tecniche agrarie.

C'è una quarta condizione messa in evidenza da Smith, concernente la struttura legale. Dal momento che la proprietà privata della terra in certi paesi sottosviluppati è l'eccezione, non la regola, si pone la questione se conviene introdurla co-

me regola, nell'assunzione che la proprietà della terra sia una condizione essenziale dello sviluppo agricolo. In effetti, non è vero che la proprietà privata della terra è uno stato di cose «naturale». In certi stadi dell'evoluzione sociale, e anche oggi in ampie parti del mondo sottosviluppato, la regola è qualche tipo di proprietà comunale – il villaggio essendo il nucleo di riferimento. In Europa nei tempi feudali tutte le terre appartenevano al re o a signori aristocratici, ma c'erano importanti zone per l'uso comune dei contadini (cfr. capitolo 2, paragrafo 1). Più di recente, in Russia e in Cina prima delle rivoluzioni e in diversi paesi sottosviluppati, specialmente in Africa, è diffusa una sorta di proprietà comunale, dove un'autorità che rappresenta le famiglie che costituiscono un villaggio regola i diritti degli utilizzatori. Per esempio, nelle campagne del Mozambico un tale stato di cose è tuttora frequente; e la convinzione che questo è il modo corretto di condurre le attività agricole è penetrata talmente in profondità nella coscienza popolare da indurre i contadini a opporsi ai governi socialisti quando, negli anni Settanta, cercarono di organizzare cooperative rurali che sarebbero diventate le proprietarie della terra. Oggi sono in atto tentativi d'introdurre la proprietà individuale su larga scala. Questa sembra essere una linea di condotta sbagliata. Tutto considerato, è un'idea da mettere da parte, almeno per il momento.

Quel che veramente importa per lo sviluppo agricolo non è la proprietà privata in quanto tale, ma una ragionevole certezza, per i coltivatori, di godere nel corso del tempo dei frutti dei miglioramenti che introducono nei terreni su cui lavorano. Questo può certo essere ottenuto quando il coltivatore è al tempo stesso proprietario; ma può essere ottenuto anche nel caso degli affitti di lunga durata: affitti di questo tipo possono essere concessi sia da proprietari terrieri sia da organizzazioni pubbliche o comunali. Sembra che una tale formula oggi sia esaminata nei paesi dell'ex Unione Sovietica e sia stata applicata con successo nella Cina contemporanea. Non sembra però che sia stata considerata in certi paesi africani.

Tutto sommato, credo che per promuovere lo sviluppo agricolo sia consigliabile adottare la formula degli affitti di lunga durata concessi ai coltivatori dalle autorità comunali prima ricordate, capaci di fornire assistenza tecnica e certi semplici mezzi di produzione. (Questa formula costituisce un caso speciale del terzo tipo di riforme agrarie, che discuteremo fra breve.) Se si riconosce che l'agricoltura può essere rivolta o verso il consumo familiare o verso il mercato, gli affitti di lunga durata debbono essere congegnati in modi diversi nelle due situazioni. Le differenze sono rilevanti quando nei programmi viene inclusa l'assistenza tecnica per la produzione e per la commercializzazione dei prodotti. E poiché l'autorità comunale che gestisce gli affitti di lunga durata non mira al profitto, in un primo tempo gli affitti possono essere gratuiti; tuttavia, per coprire le spese nel corso del tempo è bene stabilire un canone. È importante inserire l'autorità comunale riorganizzata nella tradizione delle autorità già esistenti che da tempo immemorabile amministrano i diritti dei coltivatori e i mutamenti determinati da morte, emigrazione e cambio di attività.

Vanno fatte altre distinzioni, come quella fra settore formale e informale nelle aree rurali e urbane, sia nelle attività non agricole sia nel regime dei suoli fabbricabili. Come ho già osservato, uno spostamento dal settore informale a quello formale è favorevole al processo di sviluppo. Nei paesi sottosviluppati la politica degli affitti di lunga durata concessi dalle autorità comunali può aiutare un tale spostamento, che richiede la graduale espansione dei catasti rurale e urbano.

Le precedenti considerazioni riguardano diversi importanti paesi, particolarmente in Africa. In altri paesi, soprattutto nell'America Latina, il problema di accelerare lo sviluppo agricolo è pur sempre importante, ma le tradizioni sono più simili a quelle dei paesi occidentali. In tali paesi è opportuno pensare a riforme agrarie.

Ci sono diversi tipi di riforme agrarie, almeno tre. Il primo appartiene al tipo tradizionale, il cui nucleo è rappresentato dalla redistribuzione della terra, specialmente delle grandi

proprietà, con un'attenzione marginale assegnata alle misure collaterali, come la fornitura di acqua, di assistenza tecnica, di certi mezzi di produzione, di prestiti agevolati. Il secondo tipo è la riforma in cui le misure collaterali non sono meno importanti della redistribuzione della terra. Il terzo tipo, che chiamerò il tipo smithiano, è la riforma dei contratti agrari nella direzione raccomandata da Smith, ossia che i frutti dei miglioramenti introdotti da chi coltiva la terra, che non è necessariamente il proprietario, siano ottenuti totalmente o in gran parte da lui (Smith 1961, libro III, cap. II). Un tal fine può essere perseguito, in primo luogo, attraverso gli affitti di lunga durata, ma anche introducendo regole appropriate. Una riforma di questo tipo ha il vantaggio di produrre risultati molto simili a quelli che possono essere ottenuti attraverso le riforme degli altri due tipi, ma senza incontrare le resistenze politiche che un'espropriazione necessariamente provoca. Una riforma di questo tipo è stata silenziosamente introdotta in diversi paesi, fra cui l'Italia, con risultati positivi, favoriti, possiamo aggiungere, dallo sviluppo generale dell'economia, che dava origine all'emigrazione dalle campagne alle città, a una tendenza crescente dei salari agricoli e a una tendenza decrescente delle rendite agrarie. L'idea è d'introdurre una tale riforma, non un po' alla volta, ma sulla base di un programma sistematico.

3. La promozione di piccole imprese in aree rurali e in distretti industriali

Nel nuovo stadio del capitalismo moderno il peso relativo dell'occupazione nelle piccole imprese sull'occupazione totale è cresciuto in tutti i paesi avanzati, giacché nelle nuove condizioni la piccola dimensione non è più un motivo d'inferiorità e in certe attività può perfino rappresentare un vantaggio. Ho già messo in rilievo che un tale cambiamento è favorevole ai paesi sottosviluppati, il cui mercato, a causa dei bassi redditi individuali, è necessariamente limitato e quindi non favorevole alle grandi imprese, le cui dimensioni dipendono dalle economie di scala.

Le piccole imprese possono sorgere nei distretti industriali, alla periferia delle città, ovvero possono essere sparpagliate nelle aree rurali. Giorgio Fuà, che ha approfondito la questione non solo sotto l'aspetto teorico ma anche attraverso indagini sul campo, in una regione dell'Italia centrale (Fuà 1988), ha messo in risalto che non solo nel passato, ma perfino nel nostro tempo in certe regioni italiane, specialmente nel Centro e nel Nord-Est, il processo d'industrializzazione è stato avviato in aree rurali, per diversi motivi. Le piccole imprese industriali erano create da agricoltori che grazie allo sviluppo delle telecomunicazioni e sfruttando le infrastrutture esistenti «ereditate dalla storia» riuscivano ad avviare le nuove attività produttive senza sopportare grandi spese e a vendere i beni prodotti non solo nei mercati locali, ma anche, in quantità crescenti, in mercati lontani o all'estero. Spesso le nuove imprese erano create da giovani membri delle famiglie, i quali, a causa dei progressi tecnici in agricoltura, non erano più necessari per le coltivazioni. Tuttavia i membri più anziani continuavano a svolgere lavori agricoli, provvedendo così alla sussistenza per l'intera famiglia. Se la famiglia aveva la specializzazione in qualche mestiere – cosa non rara nelle regioni dell'Italia centrale – e se i suoi membri avevano un certo grado d'istruzione, allora c'erano le condizioni essenziali per avviare un'attività industriale, modesta al principio, ma capace di sviluppo nel corso del tempo. Il costo di produzione era basso giacché era basso il costo della vita grazie ai vantaggi riguardanti i principali elementi di tale costo, alloggio e vitto. Nel corso del tempo però i membri più anziani smettevano di lavorare cosicché uno dei due vantaggi – vitto – scompariva. Ciò, insieme con la graduale crescita delle imprese familiari, poteva indurle a spostarsi verso la periferia delle città, dove potevano avvantaggiarsi di un certo numero di servizi. In tal modo presso le città si espandevano aree industriali che potevano svilupparsi in veri e propri distretti (cfr. Becattini 1998, III, § 1).

La concentrazione delle imprese in distretti industriali dà origine a una varietà di economie esterne, fra cui la facilità

con cui le imprese possono trovare beni e servizi intermedi necessari alle loro produzioni e la rapida diffusione d'informazioni riguardanti i mercati e nuove semplici tecnologie.

Le precedenti osservazioni provengono dall'esperienza delle regioni dell'Italia centrale. Nei paesi sottosviluppati, per promuovere la creazione di piccole imprese industriali in aree rurali e in distretti industriali, il governo deve costruire o rafforzare le infrastrutture specifiche e organizzare un sistema di istruzione e di formazione inteso a favorire la diffusione d'innovazioni, tecnologicamente anche modeste, ma importanti per lo sviluppo. In paesi arretrati, specialmente in Africa, un ruolo di rilievo può esser svolto da due Centri per la formazione di tecnici, oltre che da un Centro per la sanità, da ubicare in paesi avanzati: ne parlerò nel capitolo 9.

Anche nei paesi sviluppati le piccole imprese possono avere diversi vantaggi rispetto alle grandi imprese. Come si è visto, per le piccole imprese in aree rurali i vantaggi riguardano in primo luogo l'alloggio e il vitto. Più in generale, le piccole imprese hanno vantaggi in termini di costi del lavoro, giacché raramente i lavoratori dipendenti scioperano per costringere i padroni a pagare salari più alti; dopo tutto lo stesso padrone è un lavoratore simile ai suoi dipendenti, col ruolo di leader (in tali condizioni la lotta di classe di Marx è irrilevante); i salari aumentano quando la produttività cresce e quando il leader lo ritiene necessario per non perdere i suoi dipendenti, che possono essere tentati di lasciare la sua impresa se possono ottenere redditi più alti altrove, magari creando nuove imprese. Anche gli autonomi possono essere indotti a cambiare attività dalla prospettiva di maggiori guadagni.

Se consideriamo i vantaggi delle piccole imprese e degli autonomi non appare sorprendente il fatto, illustrato nel capitolo 5 (paragrafo 3), del diverso andamento dell'occupazione dei lavoratori dipendenti e di quelli indipendenti in certe industrie; nel primo sottosettore, principalmente a causa della concorrenza dei paesi sottosviluppati, dove i salari sono una frazione di quelli dei paesi sviluppati, l'occupazione è di-

minuita, mentre è aumentata nel sottosettore dei lavoratori indipendenti.

Specialmente dopo la seconda guerra mondiale diversi paesi sottosviluppati hanno adottato una politica d'industrializzazione, non tanto promuovendo distretti, quanto promuovendo la creazione di grandi imprese, private e pubbliche. A tal fine i governi di quei paesi hanno introdotto dazi e sussidi di vario genere. Questa politica era motivata da diverse ragioni, due in particolare. In primo luogo, la crescita dell'industria manifatturiera è spesso associata con un sostenuto processo di sviluppo – probabilmente nella mente dei leader politici c'era un ragionamento fondato sull'assioma «post hoc ergo propter hoc». In secondo luogo, la crescita dell'industria e particolarmente dell'industria pesante era considerata fondamentale, non solo per lo sviluppo economico, ma anche per la produzione di armi moderne, ossia per ragioni militari. Va considerata anche la questione del prestigio del governo, un prestigio in qualche modo connesso con le ragioni appena ricordate.

Le ragioni economiche a favore di una politica d'industrializzazione sostenuta dallo Stato, specialmente attraverso la protezione doganale, è stata duramente criticata da diversi economisti, compresi Quesnay e Smith. In pratica, dopo la seconda guerra mondiale i leader politici di certi paesi (Corea del Sud, Taiwan, Singapore) hanno seguito le raccomandazioni di Quesnay e di Smith; altri, come i paesi del subcontinente indiano, hanno preferito politiche colbertiane (Eltis 1988), anche per l'influenza dell'Unione Sovietica che aveva attuato fin da principio una politica di sviluppo forzato dell'industria pesante in primo luogo per creare la base per la produzione di armi moderne.

Strettamente connessa al problema della protezione doganale dei beni d'investimento troviamo la questione del rapporto fra salari e prezzi delle macchine. La protezione determina un aumento del denominatore e perciò una diminuzione del detto rapporto. Come abbiamo visto (capitolo 3, pa-

ragrafo 3), ciò smorza uno degli impulsi all'aumento della produttività. Inoltre, è probabile che un paese in via di sviluppo non disponga di laboratori di ricerca paragonabili a quelli dei paesi avanzati. Di conseguenza, la produzione protetta di macchine impedisce l'impiego di macchine di efficienza in rapida crescita importate da paesi avanzati. Tutto ciò implica gravi freni al processo di sviluppo.

C'è anche una seconda conseguenza negativa degli alti prezzi dei beni d'investimento determinati dalla protezione doganale: il rapporto fra investimenti e reddito, preso come un indice approssimativo della quota del risparmio, diviene ingannevole, giacché in una certa misura il numeratore – gl'investimenti – è gonfiato artificialmente dai prezzi dei beni d'investimento inflazionati dalla protezione. Così, una politica che tende a far salire la propensione al risparmio risulta in parte frustrata giacché una quota del risparmio è fittizia (Sylos Labini 1991).

4. Problemi ambientali originati dalla miseria e quelli originati dall'opulenza

Molti credono che i problemi ambientali del mondo provengano soprattutto dai paesi avanzati, mentre si pensa che la responsabilità dei paesi sottosviluppati sia marginale.

Le cose non stanno veramente così. È vero che i problemi ambientali che dipendono da emissioni gassose, specialmente anidride carbonica, vanno attribuiti principalmente a paesi industriali – automobili, riscaldamento per le case, energia per le imprese, generatori di energia termica e così via. Ma gli stessi problemi sono sempre più frequenti nei paesi in via di sviluppo e nei paesi che avevano un'economia a pianificazione centralizzata, con l'aggravante che tutti questi paesi di regola non si possono permettere le costose tecnologie pulite, sempre più diffuse nei paesi avanzati, dove le regole ambientali sono sempre più rigorose.

Problemi ambientali di tipo particolare provenienti da paesi sottosviluppati sono quelli che dipendono dalla defore-

stazione e dalla desertificazione, due problemi non meno disastrosi delle emissioni di gas. La deforestazione dipende in primo luogo dalla miseria atroce di chi coltiva la terra – se n'è fatto cenno; in certi paesi, come il Brasile, dipende anche dalla speculazione selvaggia attuata da affaristi senza scrupoli – possiamo definirli criminali. Generalmente gli uomini d'affari, sia nei paesi avanzati sia in quelli sottosviluppati, inquinano l'aria e avvelenano le acque superficiali e sotterranee, se ciò accresce i loro profitti. Ma altri uomini d'affari possono far profitti producendo attrezzature anti-inquinamento. Alcune nuove tecnologie tendono ad aggravare l'inquinamento; ma anche le attrezzature che mirano a ridurlo sono il risultato di nuove tecnologie. Dobbiamo riconoscere che molti dei problemi originati dal progresso tecnico possono essere risolti dallo stesso progresso tecnico. Incentivi, tasse e divieti posti dallo Stato possono essere di aiuto, come possono giovare misure intese a stimolare la concorrenza fra le imprese per ridurre l'inquinamento a costi decrescenti.

Fino a Reagan gli Stati Uniti nel mondo erano fra i leader nelle misure anti-inquinamento. Nel Rapporto economico del Presidente per il 1982, il primo firmato da Ronald Reagan, le spese in conto capitale per combattere l'inquinamento erano considerate come una delle possibili cause, se pure fra quelle secondarie, dell'indebolimento nella crescita della produttività (*Economic Report of the President*, 1982, pp. 114-15). In ogni caso, con Reagan l'introduzione di misure anti-inquinamento venne ridotta. È vero tuttavia che l'amministrazione Reagan e poi quella di Bush hanno introdotto i «diritti commerciabili di emissioni gassose», che hanno avuto un notevole successo nell'area dei problemi ambientali. Ciò significa che le forze di mercato possono essere spinte verso la direzione giusta dallo Stato, che in tale campo ha la principale responsabilità. Qui l'automatismo del mercato funziona assai male: occorrono regole ben congegnate, molte delle quali da includere in accordi internazionali; sono in gioco le condizioni di vita del mondo intero.

Per i problemi ambientali, perciò, sono necessarie regole interne e internazionali, che possono essere utilmente combinate con misure che stimolano la concorrenza dinamica e con espedienti che imitano meccanismi di mercato, come appunto i diritti commerciabili di emissioni gassose. Una tale combinazione può essere applicata a tutte le attività in cui un mercato libero e senza vincoli dà luogo a risultati negativi. Così, misure fiscali capaci di condizionare i meccanismi di mercato o regole simili a quelle seguite nelle vendite all'asta o ancora espedienti concorrenziali fondati su criteri e con obiettivi possono essere raccomandati per strutture pubbliche – per esempio ospedali pubblici.

In larga misura, all'origine dei problemi ambientali troviamo quello dell'energia, che costituisce la forza che ha spinto lo sviluppo economico moderno. Uno dei criteri metodologici adottato da diversi economisti e certe istituzioni internazionali consiste nello stimare i costi ombra delle fonti tradizionali di energia, come il carbone, il petrolio e il metano, includendo, oltre i prezzi di mercato, i costi imputabili all'inquinamento e ad altri danni ambientali. Questi costi debbono essere posti a confronto con quelli, effettivi o prevedibili, di fonti alternative di energia, man mano che diventano disponibili. Dal momento che i costi imputabili all'inquinamento sono molto incerti, la cosa migliore da fare è di stimare in modo convenzionale i costi indicativi minimi dopo aver consultato una varietà di esperti – indagini di questo tipo sono già state avviate (World Bank, *World Development Report*, 1993, pp. 96-98). I costi ombra rappresenterebbero i termini di riferimento in base ai quali valutare la convenienza di produrre o di stimolare l'uso di nuove fonti di energia, comprendendo, fra i costi, anche gli investimenti nella ricerca. Quanto alle fonti tradizionali, i costi ombra sarebbero utili per valutare anche la convenienza d'introdurre nuove tasse al livello nazionale o internazionale per frenare l'uso di fonti inquinanti e per stimolare quello di nuove fonti. Una ben congegnata politica fiscale potrebbe accelerare anche la ri-

duzione, già in atto da tempo, dell'intensità dell'energia, ossia del rapporto energia/PIL.

Un'osservazione sull'indebolimento nella crescita della produttività negli Stati Uniti al principio degli anni Ottanta: il Rapporto sopra ricordato ammette onestamente che quel fenomeno può essere spiegato statisticamente solo per metà. In tali condizioni perfino un peso limitato assegnato nella spiegazione alle misure anti-inquinamento era fuori luogo. Se ci allontaniamo dalla teoria dominante e adottiamo una linea interpretativa come quella richiamata nel capitolo 3 (paragrafo 3), l'indebolimento nella crescita della produttività può essere spiegato in modo assai soddisfacente senza alcun ricorso alle spese anti-inquinamento (Sylos Labini 1993c, par. 5). Ciò indica quanto negative possano essere le conseguenze pratiche di un'inadeguata analisi teorica. Dobbiamo augurarci che, dopo un lungo intermezzo, gli Stati Uniti possano nuovamente assumere la leadership nella strategia mondiale anti-inquinamento.

Per il futuro viene spesso evocato un vero e proprio incubo: se i paesi sottosviluppati del nostro tempo entrassero in un processo di sviluppo economico sostenuto seguendo una strada simile a quella seguita dai paesi oggi avanzati – produzione di massa di automobili tradizionali, fabbriche inquinanti e il resto – allora sarebbe in vista un esito catastrofico per l'intera umanità. Speriamo che certe innovazioni – per esempio, l'automobile elettrica – possano contribuire a dissipare tale incubo. Un altro contributo molto importante può esser dato da quel tipo d'industrializzazione che si è affermato in certe parti d'Europa, specialmente nell'Italia centrale, guidata da distretti rurali-industriali e, su scala assai più ampia, in Cina. Le unità relativamente piccole che caratterizzano questi distretti possono evitare le fabbriche inquinanti, con vantaggi anche per i lavoratori, giacché in quelle unità possono essere in gran parte scansate le terribili pene connesse con la produzione di massa e con l'alienazione. È perciò importante per tutti favorire la diffusione di questo tipo d'industrializzazione nei paesi sottosviluppati.

9.

Il problema della corruzione

*1. La riforma della pubblica amministrazione,
la corruzione e i tre tipi di distretti*

La riforma della pubblica amministrazione appare come la precondizione di qualsiasi riforma. Nell'epoca coloniale era nell'interesse della potenza dominante organizzare un sistema amministrativo centralizzato per controllare in modo efficace la colonia sotto gli aspetti militare ed economico. Col processo di decolonizzazione non si è verificato nessun cambiamento importante nell'organizzazione della pubblica amministrazione, eccetto che i colonialisti bianchi furono sostituiti da amministratori nazionali. Ma i nuovi capi non erano migliori dei precedenti; per certi aspetti erano peggiori, giacché gli abusi di quelli trovavano limiti nei ministeri delle colonie dei paesi dominanti. È vero: le prepotenze e gli abusi commessi dai governi centrali delle potenze coloniali erano gravi e la corruzione era diffusa. Ma c'era la speranza che con l'indipendenza e l'autogoverno le cause della corruzione potessero diminuire. Non è stato così.

Prima di discutere la situazione attuale è utile ricordare che in India la corruzione aveva assunto dimensioni impressionanti nel secolo XVIII anche a causa della disastrosa influenza della East India Company, che era legata all'autorità politica britannica; e quella corruzione infettava anche la madre patria. Verso la fine di quel secolo ebbe luogo una rea-

zione, guidata da Edmund Burke, che in un periodo breve rovesciò la tendenza, sia in India sia in Gran Bretagna, e sotto questo aspetto la situazione migliorò in entrambi i paesi, specialmente in Gran Bretagna (Adonis 1997).

Tornando al nostro tempo, in generale è corretto affermare che con la decolonizzazione la corruzione non è diminuita, ma, al contrario, è probabilmente aumentata, giacché gl'indigeni che entravano nella pubblica amministrazione avevano un quasi-monopolio dell'istruzione. E in una società di analfabeti le persone che godevano di un quasi-monopolio dell'istruzione – «la natura umana essendo quella che è» – tendevano a sfruttarlo.

La corruzione può avere effetti paralizzanti sin dall'inizio di un processo di sviluppo economico. In effetti, la corruzione nella pubblica amministrazione di molti paesi sottosviluppati è grave, a volte tremenda. In coerenza con l'interpretazione storica delle grandi differenze fra i popoli, questo fatto non può in alcun modo essere spiegato in termini razziali. Chi riconosce che questa è la situazione può essere afferrato da un senso di frustrazione e perfino di disperazione, poiché una pubblica amministrazione corrotta non è in grado d'introdurre e tanto meno di amministrare le necessarie riforme.

Come antidoto alla disperazione, dobbiamo dedicare grande attenzione alla possibilità di organizzare, al centro, una pubblica amministrazione di dimensioni minime, principalmente per l'ordine pubblico e la giustizia, e di attribuire il compito di svolgere la maggior parte dei servizi pubblici ai distretti dei tre tipi prima menzionati, organizzati all'interno dei villaggi. L'idea è di smantellare nel più breve tempo possibile buona parte degli uffici centrali e delle branche locali, che spesso rappresentano l'eredità dei vecchi tempi coloniali o di recenti esperimenti statalisti – in certi casi di matrice marxista. Decentrare la gestione dei servizi pubblici sulla base di regole semplici significa mettere alla portata di persone povere e in gran parte analfabete il controllo dei loro interessi; ciò è facile, poiché in ciascun villaggio tutti si conoscono,

cosicché gli abusi diventano difficili o perfino impossibili. Tutto ciò mette in piena luce l'importanza vitale di un'azione contro l'analfabetismo per avviare una strategia di riforme basata su semplici fondamenti democratici e sull'autogoverno; ciò può dar luogo a un vigoroso sviluppo economico e, nel lungo periodo, a un processo di sviluppo civile.

In ciascun distretto sembra necessario organizzare un ufficio composto da poche persone elette in ciascuna comunità, per fornire assistenza – quelle persone debbono essere addestrate in centri organizzati nella capitale del paese che si considera o nei paesi avanzati, stabilendo che siano i funzionari stessi che vadano a visitare i contadini, gli artigiani e i piccoli industriali piuttosto che viceversa.

2. L'uso del sovrappiù: autofinanziamento, credito, tasse e controllo dei prezzi nei paesi sottosviluppati

Le condizioni di un processo di sviluppo sono: *a)* che vi sia un sovrappiù rispetto alla produzione dei mezzi di sussistenza dei produttori e alla ricostituzione dei mezzi di produzione e *b)* che almeno una parte del sovrappiù sia impiegata produttivamente. L'impiego produttivo del sovrappiù può essere attuato fondamentalmente in quattro modi: 1) per decisione dello stesso produttore – ciò che in un'impresa moderna è chiamato autofinanziamento, 2) attraverso un trasferimento operato dal credito, 3) attraverso le tasse e 4) attraverso il controllo dei prezzi. È bene ricordare che in ogni caso una cosa è l'intenzione e un'altra sono i risultati. Così, pur se l'intenzione è di usare direttamente o indirettamente in modo produttivo almeno una parte del sovrappiù, alla fine l'impiego può risultare improduttivo. Tuttavia, specialmente nei casi del credito al consumo e dei trasferimenti fiscali, l'impiego improduttivo è già nelle intenzioni – i prestiti ai consumatori non promuovono la produzione, almeno direttamente, e le entrate fiscali destinate a spese militari o a trasferimenti sociali non hanno effetti produttivi: possono averli solo in un senso ampio.

Il secondo canale, il credito, merita un'attenzione particolare. Conviene promuovere un organismo creditizio in ciascun distretto. Per facilitare i prestiti ai lavoratori autonomi e alle microimprese è bene riflettere sull'esperienza della Banca Grameen, creata da un economista del Bangladesh, Muhammad Yunus, che era stato allievo di Nicholas Georgescu-Roegen negli Stati Uniti (Yunus 1998).

Quella banca era stata organizzata nella forma di cooperativa e si è poi diffusa in molti paesi, di solito sottosviluppati, ma anche in settori poveri di paesi avanzati. Oggi la Banca Grameen ha molti milioni di soci e si vanta di avere un saggio di restituzione dei prestiti assai più alto di quello delle comuni banche – oltre il 98 per cento. I criteri seguiti da questa Banca sono molto semplici: l'ammontare di ciascun prestito è, di regola, modestissimo; i prestiti sono concessi, individualmente, a gruppi di cinque persone, a preferenza donne, che sono congiuntamente responsabili per la restituzione dei debiti; non si richiedono né garanzie reali né documenti né adempimenti burocratici – sappiamo bene che sono proprio questi i tre grandi ostacoli che rendono difficile l'accesso al credito dei lavoratori autonomi e delle piccole imprese; infine, non sono i clienti che debbono andare in banca, ma gli impiegati della banca che vanno a trovare i clienti. La Banca Grameen è un'esperienza importante che merita un attento esame. A mio giudizio, è importante non solo dal punto di vista puramente economico, ma, aiutando i poveri ad avviare iniziative, da principio piccole ma che in seguito possono crescere, esse promuovono la fiducia in se stessi e dignità in chi ottiene quei prestiti. Inoltre, preferendo le donne agli uomini, considerate più affidabili per il fatto che spesso hanno bambini da allevare, una tale esperienza può dare un importante contributo per erodere quello stato d'inferiorità che di regola troviamo nei paesi sottosviluppati. Penso che nei paesi avanzati una banca di questo genere può servire a combattere l'usura.

Ciascuno dei prestiti concessi da una banca di tipo Grameen è assai piccolo. Per prestiti più consistenti dobbiamo pensare a

consorzi di banche e d'impresе, giacché siffatti consorzi possono ridurre i rischi per entrambe le parti e quindi il saggio dell'interesse e le garanzie e gli adempimenti burocratici.

Anche il problema fiscale è molto importante, in primo luogo nella promozione di un processo di sviluppo, per finanziare le infrastrutture; in secondo luogo, le entrate tributarie possono essere usate per fini sociali, specialmente istruzione e sanità; infine, quelle entrate sono dedicate a spese militari – spesso nei paesi sottosviluppati queste spese sono più ampie di quelle per il benessere: sembra che uccidere sia più importante di vivere.

Nei paesi del Terzo mondo, specialmente nella categoria dei paesi a reddito basso, una riforma fiscale è indubbiamente necessaria. Qui, tuttavia, più che in altri casi, dobbiamo abbandonare i pregiudizi impliciti nella nostra mentalità occidentale. Se invitati a dare i loro consigli, gli economisti occidentali debbono raccomandare, prima di ogni altra cosa, uno studio accurato della situazione economica e sociale del paese, con l'idea di sfruttare quanto più possibile le tradizioni locali, specialmente se antiche e quindi radicate in profondità. In secondo luogo, vanno prese in considerazione le quattro massime di Adam Smith (si veda l'Introduzione), cercando di valutare come convenga attuare, in un paese sottosviluppato, la quarta massima, che riguarda la via più adatta per riscuotere i tributi. Spesso nei paesi sottosviluppati i diritti all'esportazione hanno un peso di rilievo; a prima vista ciò appare irrazionale, giacché le esportazioni debbono essere incoraggiate. Tuttavia, il fondamento razionale di quei diritti sta nel fatto che è relativamente facile riscuoterli; si può certo raccomandare di sostituire quei diritti, ma solo dopo aver preparato valide alternative. (Fra queste troviamo le imposte indirette. Tuttavia, non dobbiamo dimenticare che gli aumenti di queste imposte tendono ad essere inflazionistici.) In terzo luogo, quando le entrate tributarie possono essere direttamente collegate con particolari servizi, come quelli che rientrano nell'istruzione e nella sanità, è da raccomandare

uno sforzo per rendere evidente quel collegamento a tutte le persone interessate.

Il fatto che una buona parte delle entrate tributarie dipende dalle esportazioni e specialmente da quelle di certe materie prime rende quelle entrate sensibili alle variazioni delle ragioni di scambio, che spesso si muovono contro i produttori. Ciò dà origine a pericolosi legami fra entrate tributarie, capacità d'importare beni da altri paesi e capacità di far fronte al servizio del debito estero.

Le variazioni delle entrate tributarie tendono a influenzare anche le spese per il benessere. Il ruolo di tali spese nel processo di sviluppo non va sottostimato: queste spese non sono un lusso e una loro riduzione, in un programma di tagli del disavanzo pubblico, possono risultare un grave errore. Così, in Tanzania negli anni Ottanta furono attuati tagli finanziari su diversi servizi sociali riguardanti l'istruzione e la sanità; in un breve tempo, si verificò un peggioramento in entrambi i campi, specialmente nella mortalità infantile, nella mortalità generale e nella vita media (Basu e Morrissey 1993, pp. 173-76). In questo quadro, è bene compiere ogni sforzo per decentrare l'organizzazione e il finanziamento dei servizi sanitari. In una visita in Sri Lanka mi sembrò che un certo decentramento fosse stato attuato: ho notato semplici ambulatori perfino in piccoli villaggi.

In ogni caso la lezione che possiamo ricavare dall'esperienza della Tanzania è che i tagli nelle spese per l'istruzione e la sanità possono avere effetti dannosi sul benessere della gente perfino nel breve periodo; nel periodo lungo, hanno effetti dannosi anche per il processo di sviluppo. Il Fondo monetario internazionale e la Banca Mondiale debbono pensarci bene prima d'imporre condizioni per una rapida riduzione del disavanzo pubblico. Una tale riduzione dev'essere graduale e non deve colpire le spese per il benessere, come quelle dianzi menzionate.

Una riforma fiscale adatta a diversi paesi africani non può non essere molto diversa da riforme adatte a paesi a reddito

medio. Così, nei paesi latino-americani è certo necessaria, per accelerare il processo di sviluppo e renderlo più sicuro, ma in tali paesi una tale riforma deve riguardare principalmente la tassazione diretta, giacché, come si è accennato, gli aumenti delle imposte indirette e delle tariffe, quando si applicano a grandi masse di consumatori, sono inflazionistici. Naturalmente, le imposte dirette debbono essere differenziate in favore degli investimenti delle imprese. In tali paesi una strategia volta ad accelerare lo sviluppo deve includere, oltre la riforma fiscale, quella dei contratti agrari e un gruppo d'investimenti specificamente indirizzati a creare o a rafforzare i distretti industriali.

Un governo può estrarre una quota del sovrappiù non solo attraverso le tasse, ma anche attraverso il controllo dei prezzi: si obbligano i contadini a consegnare i loro prodotti ad ammassi pubblici a prezzi bassi, vendendoli poi a prezzi più alti e dedicando poi il sovrappiù così estratto al finanziamento dello sviluppo industriale: fu la politica adottata dal governo sovietico negli anni Trenta. Una tale politica, se può avere qualche successo nel breve periodo, è disastrosa nel periodo lungo, non solo perché blocca la crescita dell'agricoltura, che nei paesi sottosviluppati deve avere la priorità, ma anche perché la manovra in larga misura è frustrata dal fatto che i contadini useranno ogni mezzo per non consegnare i prodotti agli ammassi e preferiranno accrescere i loro consumi e compiere baratti coi prodotti di altri contadini e di persone fuori dell'agricoltura.

3. Opere pubbliche nazionali e locali

Ho insistito sulla necessità, per i paesi a basso reddito che intendono avviare o accelerare un processo di sviluppo, di far leva sulle comunità locali e di ridurre al minimo i compiti attribuiti al governo centrale, non per amore di un dottrinario liberismo, ma perché le pubbliche amministrazioni delle ex colonie di regola presentano una tremenda mescolanza d'inef-

ficienza e di corruzione. Un tale linea contrasta con quella tradizionale, secondo cui le opere pubbliche di rilevanza nazionale sono decise dai governi nazionali sulla base di accordi fra il governo del paese sottosviluppato e quello del paese avanzato che finanzia in tutto o in parte una data opera e che indica le imprese che dovranno attuarla. Senza dubbio, ogni paese sottosviluppato ha bisogno di certe opere pubbliche fondamentali di rilevanza nazionale, in primo luogo nel campo dei trasporti, come autostrade, ferrovie, aeroporti, porti e telecomunicazioni, ma anche nei campi delle attrezzature per la produzione di energia e degli acquedotti. Considerando che in tali condizioni la corruzione può essere incoraggiata anche negli organismi dei paesi avanzati e riconoscendo che le opere pubbliche di rilevanza nazionale non possono essere affidate alle comunità locali, è necessario pensare a un'altra soluzione. Probabilmente la via migliore è di affidare l'attuazione delle opere di quel tipo a un'agenzia internazionale finanziata dai paesi avanzati, che faccia accordi coi governi dei paesi sottosviluppati, stabilendo regole per rendere efficienti e rapide le costruzioni. L'agenzia dovrebbe essere promossa dalle Nazioni Unite o, nel caso dell'Africa, dall'Unione Europea.

Diverso è il caso di opere pubbliche di rilevanza locale. Qui è possibile adottare i criteri prima menzionati, coi necessari adattamenti.

4. Due Centri europei per la formazione di tecnici per i paesi sottosviluppati e un Centro per la sanità

Oramai è diffusa la convinzione che l'aiuto dei paesi avanzati ai paesi sottosviluppati per sostenere lo sviluppo economico non debba essere principalmente finanziario, com'è accaduto fino a un tempo recente: è invece raccomandabile che l'aiuto consista in servizi reali. Così, con riferimento ai paesi africani poveri, uno dei primi problemi è di fornire assistenza organizzativa per lo sviluppo dei distretti dei tre tipi – ru-

rali, industriali e misti – facendo leva sulle comunità locali tradizionali. Gli esperti, che possono diventare tali dopo un periodo di studio sul campo, sono da cercare in quelle aree europee dove i distretti hanno da molto tempo un prospero sviluppo. Ammesso che nei distretti siano necessari organismi creditizi e fiscali di tipo semplice, gli esperti di cui si è detto possono svolgere un ruolo importante. Quanto al credito, gli esperti possono essere trovati ricorrendo al quartier generale della Banca Grameen e della Banca mondiale. Nel caso dei tributi, gli esperti vanno cercati fra gli amministratori degli enti locali dei paesi avanzati.

La riduzione del debito estero decisa di tanto in tanto dai paesi creditori a beneficio dei paesi in via di sviluppo costituisce certo un sollievo, ma non molto di più. Quando una tale riduzione viene concessa, è bene che sia accompagnata da altri interventi, come quelli che consistono nella fornitura di servizi reali. I paesi avanzati e le organizzazioni internazionali possono svolgere un ruolo importante in tre aree vitali: istruzione, tecniche agrarie e, più in generale, nuove tecniche produttive adatte ai paesi sottosviluppati.

Due raccomandazioni vanno tenute nel massimo conto. La prima: studiare in via preliminare l'evoluzione precedente e le condizioni presenti di ciascun paese per comprendere le sue tradizioni: con queste le riforme e i cambiamenti debbono essere compatibili. La seconda: se è vero che non tutto ciò che hanno fatto gli Europei nel passato è da condannare, allora è necessario studiare le passate esperienze di cooperazione, pubbliche e private, laiche e religiose (missioni) al fine di valorizzare tutto ciò che è positivo e vitale in quelle esperienze.

Gli economisti concordano sul concetto che è necessario elevare il livello dell'istruzione per promuovere lo sviluppo dei paesi sottosviluppati. I demografi mettono in risalto l'importanza di ridurre l'analfabetismo delle donne, che, come abbiamo visto, è uno dei principali fattori che regolano il saggio di natalità: minore è il grado di analfabetismo delle donne, minore è il saggio di natalità. Dopo più di un secolo di vio-

lente discussioni, in cui abbiamo visto marxisti alleati a intellettuali appartenenti a diverse religioni in favore di una crescita demografica senza impedimenti, oggi quasi tutti gli studiosi riconoscono che un'alta pressione demografica tende a ostacolare il miglioramento delle condizioni di vita della popolazione. È perciò fondamentale cercare ogni mezzo per accelerare il declino del saggio di natalità.

Un grande esperimento potrebbe essere avviato da un accordo dei paesi europei per lanciare un programma organico volto a sradicare l'analfabetismo in Africa, dando la priorità all'analfabetismo femminile. La Banca Mondiale ha compiuto importanti interventi in tal campo; l'esperienza così accumulata va sfruttata al massimo. Bisogna raccomandare la creazione di un Centro europeo per coordinare un tale programma.

Quanto all'organizzazione in Africa dei distretti rurali e industriali, occorre creare un altro Centro europeo per la formazione di tecnici. Un terzo Centro dovrebbe riguardare il coordinamento delle attività sanitarie.

I tre Centri dovrebbero essere composti da poche persone col solo compito di coordinare e di fornire consulenze alle unità da organizzare in Africa nelle tre principali aree delle tre più diffuse lingue europee (è un suggerimento di Massimo Cresta). Certo, la creazione dei tre Centri e delle unità locali per l'istruzione, per la formazione di esperti agrari e industriali e per la sanità comporterebbe un grande sforzo finanziario e organizzativo. Ma questa sembra la sola alternativa a un aiuto puramente finanziario, che è stato costoso e disastroso ed è stato fonte di corruzione sia per chi donava sia per chi riceveva.

Secondo diversi economisti il progresso scientifico e tecnico dà origine a tecnologie che di regola hanno giustificazioni economiche e sociali per i paesi sviluppati, dov'è localizzata la massima parte dei laboratori. È importante incentivare lo sviluppo di tecniche compatibili con le tradizioni e adatte ai bisogni dei paesi sottosviluppati.

Tuttavia, sfruttando le moderne tecnologie elettroniche e con la collaborazione delle università e delle accademie dei paesi avanzati e delle grandi istituzioni internazionali è particolarmente raccomandabile la creazione di una rete per un programma mondiale di ricerche, che dovrebbe attribuire la dovuta importanza ai problemi economici, demografici e sanitari dei paesi sottosviluppati, ai problemi delle migrazioni e ai problemi ambientali, che riguardano tutti i paesi del mondo. Già esistono interessanti connessioni fra accademie, università e istituzioni internazionali che lavorano in questi campi: occorre tuttavia un'organizzazione unitaria (Sylos Labini 1992). I moderni sistemi di comunicazione, compreso Internet, rendono tutto ciò molto più facile che nel passato.

È certo importante promuovere la produzione di nuove tecnologie rilevanti per i paesi sottosviluppati attraverso la cooperazione dei paesi sviluppati e la loro diffusione attraverso una rete internazionale. Ma è ancor più importante, anche con l'aiuto di questi potenti mezzi, moltiplicare sistematicamente le istituzioni di ricerca e i centri per la formazione di ricercatori all'interno di paesi sottosviluppati, cominciando dai più poveri.

Se è vero che la grande sfida del secolo appena iniziato è nello sviluppo del Terzo Mondo, allora un numero crescente di studiosi, di scienziati e di leader politici deve concentrare gli sforzi in questa direzione. Probabilmente, per sostenere la creazione dei tre Centri dianzi menzionati e di una rete per un programma mondiale di ricerche, le Nazioni Unite e l'Unione Europea dovrebbero promuovere una conferenza internazionale e creare una sorta di comitato permanente per dare suggerimenti su una strategia di riforme utilizzando le ricerche svolte da istituzioni internazionali, università e organismi di ricerca. Il patrimonio di conoscenze accumulate è senza dubbio assai vasto; richiede però un coordinamento per rendere gli ulteriori sviluppi più efficienti e più rapidi.

Conclusione: una strategia di riforme

1. Rivoluzione e riforme

«Il sonno della ragione genera mostri». No, il guaio non sta nella ragione che dorme, sta nei fini – i fini scelti da intellettuali e da leader politici, che in certi paesi sono riusciti a conquistare il potere dopo aver convinto un buon numero di loro concittadini che valeva la pena perseguire quei fini a tutti i costi; di regola i mezzi adottati erano del tutto razionali. In effetti i sistemi di idee – le ideologie – di quegli intellettuali e di quei leader avevano alcune caratteristiche di fedi religiose. Questo è vero nel caso di Carlo Marx, che predicava la necessità di una rivoluzione proletaria sostenendo – e questa era una delle sue grandi responsabilità – che la strada civile delle riforme per risolvere i problemi sociali, perfino i più difficili, era largamente impraticabile –, l'altra grande responsabilità essendo la formula «dittatura del proletariato», che era fondata su un'analisi sbagliata e che è stata usata per rendere rispettabili le forme più barbare di dittatura. Sul lato opposto, anche la dittatura nazista era una sorta di fede, sebbene il livello culturale di Adolf Hitler fosse estremamente più basso di quello di Karl Marx (in nessun modo *Mein Kampf* è paragonabile a *Das Kapital*). Hitler predicava che il compito storico dei Tedeschi, in quanto membri della razza superiore, era di dominare il mondo, eliminando i membri delle razze inferiori – una pulizia etnica di massa – o trasformandoli in schiavi.

Certo, il comunismo e il nazismo non possono essere posti sullo stesso piano. Il comunismo risale a una delle più nobili aspirazioni dell'uomo, mentre il nazismo, e il suo nucleo ideologico, il razzismo, incorpora una delle passioni più barbare, il desiderio dell'uomo di opprimere o di uccidere il suo simile in nome di una pretesa superiorità razziale. Ciò nonostante, «la strada per l'inferno è lastricata di buone intenzioni» e la dittatura comunista non era migliore di quella nazista, campi di concentramento inclusi.

La dottrina di Marx era rivolta ai paesi classificabili come avanzati già ai suoi tempi. In un altro lavoro (Sylos Labini 1994) ho cercato di dimostrare che Marx, entrando in contraddizione con la logica della sua stessa analisi, alla fine si persuase che la sua dottrina potesse essere applicata a un paese arretrato come la Russia, dove trovò, fra gl'intellettuali, seguaci di prim'ordine; questi ritennero che, utilizzando le tradizioni delle comunità di villaggio, nelle quali la terra era posseduta in comune, «la società poteva saltare un intero stadio storico, lo stadio distruttivo e individualistico del capitalismo» (Berg 1964, p. 551). Un pensiero simile venne in mente a diversi intellettuali e leader politici in Africa e in Asia.

Giova osservare che in Russia la rivoluzione fu innescata da una disfatta militare, non da conflitti sociali, e che nelle condizioni del 1917 l'abolizione della proprietà privata dei mezzi di produzione non rappresentò quell'evento traumatico che sarebbe stato in un paese avanzato: significò essenzialmente l'esproprio dei latifondi degli aristocratici. I piccoli proprietari, relativamente pochi, erano eredi di servi della gleba, che formalmente avevano cessato di esser tali non molto tempo prima della rivoluzione e che avevano ottenuto il possesso, piuttosto che la proprietà, di terre in precedenza gestite da comunità di villaggio. Da principio i contadini «ricchi» – i kulacs – furono tollerati poi, dopo il 1929, perseguitati e sterminati. Dopo la rivoluzione le comunità di villaggio furono coattivamente trasformate in fattorie statali o, più spesso, in cooperative, anche se ad alcuni contadini furono lasciati appezzamen-

ti minimi. Perfino oggi i diritti di proprietà della terra e di altri mezzi di produzione sono visti con una sorta di disapprovazione morale o almeno con sospetto dalle popolazioni dell'ex blocco sovietico, che è una delle ragioni delle difficoltà che sta incontrando la diffusione dell'economia di mercato.

Attraverso la Russia, il marxismo dette origine alla grande illusione, in molti paesi arretrati, che era possibile trovare una scorciatoia dall'arretratezza a una società moderna. Così il marxismo divenne la dottrina della speranza per molti dei paesi più poveri della Terra. Fino a un tempo recente l'alto prezzo pagato dalla Russia era noto solo in parte. Di regola le persone erano vagamente consapevoli che era alto, ma in tale incertezza prevaleva l'idea che era necessario pagare quel prezzo per raggiungere in tempi brevi una posizione di ricchezza, potenza ed eguaglianza. Era un'illusione, come ora mai è fin troppo evidente. E dopo l'esperimento, i «dannati della terra» si sono trovati più dannati di prima. Sono persone che in gran parte vivono in paesi africani e asiatici. Cuba e Cina rappresentano casi assai speciali.

Prima di Fidel Castro Cuba era un paese molto arretrato, brutalmente sfruttato in vari modi dagli Stati Uniti, che sostenevano la dittatura corrotta capeggiata da Batista. La ribellione può essere compresa e i primi passi della dittatura castrista possono essere giudicati positivamente: l'analfabetismo venne ridotto drasticamente e venne adottato un sistema sanitario nazionale a favore di tutti gli strati della società. Questo tuttavia non deve impedirci di vedere che il regime di Castro era ed è pur sempre una dittatura. In quel paese ci sono tuttora prigionieri politici e, dopo la lotta in gran parte coronata da successo contro l'analfabetismo, il sistema educativo e l'evoluzione culturale non hanno fatto progressi di rilievo. Dopo un periodo relativamente breve, lo sviluppo economico si è praticamente arrestato e l'economia cubana venne in buona parte a dipendere dall'aiuto sovietico. Ben presto la dittatura diventò una barriera per lo sviluppo civile; con la mancanza della libertà, le attività di ricerca hanno gravemente sofferto.

Osservazioni simili valgono per la Cina, che, per il momento, è in rapida crescita. Oggi la Cina è certamente una dittatura, ma il suo sistema sociale non può essere in nessun modo definito comunista. Inoltre, come ho già osservato nell'Introduzione, il processo di sviluppo incontrerà difficoltà sempre più gravi se la Cina non sarà capace d'introdurre la libertà politica.

È stato detto che, nella storica sfida tra comunismo e capitalismo, il primo è stato sconfitto e ha vinto il secondo. Per rendere corretta questa affermazione occorrono almeno due integrazioni. La prima: nei paesi avanzati il comunismo non è stato neppure tentato, se si esclude il tentativo di breve durata fatto da Bela Kun in Ungheria dopo la prima guerra mondiale; è stato attuato in certi paesi sottosviluppati, a cominciare dalla Russia, e in quei paesi relativamente sviluppati dell'Europa orientale che ebbero la cattiva sorte di diventare satelliti dell'Unione Sovietica per ragioni militari. In effetti, il comunismo che è fallito è quello attuato nell'Unione Sovietica. Simmetricamente – e questa è la seconda integrazione – il capitalismo che ha vinto è in primo luogo quello degli Stati Uniti, dove, come ho più volte messo in rilievo in questo libro, grande importanza è stata attribuita fin dal principio della sua storia all'amalgama fra sviluppo economico e sviluppo culturale. Questa antica tradizione è stata rafforzata in tempi recenti – prima, durante e dopo la seconda guerra mondiale –, grazie agli scienziati che fuggivano da due grandi miti, il nazismo e il comunismo. La loro immigrazione negli Stati Uniti significò doni di straordinaria importanza offerti agli Stati Uniti dalle due dittature; se non ci fossero stati questi doni, è dubbio che gli alleati avrebbero potuto vincere la seconda guerra mondiale e, successivamente, la guerra fredda. Perfino ora la forza degli Stati Uniti proviene, non tanto dalle risorse materiali, quanto dalla ricchezza culturale.

Collateralmente, la tradizione puritana ha aiutato – ci sono diverse indicazioni secondo cui la corruzione è molto me-

no diffusa negli Stati Uniti, almeno al livello dell'amministrazione centrale, di quanto sia in molti altri paesi civili. E la corruzione non è affatto una questione semplicemente morale; se nei paesi arretrati può avere effetti paralizzanti sullo sviluppo, nei paesi avanzati inquina le relazioni fra gl'individui, che a poco a poco perdono il loro senso di dignità, e tende a danneggiare seriamente l'immagine internazionale del paese interessato – nel lungo periodo i «beni immateriali» di questo tipo sono assai più importanti dei «beni materiali». Di nuovo, nel lungo periodo la corruzione può avere effetti paralizzanti anche nei paesi avanzati, se raggiunge le università e gli organismi scientifici, com'era accaduto in Inghilterra nel secolo XVIII – Smith denunciò la corruzione in certe università inglesi (cfr. Smith 1961, libro V, cap. I, parte III, art. II). Dopo lunghe e complesse vicende in Inghilterra la vita politica e la vita accademica subirono una «mutazione genetica»: la tendenza di fondo cambiò radicalmente (Adonis 1997).

2. *Le riforme istituzionali* *per creare un mercato orientato allo sviluppo*

Senza dubbio il sistema capitalistico, che si fonda sul mercato nelle sue diverse configurazioni, ha dimostrato di operare come una macchina formidabile di sviluppo, alla condizione di essere accompagnato da libertà politica e sostenuto da un'adeguata ricerca scientifica. Fra gl'istituti che costituiscono il sistema capitalistico troviamo la proprietà privata dei mezzi di produzione, la libertà di lanciare nuove imprese, una gran varietà di assetti organizzativi per le attività produttive – dai lavoratori autonomi alle grandi società per azioni –, un sistema di contratti e di forme societarie orientato allo sviluppo e una legge sul fallimento. Fra le istituzioni non propriamente capitalistiche che tuttavia condizionano in modo essenziale il funzionamento del capitalismo, troviamo il sistema scolastico, università e organismi di ricerca compresi, e vari tipi di istituzioni non volte al profitto.

Scarsa attenzione è stata prestata al ruolo svolto, nel pro-

cesso dello sviluppo capitalistico, da una ben congegnata legge riguardante il fallimento delle imprese. Sia una tale legge sia un certo numero di norme contenute nel sistema dei contratti e delle forme societarie forniscono una rete di sicurezza per gl'imprenditori che creano nuove imprese e attuano innovazioni: limitando le perdite che si profilano quando tali iniziative non hanno successo, quelle norme incoraggiano l'assunzione dei rischi da parte degli imprenditori. Le unità produttive socialiste in un'economia a pianificazione centralizzata non potevano fallire – la bancarotta era esclusa –, con la conseguenza che le innovazioni erano rese molto difficili, se non impossibili. Perciò non è un paradosso affermare che il capitalismo ha vinto in primo luogo perché le sue unità produttive potevano fallire, mentre il socialismo ha perduto perché le sue unità produttive non potevano fallire.

Oggi i paesi un tempo socialisti si trovano in un processo di transizione dal «socialismo» al «capitalismo». Come ho accennato, la riforma preliminare è la creazione di un mercato orientato allo sviluppo. A tal fine i consigli dati dai soli economisti possono essere semplicemente disastrosi, dal momento che oggi la maggior parte degli economisti non sa nulla, o quasi nulla, di quello che per brevità ho chiamato l'approccio smithiano, il quale attribuisce il giusto peso ai mutamenti istituzionali, visti, nel processo di sviluppo, come non separabili dai mutamenti economici.

Dopo l'abbandono della pianificazione centralizzata nei paesi già socialisti, diversi economisti occidentali hanno dato al governo russo – prendiamo la Russia come paese di riferimento – consigli di vario genere: restaurare il mercato abolendo ogni tipo di regolamentazioni, cominciando da quelle dei prezzi (come se, per restaurare il mercato, fosse sufficiente abolire le regolamentazioni); ridurre il disavanzo pubblico, limitando le spese e aumentando le tasse; migliorare la bilancia dei pagamenti, modificando i cambi. Alcune di queste misure sono state suggerite, o imposte, come condizione per la concessione di prestiti da parte di organismi internazionali.

Misure di questo genere, considerate una per una e in una prospettiva di breve periodo, sono spesso ragionevoli. Ma se trascuriamo l'esigenza di una coerente strategia di mutamenti – di riforme – che nei paesi un tempo socialisti sono indispensabili, è assai probabile che sorgano nuovi guai. In breve, l'approccio suggerito dagli economisti cui alludevo poco fa e la loro mancanza d'interesse per i problemi istituzionali e strutturali non possono non avere effetti disastrosi. Nei paesi già socialisti troviamo solo le macerie del vecchio sistema istituzionale, mentre il nuovo sistema è ancora da venire e in ogni modo non è operante, anche a causa della partenza sbagliata delle riforme. Il risultato è stato un impressionante aumento della miseria e della corruzione. Quel che soprattutto occorre a questi paesi non è l'aiuto finanziario, ma sono consigli sul modo di programmare e di attuare strutture in grado di sostenere e di stimolare l'attività economica.

Il miglior consiglio che si può dare anche ai paesi che fino a un tempo recente appartenevano al blocco sovietico è di svolgere uno studio preliminare della situazione sociale e istituzionale; su tale base conviene organizzare comitati di esperti in economia e in diritto per elaborare sistemi organici di leggi e di regole capaci di dar corpo alle riforme necessarie a promuovere lo sviluppo. Quanto alla intelaiatura istituzionale, considerando la mancanza di valide tradizioni in quei paesi, conviene raccomandare l'introduzione di codici commerciali simili a quelli che sono in vigore in certi paesi latini. L'imitazione di tali codici, coi necessari adattamenti, può ridurre al minimo il tempo occorrente per attuare quella che a me sembra la più importante delle riforme istituzionali.

È giusto ricordare che nel campo dell'istruzione l'eredità delle società un tempo socialiste sembra positiva. Ma nella transizione perfino in questo campo quelle società stanno incontrando gravi difficoltà, probabilmente a causa della insufficiente flessibilità dei loro sistemi e programmi educativi. Anche questo problema richiede una particolare riflessione.

3. *L'ideale dello sviluppo civile*

Dopo aver messo in rilievo l'importanza che hanno avuto gli scienziati che sono emigrati negli Stati Uniti per fuggire dalle dittature nazista, fascista e comunista, è giusto esprimere un breve commento sugli scienziati occidentali che, in nome della loro fede nel comunismo, sono emigrati nell'Unione Sovietica, contribuendo in tal modo a ridurre l'ampio divario scientifico fra quel paese e i paesi occidentali, specialmente nel campo dell'energia atomica. È vero: tali scienziati sono stati molto meno numerosi di quelli che sono emigrati negli Stati Uniti. Inoltre – e ciò è assai più importante – negli Stati Uniti l'ambiente istituzionale e culturale era (ed è) decisamente più favorevole allo sviluppo scientifico. In ogni modo, gli scienziati che sono emigrati nell'Unione Sovietica mostrano che è sbagliato pensare che la gente sia mossa solo da egoismo e da interessi utilitaristici. Quegli scienziati costituiscono l'esempio di una passione che in diverse parti del mondo ha spinto un gran numero di persone a sacrificare i loro interessi e spesso perfino la loro vita per un ideale – diciamo meglio, per una fede. Alla fine l'ideale comunista è tragicamente fallito, ma il valore umano di quelle persone dev'essere pienamente riconosciuto.

Tutto ciò è importante per la strategia delle riforme, giacché i leader intellettuali e politici debbono fare del loro meglio per persuadere i giovani che non ci sono scorciatoie al miglioramento della nostra sorte; in particolare, nella loro lotta contro la povertà, essi debbono cercar di proporre un ideale di sviluppo civile capace di sfruttare quelle energie che erano state incanalate in una direzione sbagliata dai comunisti. Sotto tale aspetto è incoraggiante l'esperienza di Muhammad Yunus e della Banca Grameen da lui organizzata: Yunus si è avvalso della collaborazione di un certo numero di giovani che erano stati estremisti di sinistra. In ogni modo, la strategia delle riforme non è semplicemente una questione tecnica: nei paesi sottosviluppati può aver successo solo se

una robusta schiera di giovani si sente profondamente coinvolta e s'identifica con quella strategia.

4. Il fascino della fede comunista e la miseria morale del capitalismo

Perché dunque tante persone in un così gran numero di paesi sono state attratte dall'ideale comunista?

Se riferiamo tale quesito alle grandi masse di persone che vivono vicino al livello di sussistenza, la risposta è semplice: la miseria è un'assai brutta bestia e per quelle persone lottare per il comunismo per sconfiggerla era divenuta una ragione di vita. Nel tempo stesso tale battaglia era per loro anche una battaglia per la dignità e per la libertà, giacché i poveri spesso sono subordinati a chi è ricco o relativamente ricco. È invece più difficile rispondere a quel quesito nel caso d'intellettuali, specialmente se sono relativamente ricchi: orgoglio intellettuale? Complesso di colpa imputabile ai loro privilegi – una sorta di complesso di Creso? Simpatia (nel senso etimologico) per i loro simili?

È comunque certo che, se il capitalismo è una formidabile macchina di sviluppo, in quanto sistema sociale è lungi dall'essere ideale: spesso la ricchezza in termini materiali si accompagna a miseria morale e umana, specialmente attraverso la mercificazione di ogni valore. In ultima analisi, è questo il motivo del fascino della fede comunista e di altre fedi trascendentali che si oppongono al capitalismo. È tuttavia giusto affermare che la concentrazione degli sforzi verso il danaro ha contribuito in modo decisivo allo sviluppo economico e che il capitalismo ha favorito l'iniziativa individuale, lo spirito d'intrapresa e la fiducia in se stessi. E se è vero che il capitalismo è una formidabile macchina di sviluppo, allora nel lungo periodo, quando lo sviluppo e l'azione politica avranno originato una situazione in cui i bisogni dell'intera società saranno soddisfatti e la miseria sarà sradicata, è probabile che un numero crescente di persone ab-

bandoni la filosofia, oggi prevalente, che fa del danaro lo scopo principale della vita; in quella situazione il problema economico sarà risolto e il capitalismo, avendo assolto al suo compito storico, tenderà gradualmente a dissolversi. Nei paesi avanzati il più serio problema non economico è che i salariati sono pur sempre subordinati ai così detti capitalisti, compresi i manager del massimo livello: tutto quello che riduce tale subordinazione implica un progresso verso lo sviluppo civile. Nelle imprese una leadership è necessaria ma questa non comporta necessariamente un microautoritarismo: sono da raccomandare tutte le misure che elevano la posizione del salariato, come la partecipazione ai profitti e alle decisioni manageriali, comprese quelle riguardanti l'organizzazione del lavoro e la redistribuzione delle mansioni connessa al progresso tecnico. I rapporti fra lavoratori dipendenti e capitalisti e manager non sono eguali in tutto il mondo: negli Stati Uniti se troviamo, da un lato, eccessi dell'individualismo, non di rado associato a violenza, d'altro lato, per motivi storici (cfr. capitolo 2, paragrafo 1), troviamo rapporti molto meno autoritari che in Europa, ciò che contribuisce a spiegare lo scarso seguito, se si eccettuano certi gruppi di persone che immigravano dall'Europa, dei movimenti socialisti in quel paese. Del resto negli Stati Uniti non è mai comparso un problema di riforma agraria.

Il capitalismo in quanto sistema è compatibile sia con una dittatura sia con un regime democratico. In certe condizioni culturali ed etniche il capitalismo ha favorito il processo di democratizzazione che nella nostra epoca tende a diffondersi in tutto il mondo in mezzo a ogni sorta di difficoltà e di tragedie. Oggi, tuttavia, lo sviluppo economico e la conquista di un robusto assetto democratico rappresentano pur sempre gravi problemi per la maggioranza dell'umanità.

Nonostante le sue virtù economiche il capitalismo è sembrato incapace di sradicare la miseria perfino nei paesi più avanzati. È tempo tuttavia di riconoscere che questo sistema non copre affatto l'intera società. Un regime democratico la-

scia ampio spazio, da un lato, a intellettuali indipendenti e, dall'altro, ad attività non rivolte al profitto e si fonda su diversi partiti che concorrono per ottenere voti e spesso, sia per questo motivo sia per prevenire l'instabilità sociale, compiono sforzi notevoli per combattere la miseria. Il risultato può essere – e in certi paesi è stato – positivo principalmente per opera di forze non propriamente capitalistiche, ossia non mosse dal profitto.

Non c'è dubbio: la gente che si dibatte nella miseria considera il miglioramento economico come il più importante di tutti gli obiettivi. Tuttavia, nell'interpretare l'evoluzione delle società moderne l'importanza del cosiddetto fattore economico è stata fortemente esagerata, non solo da Marx, ma anche da molti altri pensatori, sia di sinistra sia di destra.

Consideriamo per esempio la schiavitù, un fenomeno diffuso per secoli in tutto il mondo e perfino oggi per nulla scomparso. Dopo la scoperta del nuovo mondo la schiavitù ebbe un nuovo sviluppo, con l'enorme orrendo traffico di esseri umani dall'Africa verso l'America del Nord e del Sud, dove certe potenze coloniali organizzarono sistemi capitalistici che incorporavano la schiavitù – un altro esempio della grande varietà di capitalismi.

Smith aveva messo in evidenza che nei tempi moderni i vantaggi economici degli schiavi rispetto ai lavoratori liberi erano sempre meno rilevanti, perfino nelle piantagioni, giacché gli schiavi tendono a rendere minimi i loro sforzi e non si curano di migliorare le loro capacità. La schiavitù è durata più a lungo di quanto i vantaggi economici potessero giustificare, a causa del «desiderio di dominare» (Smith 1961, libro III, cap. II), che certo non rientra fra i motivi economici veri e propri. Oggi ci sono nuove forme di schiavitù (Arlacchi 1999), sebbene in certe zone del Brasile la schiavitù sopravviva in forme non molto diverse da quelle del passato.

In generale, i conflitti etnici e religiosi, che non sono riconducibili a motivi economici, sembrano essere assai più importanti dei conflitti economici. È paradossale notare che

i conflitti etnici risultano più frequenti nei paesi in cui la miseria è più grave e più diffusa. D'altra parte notiamo conflitti etnici anche in paesi avanzati nei quali da tempo il problema economico non è più il problema numero uno. In effetti, nei paesi avanzati il problema di far salire il reddito individuale è sempre meno importante, mentre due problemi stanno acquistando una rilevanza crescente: il tempo libero e la qualità del lavoro.

5. La soluzione del problema economico

Nel lungo periodo l'aumento di produttività, originato dalle innovazioni, si traduce in buona misura in un aumento sistematico del reddito per individuo e in parte in tempo libero, ossia in una riduzione delle ore di lavoro – in via di larga massima: $2/3$ e $1/3$ del saggio annuale di crescita della produttività. Tutto induce a credere che tale tendenza continuerà, con una graduale prevalenza della seconda quota sulla prima, cosicché non appare ingannevole la previsione di Keynes di 25 ore settimanali in un futuro non troppo lontano (Keynes 1938) e in seguito anche meno. Queste considerazioni riguardano le merci, che vengono prodotte in misura crescente da macchine automatiche e da robot, manovrati da lavoratori intellettuali; alla fine i lavoratori manuali scompariranno e le persone lavoreranno solo nel settore dei servizi.

Con l'aumento del reddito individuale l'occupazione in quanto tale avrà una rilevanza decrescente, mentre avranno importanza crescente la qualità del lavoro e la soddisfazione che può essere ricavata dai diversi tipi di impieghi. La qualità del lavoro, che di regola significa qualità della vita, dipende in primo luogo dal progresso scientifico e dalle innovazioni, non semplicemente perché cresce il numero degli scienziati e dei ricercatori, ma principalmente perché le nuove tecnologie e i nuovi beni richiedono un numero sempre più grande di tecnici e di lavoratori altamente qualificati.

La crescita del livello culturale dei lavoratori consente una loro maggiore partecipazione sia nell'organizzazione del lavoro sia nella gestione delle imprese. L'intera composizione degli occupati cambia – vorrei dire: migliora – e il numero degli impieghi capaci di procurare soddisfazioni ai lavoratori cresce senza sosta. Al tempo stesso vanno vigorosamente incoraggiati gl'impieghi a tempo parziale, non solo perché una tale politica può ridurre la disoccupazione, specialmente in Europa (il caso dell'Olanda è impressionante), ma anche perché essa favorisce l'ingresso nel mercato del lavoro delle donne, ciò che contribuisce alla loro piena emancipazione.

Il fatto che per un certo numero di paesi avanzati la soluzione del problema economico sia in vista – mettendo da parte vergognosi segmenti di miseria e quote non trascurabili di disoccupazione giovanile – non significa affatto che tali paesi stiano entrando in uno stato di beatitudine. Siamo ben lontani da ciò: stanno emergendo nuovi problemi, in gran parte fuori dall'economia, perfino più gravi dei precedenti.

Il quadro appena delineato riguarda i paesi avanzati, non i paesi sottosviluppati, alcuni dei quali si trovano in una situazione non radicalmente diversa da quella cui si applicava la prescrizione biblica «ti guadagnerai il pane col sudore della fronte».

6. Per battere il sottosviluppo: tre Centri europei e la promozione di un programma mondiale di ricerche

Aiutare i paesi sottosviluppati e specialmente quelli più poveri a entrare nella spirale dello sviluppo economico e civile è nell'interesse di tutti. Tuttavia tocca ai paesi avanzati compiere gli sforzi maggiori, anche indipendentemente dal dovere di umana solidarietà, nel loro stesso interesse, come due grandi problemi mostrano chiaramente e cioè le migrazioni e l'ambiente.

L'ampio e crescente afflusso d'immigranti nei paesi avanzati può essere tanto più vantaggioso per tutti quanto miglio-

ri sono le condizioni di salute e culturali degli immigranti. D'altro canto, l'afflusso d'immigranti dev'essere regolato nell'interesse sia dei paesi di provenienza sia di quelli di destinazione, altrimenti la somma algebrica dei vantaggi e degli svantaggi risulterà probabilmente negativa, almeno per un certo periodo.

I problemi dipendenti dalla desertificazione e deforestazione provengono soprattutto dai paesi della miseria crescente.

È in gioco tuttavia molto più di ciò. Col progresso della globalizzazione la sorte stessa dell'umanità diviene sempre più eguale per tutti. E dal momento che le scorciatoie rivoluzionarie sono risultate una tragica illusione, allora una strategia di riforme è l'unica via da percorrere, tenendo ben presente che lo sviluppo dei paesi sottosviluppati deve sfruttare le loro tradizioni e che il percorso, come ho più volte messo in evidenza, non può essere simile a quello seguito dai paesi oggi avanzati. È vero: un tale strategia è una questione terribilmente complicata, giacché le situazioni dei diversi paesi sottosviluppati sono quanto mai differenziate ed è possibile individuare solo alcuni criteri generali. È vero: nonostante il loro interesse nel progresso dei paesi sottosviluppati, non possiamo attenderci che le maggiori potenze sostengano una tale strategia solo per benevolenza: sono necessari motivi politici.

Dobbiamo tuttavia renderci conto che se in certi periodi i centri decisionali delle maggiori potenze sono stati guidati da persone mosse dal «desiderio di dominio», in altri periodi i leader sono stati persone che fanno affidamento sulla ragion critica e pensano in termini di prospettive di lungo periodo. Qualche volta persone di questo tipo riescono a conquistare una rilevante influenza culturale e un non trascurabile potere decisionale.

In ogni modo il compito di adottare e di portare avanti una strategia di riforme spetta a intellettuali e a uomini politici lungimiranti dei paesi interessati. Intellettuali e leader politici di questo genere sembrano essere pochissimi: oltre Sen-

ghor del Senegal non è facile indicarne altri. Tuttavia i due Centri europei e, ancora di più, le unità da organizzare in diverse regioni africane per la formazione di esperti nell'educazione e nelle tecniche rurali e industriali nel lungo periodo possono favorire la formazione d'intellettuali di quel tipo.

Ci sono due punti di vista, in conflitto fra loro, ma diffusi perfino tra persone colte. Alcuni ritengono che, a parte poche eccezioni, è in atto una convergenza fra paesi sviluppati e sottosviluppati. Altri pensano che – di nuovo, a parte poche eccezioni – certi paesi divengono sempre più ricchi mentre altri divengono sempre più poveri. L'analisi presentata in questo libro mostra che entrambi i punti di vista sono ingannevoli: il quadro è molto più vario e complesso.

Per molti paesi sottosviluppati il problema è di accelerare un processo di sviluppo che è già in atto, ma che è troppo lento. Problemi particolari sono quelli di certi paesi sottosviluppati, specialmente in Asia e nell'America Latina, dove conflitti sociali e politici hanno sconvolto per lunghi periodi la loro vita economica e sociale. Altri paesi, come quelli che appartenevano al blocco sovietico, sono afflitti dai problemi di una transizione difficile da un'economia a pianificazione centralizzata a un'economia di mercato. Ma i problemi più gravi, diciamo pure drammatici, sono quelli dell'Africa, specialmente dell'Africa sub-sahariana. Qui la principale responsabilità per sostenere lo sviluppo è dei paesi europei, alcuni dei quali sono stati potenze coloniali in quel continente.

Bisogna dunque concentrare gli sforzi in cinque direzioni. In primo luogo, occorre preparare un programma d'infrastrutture fondamentali organizzate e finanziate, d'accordo coi governi dei paesi sottosviluppati, dalle Nazioni Unite o, in Africa, dalla Comunità europea. In secondo luogo, si deve promuovere un Centro per il coordinamento delle attività sanitarie. In terzo luogo, occorre lanciare un ampio programma di istruzione elementare, specialmente per le donne in Africa, sotto la supervisione di un Centro europeo. In quarto luogo, occorre creare un altro Centro, di nuovo per l'Africa, per la

formazione di esperti per la promozione di distretti rurali e industriali adatti alle tradizioni delle comunità di villaggio, ma dotati di strumenti moderni e di organismi creditizi; i tre Centri debbono creare localmente unità operative. Infine, bisogna promuovere l'educazione superiore e la ricerca, particolarmente la ricerca volta agli specifici problemi dei paesi sottosviluppati sfruttando ogni mezzo, comprese le moderne tecnologie elettroniche.

Dobbiamo riconsiderare il Rapporto Brandt (1980), oggi dimenticato, adottando il criterio di non fermarsi alle proposte di stanziamenti finanziari ma di trasformare, ogni volta che è possibile, l'assistenza finanziaria in assistenza organizzativa e reale.

I paesi in via di sviluppo rappresentano una grande sfida per il Duemila. Ma certo l'Africa rappresenta la priorità numero uno.

Bibliografia

- 1982 *Economic Report of the President*, Government Printing Office, Washington D.C.
- 1999 *Handbook of International Trade and Development Statistics, 1996-97*, United Nations, Conference on Trade and Development, Geneva.
- AA.VV.
- 1997 *Le livre noir du communisme*, R. Laffont, Paris.
- Adonis, A.
- 1997 *Great Britain: The Civic Virtue on Trial*, in D. della Porta e Y. Mény (a cura di), *Democracy and Corruption in Europe*, Printer, London.
- Arcelli, M.
- 1962 *La funzione della produzione strumento per la programmazione*, ISCO, Roma.
- 1967 *Variazioni quantitative dei fattori e progresso tecnico*, Giuffrè, Milano.
- Arlacchi, P.
- 1999 *Schiavi. Il nuovo traffico di esseri umani*, Rizzoli, Milano.
- Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno (SVI-MEZ)
- 1961 *Un secolo di statistiche italiane. Nord e Sud. 1861-1961*, Roma.
- Baffigi, A., Pagnini, M., Quintiliani, F.
- 1999 *Industrial Districts: Do the Twins Ever Meet?*, in «Temi di Discussione, Servizio Studi, Banca d'Italia».
- Banca d'Italia
- 1998 *Relazione del Governatore*, Roma.

- Barro, R.J., Sala-i-Martin, X.
1995 *Economic Growth*, McGraw-Hill, New York.
- Basu, P., Morrissey, O.
1993 *The Fiscal Impact of Adjustment in Tanzania in the 1980s*, in Ch.K. Patel (a cura di), *Fiscal Reforms in the Least Developed Countries*, E. Elgar, Cheltenham UK.
- Baumol, W.J., Blackman, S.A., Wolff, E.N.
1989 *Productivity and American Leadership: the Long View*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Becattini, G.
1998 *Distretti industriali e made in Italy. Le basi socio-economiche del nostro sviluppo economico*, Bollati-Boringhieri, Torino.
- Berg, E.J.
1964 *Socialism in Tropical Africa*, in «Quarterly Journal of Economics», LXXVII, pp. 549-73.
- Brandt, W.
1980 *North-South. A Programme for Survival*, United Nations, New York.
- Caffè, F.
1983 *Un libro di Sylos Labini: c'è speranza per il Terzo mondo*, in «Rivista milanese di Economia», 6, pp. 127-30.
- Caselli, G.
1994 *Migrazioni internazionali*, in *Enciclopedia del Novecento*, XI, Istituto della Enciclopedia Italiana, Roma.
- Cattaneo, C.
1956 *Del pensiero come principio d'economia pubblica*, in A. Bertolino (a cura di), *Scritti economici*, Le Monnier, Firenze, vol. III.
- Clark, C.
1940 *Conditions of Economic Progress*, Macmillan, London.
- De Long, J.B., Summers, L.H.
1991 *Equipment Investment and Economic Growth*, in «Quarterly Journal of Economics», CVI, pp. 445-502.
- Domar, E.D.
1957 *Essays in the Theory of Economic Growth*, Oxford University Press, Oxford.
- Douglas, P.
1934 *The Theory of Wages*, Macmillan, New York.

- 1967 *Comments on the Cobb-Douglas Production Function*, in M. Brown (a cura di), *The Theory and Empirical Analysis of Production*, National Bureau of Economic Research, New York.
- Eltis, W.
- 1988 *The Role of Industry in Economic Development: The Contrasting Theories of François Quesnay and Adam Smith*, in K. Arrow (a cura di), *The Balance between Industry and Agriculture in Economic Development*, Macmillan, London, vol. I, pp. 175-97.
- Fortis, M.
- 1993 *Competizione tecnologica e sviluppo industriale. Fasi dell'economia mondiale dal 1850 al 1992*, Il Mulino, Bologna.
- Friedman, M.
- 1957 *A Theory of Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton.
- Frisch, R.
- 1965 *Theory of Production*, Reidel, Dordrecht-Holland.
- Fuà, G.
- 1988 *Small-scale in Rural Areas: The Italian Experience*, in Eltis 1988, pp. 259-79.
- 1993 *Crescita economica: le insidie delle cifre*, Il Mulino, Bologna.
- Gaiha, R.
- 1987 *Impoverishment, Technology and Growth in Rural India*, in «Cambridge Journal of Economics», 11, pp. 23-46.
- Garegnani, P.
- 1966 *Switching of Techniques*, in «Quarterly Journal of Economics», LXXX, pp. 554-67.
- Giusti, F.
- 1996 *Sostituibilità dinamica capitale-lavoro. Sintesi e ampliamento di una ricerca sull'industria italiana*, in «Rivista italiana di Demografia, Economia e Statistica», XLIX, pp. 1-27.
- Greenspan, A.
- 2000 *Tecnologia ed economia*, in «Rivista di Politica economica», gennaio.
- Grilli, E.
- 1994 *Interdipendenze macroeconomiche Nord-Sud. I paesi in via di sviluppo nell'economia mondiale*, Il Mulino, Bologna.
- 1999 *Prospettive sullo sviluppo economico dei paesi emergenti*, Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio, Arezzo.

- Grilli, E., Zanalda, G.
 1999 *Growth and Employment in Developing Countries: Where Do We Stand?*, in G. Barba Navaretti, R. Faini, G. Zanalda (a cura di), *Labour Markets, Poverty, and Development*, Clarendon Press, Oxford.
- Habbakuk, H.J.
 1967 *American and British Technology in the XIX Century*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Harcourt, G.C.
 1972 *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Harrod, R.
 1942 *Towards a Dynamic Economics*, Macmillan, London.
- Hicks, J.
 1932 *The Theory of Wages*, Macmillan, London (ed. orig. 1932).
- Hoffman, W.G.
 1958 *The Growth of Industrial Economy*, Manchester University Press, Manchester.
- International Monetary Fund
 1997 *World Economic Outlook*, maggio.
- Jossa, B. (a cura di)
 1973 *Economia del sottosviluppo*, Il Mulino, Bologna.
- Kalecki, M.
 1938 *The Determinants of the Distribution of National Income*, in *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*, Cambridge University Press, Cambridge 1971.
- Kannan, K.P.
 1995 *Public Intervention and Poverty Alleviation: A Study of the Declining Incidence of Rural Poverty in Kerala, India*, in «Development and Change», 26, pp. 701-27.
- Keynes, J.M.
 1936 *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London (trad. it. *Occupazione, interesse e moneta: teoria generale*, UTET, Torino 1963).
- 1938 *Essays in Persuasion*, Macmillan, London.
- 1939 *Relative Movements of Real Wages and Output*, in «Economic Journal», 49.
- Krugman, P.
 1991 *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass.

- Kuznets, S.
1969 *Sviluppo economico e struttura*, Il Saggiatore, Milano.
- Levhari, D.
1965 *A Nonsubstitution Theorem and Switching of Techniques*, in «Quarterly Journal of Economics», 79, pp. 98-105.
- Lewis, A.A.
1954 *Economic Development with Unlimited Supply of Labour*, in «Manchester School», 22, pp. 139-91.
- Livi Bacci, M.
1977 *A History of Italian Fertility during the Last Two Centuries*, Princeton University Press, Princeton.
1996 *Popolazione*, in *Enciclopedia delle scienze sociali*, VI, Istituto della Enciclopedia Italiana, Roma.
- Lucas, R.
1988 *On the Mechanics of Economic Development*, in «Journal of Monetary Economics», 22, pp. 3-42.
- Maddison, A.
1998 *The Nature and Functioning of European Capitalism: A Historical and Comparative Perspective*, in «Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review», L, pp. 431-80.
- Malthus, T.R.
1926 *An Essay on the Principle of Population*, Macmillan, London (ed. orig. 1803).
- Marshall, A.
1949 *Principles of Economics*, Macmillan, London (ed. orig. 1890).
- Martin, K., Thakeray, F.G.
1948 *The Terms of Trade of Selected Countries, 1870-1938*, in «Bulletin of the Oxford Institute of Statistics», novembre.
- Marx, K.
1977 *Capital*, 3 voll., reprint, Progress Publishers, Moscow (ed. orig. I vol. 1867).
- Mendershausen, H.
1938 *On the Significance of Professor Douglas's Production Function*, in «Econometrica», 6, pp. 143-53.
- Modigliani, F.
1975 *The Life Cycle Hypothesis of Saving Twenty Years Later*, in M. Parkin (a cura di), *Contemporary Issues in Economics*, Manchester University Press, Manchester.

Modigliani, F. *et al.*

1998 *An Economists' Manifesto on Unemployment in the European Union*, in «Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review», LI, pp. 327-61.

Momigliano, F., Siniscalco, D.

1982 *The Growth of Service Employment: A Reappraisal*, ivi, XXXV, pp. 269-301.

Pasinetti, L.L.

1966 *Changes in the Rate of Profit and Switches of Techniques*, in «Quarterly Journal of Economics», 80, pp. 503-17 (basato su una relazione presentata alla Conference of the Econometric Society tenuta a Roma, settembre 1965).

1981 *Structural Change and Economic Dynamics: A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations*, Cambridge University Press, Cambridge.

2000 *Critica della teoria neoclassica della crescita e della distribuzione*, in «Moneta e Credito», LIV, 210, pp. 187-232.

Phelps Brown, E.H.

1957 *The Meaning of the Fitted Cobb-Douglas Function*, in «Quarterly Journal of Economics», 71, pp. 546-60.

Piore, M., Sabel, C.S.

1987 *Due vie dello sviluppo industriale*, Isedi-Petrini, Torino (ed. orig. ingl. 1984).

Quadrio Curzio, A.

1999 *Globalizzazione: profili economici*, in «Atti della Accademia Nazionale dei Lincei», serie IX, vol. X, pp. 297-321.

Rebelo, S.

1991 *Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth*, in «Journal of Political Economy», 99, pp. 500-21.

Ricardo, D.

1951 *On the Principles of Political Economy*, a cura di P. Sraffa, Cambridge University Press, Cambridge (ed. orig. 1821).

Romer, P.M.

1987 *Crazy Explanations for the Productivity Slowdown*, in *Macroeconomic Annual*, National Bureau of Economic Research, MIT Press, Cambridge, Mass.

Rothbarth, E.

1946 *Causes of the Superior Efficiency of U.S.A. Industry compared with British Industry*, in «Economic Journal», LVI, pp. 383-90.

Samuelson, P.

1966 *A Summing Up (On Paradoxes in Capital Theory: A Symposium)*, in «Quarterly Journal of Economics», 80, pp. 568-83.

Schumpeter, J.A.

1934 *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, Mass. (ed. orig. ted. 1911).

1939 *Business Cycles-A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill, New York.

1954 *History of Economic Analysis*, Allen and Unwin, London.

Sen, A.

1984 *Resources, Values and Development*, Blackwell, Oxford.

Smith, A.

1961 *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Methuen, London (ed. orig. 1776; trad. it. *La ricchezza delle nazioni*, Isedi, Milano 1973).

1976 *The Theory of Moral Sentiments*, a cura di D.D. Raphael e A.L. Macfie, Clarendon Press, Oxford (ed. orig. 1759).

1978 *Lectures on Jurisprudence*, a cura di R.L. Meek, P.G. Stein e D.D. Raphael, Clarendon Press, Oxford.

1983 *Lectures on Rhetoric and Belles Lettres*, a cura di J.C. Bryce, Clarendon Press, Oxford.

Solow, R.

1956 *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, in «Quarterly Journal of Economics», 70, pp. 66-95.

2000 *La teoria neoclassica della crescita e della distribuzione*, in «Moneta e Credito», LIV, 210, pp. 149-85.

Sraffa, P.

1926 *The Laws of Returns under Competitive Conditions*, in «Economic Journal», 36, pp. 535-50.

1960 *Production of Commodities by Means of Commodities. Prelude to a Critique of Economic Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.

Streeten, P.P.

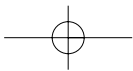
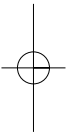
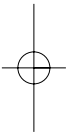
1995 *Thinking about Development*, Cambridge University Press, Cambridge.

Sylos Labini, P.

1964 *Precarious Employment in Sicily*, in «International Labour Review», marzo.

- 1974 *Progresso tecnico, società, diritto*, in *Studi in onore di G. Chiarelli*, Giuffrè, Milano.
- 1975 *Oligopolio e progresso tecnico*, Torino, Einaudi (ed. orig. 1956).
- 1983 *Il sottosviluppo e l'economia contemporanea*, Laterza, Roma-Bari.
- 1984a *I fattori che regolano le variazioni della produttività*, in Id., *Le forze dello sviluppo e del declino*, Laterza, Roma-Bari (ed. orig. 1983).
- 1984b *Prezzi e distribuzione del reddito nell'industria manifatturiera*, ivi (ed. orig. 1979).
- 1984c *I mutamenti tecnologici nelle condizioni odierne*, ivi (ed. orig. 1981).
- 1991 *Development Planning in India*, in «Discussion Papers», n. 11, Dipartimento di Economia pubblica, Università di Roma «La Sapienza».
- 1992 *Reflections on the Constitution of an International Research Center Connected with the United Nations*, relazione presentata alla V Conferenza internazionale Amaldi, Heidelberg, luglio. Gli Atti sono disponibili presso l'Accademia nazionale dei Lincei, Roma.
- 1993a *Rendimenti decrescenti e prezzo del capitale: quando gli economisti faranno finalmente i conti con queste due fondamentali questioni?*, in Id., *Progresso e sviluppo ciclico*, Laterza, Roma-Bari (ed. orig. 1988).
- 1993b «Capitalismo, socialismo e democrazia» e le grandi imprese, ivi (ed. orig. 1989).
- 1993c *Progresso tecnico, disoccupazione e dinamica economica*, ivi (ed. orig. 1990).
- 1993d *I mutamenti di lungo periodo nei meccanismi che regolano salari e prezzi e il progresso tecnico*, ivi (ed. orig. 1993).
- 1993e *Terzo mondo: varietà di percorsi*, Accademia nazionale dei Lincei, Roma.
- 1994 *Carlo Marx: è tempo di un bilancio e Riflessioni conclusive*, primo e ultimo capitolo del volume *Carlo Marx: È tempo di un bilancio*, pref. di G. Becattini, Laterza, Roma-Bari.
- 1996 *Perché l'interpretazione della funzione Cobb-Douglas dev'essere radicalmente cambiata*, in Id., *Modelli di produzione. Settore industriale manifatturiero dell'economia italiana*, Dipar-

- timento di Teoria economica e metodi quantitativi per le scelte politiche, Università «La Sapienza», Roma (ed. orig. 1995).
- 1999 *The Employment Issue: Investment, Flexibility and the Competition of Developing Countries*, in «Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review».
- Sylos Labini, S.
- 1997 *I rapporti tra base monetaria, crescita economica e prezzi in Italia nel periodo 1970-96*, in «Quaderni di Economia e Finanza, Banco di Sardegna».
- Tocqueville, A. de
- 1951 *De la démocratie en Amérique*, Genin, Paris.
- United Nations Development Programme
- 1997-99 *Human Development Report*, Oxford University Press, 1997-99 (trad. it. *Rapporto sullo sviluppo umano*, Rosenberg & Sellier, Torino).
- Volpi, F.
- 1994 *Introduzione all'economia dello sviluppo*, F. Angeli, Milano.
- Wicksell, K.
- 1934 *Lectures on Political Economy*, Routledge, London (ed. orig. 1901-1906).
- Wood, A.
- 1994 *North-South Trade, Employment and Inequality. Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Clarendon Press, Oxford.
- World Bank
- Vari anni *World Development Report*, Oxford University Press, New York.
- 1993 *Women's Education in Developing Countries. Barriers, Benefits, and Policies*, a cura di E.M. King e M.A. Hill, The Johns Hopkins University Press, Baltimore e London.
- Yunus, M.
- 1998 *Vers un monde sans pauvreté*, Lattés, Paris.



Indici

Indice degli

argomenti

- Acqua, problema dell', 29, 107, 109.
 Affitti di lunga durata, 20, 146-47.
 Affitti precari, 20, 146-47.
 Africa, 115-16;
 Sub-Sahariana, 116-17, 181-82.
 Africani, 34.
 Agrari contratti, *v.* Smith.
 Agrarie, riforme, *v.* Riforme agrarie.
 Agricolo, sviluppo, 19, 81, 144-48.
 Agricoltura, 5, 83, 147, 162;
 progresso tecnico in, 51, 94, 107.
 Alienazione, 155.
 Alimenti, 57, 104, 109.
 Ambientali, problemi, 152-55, 166.
 Ammassi pubblici, 162.
 Amministrazione pubblica, vi, 25;
 riforma della, 156-58.
 Analfabetismo, 13-14, 31;
 femminile, 28, 31, 113-15, 164.
 Analisi
 aggregata, 84;
 statica e dinamica, XIX-XX, 48-49, 77-80.
 Angola, 117.
 Anti-inquinamento, politiche, 153, 155.
 Anziani, attività utili che possono essere svolte da, 136.
 Arabi in Africa, 38.
 Aree rurali, industrializzazione in, 149.
 Argentina, regresso relativo dell', 117.
 Aristotele, sofisma di, 34, 38.
 Armeni in Medio Oriente e in Europa, 37.
 Artigianato, 5, 83, 135, 139.
 Artigiani indiani, *v.* Marx.
 Assistenza estera ai paesi sottosviluppati, 165.
 Autoconsumo, xv, 147.
 Automazione, 11.
 Azioni, società per, 8, 17.
 Bambini, lavoro dei, 123-25.
 Banca centrale europea, 134, 137.
 Banca mondiale, 115, 122.
 Banche, 17.
 Beni ad alta tecnologia, 98;
 intermedi, 47, 127.
 Berg, J., 168.
 Bisogni, 11, 82, 175.
 Brandt, Rapporto, 182.
 Borghesia, *v.* Città, sviluppo delle.
 Borsa, 17;
 crisi di, 76.
 Brasile, 153, 177.
 Bretton Woods, 99.
 Buddismo, 33.
 Burke, E., 157.
 Caccia, 109.
 Caffè, F., vii.
 Capacità produttiva, 54, 58, 61.
 Capitale (*v. anche* interesse, saggio dell')
 aggregato, 68;
 prezzo del, 64-66;
 umano, 70, 79.
 Capitalismo, 170;
 commerciale e industriale, 4;
 e democrazia, 176;
 e povertà, 176;
 miseria morale del, 175;
 moderno, vari stadi del, 4-9;
 vari tipi di, 4.
 Capitalistico, processo, come spirale, 91.
 Carestie, 105, 111.
 Caste, 33.
 Catasto rurale e urbano, 147.
 Cattaneo, C., 4.
 Cattolica, Chiesa, x.
 Centri europei per la formazione di tecnici, 150, 165, 181.
 Cicli economici (*v. anche* Sviluppo ciclico), 6.
 Cina, XIII, 111, 140, 146, 155, 170.

- Cinesi in Indonesia e in Malaysia, 37, 39.
 Città, sviluppo delle, 4.
 Classe, lotta di, *v.* Marx.
 Cobb-Douglas, funzione, XIX, 66-70;
 verifiche empiriche, 68, 78.
 Codice commerciale, 173.
 Colbertiane, politiche, 151.
 Colin Clark, la sequenza di, 81-83.
 Colombo, C., 4.
 Colonie, V, XII, 36;
 spagnole e portoghesi, 24.
 Commercio internazionale, teoria del, 93.
 Compagnia delle Indie orientali, 156.
 Comparati, costi, 93.
 Competitività internazionale, 87, 89, 134.
 Computer, 9-10.
 Comunale, proprietà, 5, 146.
 Comunicazione, mezzi di, 166.
 Comunismo, 170.
 Comunista, fede, 175.
 Comunità di villaggio, XV, 36, 121, 138, 147, 157, 168.
 Concimi, 107.
 Concorrenza dinamica, XIV-XV, 154;
 imperfetta, 60;
 internazionale e innovazioni, 15;
 sleale, 125.
 Condizioni dello sviluppo economico, 92.
 Condizioni igieniche, 29.
 Consumismo, 142.
 Contiguità, effetto, 116-17.
 Cooperative, 122;
 rurali, 146, 168.
 Cooperazione internazionale, 165.
 Corruzione, 156-58, 163, 170-71, 173.
 Costa Rica, 26, 32-33.
 Costi
 diretti, 51, 61, 100;
 general, 72;
 marginali, 51, 61, 67.
 Credito, 38.
 Crescita, nuovi modelli di, XIX-XX, 77-80.
 Crisi reali e crisi finanziarie, 76-77.
 Cuba, 169.
 Cultura, IX, XII, 105;
 tre tipi di, 35.
 Debito estero, 101, 160, 163.
 Decolonizzazione, processo di, *v.*
 Deforestazione, 107, 153, 177.
 Demografica, transizione, 103-105.
 Demografiche, esplosioni, 103-105, 113-14.
 Desertificazione, 107-108.
 «Deviazioni», 28-34.
 Differenziazione, 7, 88;
 processo di, 7-8, 13, 47.
 Diritto romano, 3.
 Disavanzo pubblico, 161, 172.
 Disoccupazione (*v. anche* Grande depressione; Occupazione; Sussidi ai disoccupati)
 dei lavoratori dipendenti e dei lavoratori indipendenti, 135, 138;
 e investimenti, 132, 137;
 equazione della, 130;
 livello fisiologico della, 131;
 nei paesi sottosviluppati, 137-141;
 rapporto investimenti/reddito e, 132.
 Distretti industriali (*v. anche* Marshall), 48, 148, 150, 156-58, 164;
 maggiori profitti delle imprese che operano nei, 47.
 Dittatura del proletariato, 167.
 Divisione del lavoro (*v. anche* Smith)
 all'interno delle imprese e fra imprese, 46-48;

- internazionale, 93, 127.
 Dollaro, 99, 134.
 Domar. E., XVI.
 Donne
 che producevano tessuti nell'Italia meridionale, 138-39;
 istruzione delle, e fecondità (*v. anche* Analfabetismo), 113;
 lavoro delle, 125, 179.
- Ebrei, ruolo degli, nel processo di sviluppo, 38-41.
 Econometrici, modelli, *v.* Modelli econometrici.
 Economico, fattore, supremazia del cosiddetto, 177.
 Economico, problema, 176.
 Economie di scala, statiche e dinamiche (*v. anche* Marshall), 7-12.
 Economie interne ed esterne, 47-48.
 Ejido, 25.
 Elettronica, 10.
 Emigranti, rimesse degli, 97.
 Emigrazione verso le colonie, 21-22, 25, 96.
 Energia, 154.
 Equilibrio economico generale, XVII, XX.
 Etnici, conflitti, x, 36-37, 111, 118, 126, 177-78.
 Euro, 73.
 Europea, Unione, 12, 128, 163, 181.
 Europeo, Mercato Comune, 12.
- Fallimento, istituto del, 171-72.
 Fame, i paesi della, 109-10.
 Fecondità
 equazione della, 113;
 saggio di, 31-32, 111-15.
 Federal Reserve System, 134, 137.
 Ferrovie, 16, 82, 163.
 Fiscali, entrate, nei paesi sottosviluppati, 159-61.
 Fiscali, riforme, VIII, 160-63.
 Flessibilità nel mercato del lavoro, 131-32;
 condizioni dei licenziamenti, 131;
 e produttività, 134;
 grado ottimo di, 134.
- Fondo monetario internazionale, 95, 161.
 Friedman e il modello del consumo, XVII.
 Fuà
 sulla industrializzazione in aree rurali, 149;
 sul livello critico della crescita economica, 28-29, 34.
- Fusioni
 movimento delle, alla fine del secolo XIX, 8, 12, 17;
 un nuovo movimento di, 12.
- Giappone
 crisi finanziaria in, 76;
 imitazione delle innovazioni, 22.
- Giuristi, VII.
- Globalizzazione (*v. anche* Migrazioni), 90-91;
 finanziaria, 92;
 reale, 93;
 umana, 96.
- Grameen Bank, 159-60, 174.
 Grande depressione, 6;
 e la crescita dei profitti, 76.
- Grecia antica (*v. anche* Ricerca scientifica), 3.
- Hitler, A., 167.
 Hoffmann, sequenza di, 90.
- Immobiliari, speculazioni, 76.
 Imposte dirette e indirette, 72, 159-62.
- Imprese
 declino dell'occupazione nelle grandi e piccole, 9-12, 14, 60, 148;
 grandi imprese, 10-11, 13-14, 16.

- Indipendenza politica, come prerequisito dello sviluppo economico e civile, XI.
- India, 111;
e disoccupazione, 140-41;
e la protezione dell'industria pesante, 151;
e la rivoluzione verde, 141.
- Indiani in Africa, 37.
- Induismo, 33.
- Industrie tradizionali, 86.
- Inflazione, 63, 73, 134;
e la spirale salari-prezzi dopo lo shock petrolifero, 73.
- Informale, settore, 123-26.
- Informatica, 9, 16.
- Infrastrutture, 137, 150;
«ereditate dalla storia», 149.
- Innovazioni
assolute e relative, 82-83;
consumo, produzione, imitazione e diffusione delle, 14-15, 36;
di processo e di prodotto, 6;
endogene ed esogene, XIX, 53;
grandi e piccole, 13, 16, 46, 52, 130;
tecnologiche, organizzative e istituzionali, 3-4, 7, 16-18, 81-83.
- Intellettuali, VII, XI, 28, 168, 175-76, 180.
- Interazione e interdipendenza, XVII-XVIII.
- Interesse, saggio dell' (*v. anche* Aristotele), 64-66, 91.
- Investimenti
nella ricerca, 54, 95, 117;
settore degli, 5-6, 84-85, 97.
- Irrigazione, sistemi di, 141.
- Isoquanti, *v.* Sostituzione statica e dinamica.
- Istituzionali, innovazioni, 142-55.
- Istituzionalisti, 41.
- Istituzioni, IX;
senza scopo di profitto, 85, 171.
- Istruzione, 21, 39-40.
- Italia, 13, 87;
la ricerca in, 89.
- Kalecky, sulla distribuzione del reddito, 71.
- Kerala, 33.
- Keynes (*v. anche* Analisi dinamica)
effetto di, 129-33;
sulla durata del lavoro, 178;
sull'approccio aggregato, XVII, 84.
- Krugman, P., XVIII, 49.
- Kulacs, 168.
- Kuznets, fascia di, 118-20.
- Laboratori di ricerca, 53, 80.
- Latifondi, 24, 168.
- Lavoratori
conflitto d'interessi fra, e produttori di materie prime, 73;
dipendenti e indipendenti, x, 32, 76, 88, 122, 127, 135;
istruzione dei, 179;
redistribuzione interna e internazionale dei, 81-82, 89-90, 94;
specializzati e non specializzati, 86-90.
- Lavoro
a tempo parziale, 137, 178;
durata del, 143;
forza di, 130;
qualità del, 16, 143, 178.
- Lenin, N., 123n.
- Lewis e lo sviluppo economico con offerta illimitata
di lavoro, 75, 115, 119;
di terra, 22-23, 146.
- Liberismo, 162.
- Libertà, XIII, 27;
e ricerca scientifica, XIII, 169.
- Licenziare, facoltà di, 125, 131-32.
- Localizzazione, problemi di, XVIII, 47, 49.

- Macchine, *v.* Investimenti, settore degli; Ricardo.
- Malthus e il principio della popolazione, 50, 106-107, 109.
- Marshall
 sui distretti industriali, 48;
 sulle curve di offerta di breve e di lungo periodo, 48;
 sulle economie interne ed esterne, 47-48;
 sul progresso tecnico, 48;
 sul «residuum», 75.
- Marx, VI;
 sugli artigiani indiani, 138;
 sui due dipartimenti dell'economia, 6;
 sulla caduta del saggio del profitto, 75;
 sulla crescita dei proletari, 122-23;
 sulla lotta di classe, 37, 150;
 sulla rivoluzione nei paesi arretrati, 169;
 sulla teoria della colonizzazione, 22.
- Matematica, formalizzazione, XVIII.
- Materie prime (*v. anche* Prezzi; Ragioni di scambio), XII;
 domanda di, per la produzione industriale e per fini speculativi, 99.
- Meccanica, industria (*v. anche* Investimenti, settore degli), 29, 87, 89.
- Meccanizzazione in agricoltura, 140-41.
- Mediche, conoscenze, 29, 104.
- Mercato, XIV-XV, 4, 143;
 orientato allo sviluppo, 143, 172.
- Migrazioni, 96-97, 126-29.
- Militari, spese, 160.
- Miniere, X.
- Miseria, x, 34, 106, 176;
 che produce bambini, 115;
 crescente, 115;
 e politiche redistributive, 117, 120, 142;
 e sviluppo economico, 117.
- Modelli
 econometrici, XVIII.
 monosettoriali e plurisettoriali, XVIII.
- Modigliani e l'ipotesi del ciclo di vita, XVI-XVII;
 e la lotta alla disoccupazione, 137.
- Monetaria, politica, 134, 137.
- Monopolio, XIV.
- Monopsonistico, potere, 38.
- Mortalità, 104, 106;
 infantile, 30-31, 161.
- Mozambico, x, XIX, 109, 117.
- Multinazionali, società, 8.
- Multisetoriali, modelli, *v.* Sviluppo economico.
- Natalità, saggio di, 31, 106, 111-15, 165.
- Nazismo, 167-68.
- Neoclassica, teoria, *v.* Teoria economica dominante.
- Occupazione, 10-14, 88, 129-30, 199;
 patologica, 126.
- Oligopolio concentrato e differenziato, 9, 14, 60-61.
- Opere pubbliche, 106, 162-63;
 agenzia internazionale, 163.
- Paesi sottosviluppati, esportazioni di beni manufatti, 94.
- Parità dei poteri d'acquisto, criterio della, 27, 29.
- Partecipazione dei lavoratori, vari tipi di, 179.
- Pasinetti, sui modelli multisetoriali, 90.
- Pianificazione centralizzata, V-VI.
- Piantagioni, x.

- Pogroms, 39.
- Povert , *v.* Miseria.
- Pressione deflazionistica e inflazionistica, 63.
- Prestiti ai consumatori e alle imprese, 38, 91.
- Prezzi
 dei beni industriali, 99;
 delle materie prime, 71-73, 99, 100;
 dell'energia, 154;
 e la legge della domanda e dell'offerta, 57, 98;
 equazioni dei, 58, 61-62;
 meccanismo dei, e dei salari, 59-60, 76, 98;
 politica di sostegno dei, in agricoltura, 100-101;
 tendenze dei, nei secoli XIX e XX, 7-8, 59-60.
- Principio del margine proporzionale, 61-63, 98.
- Privatizzazione, *v.*
- Produttivit  (*v. anche* Tempo libero)
 andamenti di lungo periodo in Gran Bretagna e negli Stati Uniti, 23, 57;
 equazione della, 52-57, 69, 129-30;
 indebolimento nella crescita della, negli Stati Uniti, 56, 130, 155;
 marginale, 51, 68;
 nelle industrie tradizionali, 86-88.
- Produzione di massa, 11, 155.
- Profitti (*v. anche* Grande depressione), 58, 72;
 quota dei, 72-75.
- Protezione doganale dei beni d'investimento, 151-52.
- Pulizia etnica, XI, 167.
- Qualit  nel lavoro, *v.* Lavoro.
- Ragioni di scambio
 ed entrate fiscali, 101;
 tendenze delle, 59, 63, 101-102.
- Razza, 22, 34-41.
- Razzismo, 34, 36, 41, 168.
- Reddito, distribuzione del, 66-69, 74-77, 118-20, 143.
- Rendimenti
 crescenti, 46-50;
 decrescenti, 50-52, 57, 61, 106-107, 109, 111.
- Rendita agraria, 50, 75.
- Ricardo
 effetto di, 53;
 sui rendimenti decrescenti, 50, 107, 109;
 sui salari, 57;
 sulla distribuzione del reddito, 75;
 sulla sostituzione di lavoro con macchine, 52-53, 81, 152;
 sul progresso tecnico, 93-94, 107.
- Ricerca scientifica
 e la concorrenza dei paesi sottosviluppati, 95;
 politica della, 9, 14, 89, 134;
 sistema della, 12-16.
- Riforme agrarie
 tre tipi di, 147-48.
- Riforme organizzative e istituzionali, 142-44, 173.
- Rigidit  dei salari, *v.* Salari.
- Risorse, 9.
- Risparmio, propensione al, 152.
- Ritorno delle tecniche, 64-65.
- Rivoluzione industriale inglese, 5, 13, 104-105.
- Rivoluzione politica, XII.
- Rivoluzioni industriali, quattro, nel capitalismo moderno, 16.
- Robot, 11, 178.
- Roma antica, 3.
- «Routine», 108.

- Salari (*v. anche* Produttività), 53, 55-56, 60, 66;
 e i prezzi delle materie prime, 71-73;
 flessibilità dei, 8, 131;
 quota dei, 72.
- Schiavi, x-xi, 24, 177.
- Schumpeter
 la triade di, 13;
 sull'approccio aggregato, 84;
 sulle grandi innovazioni, 16;
 sullo sviluppo ciclico, 6.
- Scientifica, ricerca, *v.* Investimenti;
 Ricerca scientifica.
- Scienziati, 6, 46.
- Scoperte geografiche, xi, 4, 105.
- Scuola, *v.* Sistema scolastico.
- Servi, 24, 168.
- Servizi, 73.
- Sindacati, 8-9.
- Sistema scolastico, 13-16, 171, 173.
- Smith
 effetto di, 53;
 e i due tipi di divisione del lavoro, 46-47;
 l'approccio metodologico di, v-ix, 42;
 le cinque grandi riforme propugnate da, viii;
 sugli abusi commessi dagli Europei nelle loro colonie, xi;

- sui diritti di proprietà della terra e sui contratti agrari, VIII, 19-21;
- sui salari, 57;
- sulle cause della prosperità delle nuove colonie, 21, 143;
- sulle grandi e piccole innovazioni, 13, 46;
- sulle scienze sociali, 42;
- sulle tendenze dei prezzi, 7, 59;
- sul reddito individuale, 27.
- Socialismo negli Stati Uniti, 176.
- Soddisfazione nel lavoro, 178.
- Sostituzione
 - elasticità marginale di, 68;
 - statica e dinamica, 65-70.
- Sottosviluppati, paesi
 - e la produzione di materie prime, 100-102;
 - e le piccole imprese, 12, 148.
- Sovietico, blocco, 32, 140, 144, 146, 169, 173.
- Sovrappiù, uso produttivo e improduttivo del, 158-60.
- Specializzazione flessibile, 10.
- Sraffa
 - sui rendimenti decrescenti, 50-51;
 - sul ritorno delle tecniche, 65.
- Sri Lanka, 33.
- Stati Uniti, VI.
- Sud Africa, 109.
- Sussidi ai disoccupati, 137.
- Sussistenza, 97, 175.
- Sviluppo
 - ciclico, 6, 97;
 - civile, 15, 27, 173-74;
 - economico, 13, 15-16, 27-35, 77, 105, 144.
- Tanzania, 161.
- Tecniche adatte ai bisogni dei paesi sottosviluppati, 164-65.
- Tempo libero (*v. anche* Produttività), 143, 178.
- Teoria economica dominante, XIX-XX, 46-80.
- Terre comuni, 25.
- Terre libere, 24-25, 57, 145.
- Tocqueville, A. de, 21.
- Toscanelli, P., 4.
- Tradizionali, società, *v.* Comunità di villaggio.
- Transizione dalle economie a pianificazione centralizzata a economie di mercato, 144, 169, 173, 181.
- Trasporto, mezzi di, 16, 86, 91, 116, 126, 162.
- Turismo, 142.
- Unione Sovietica, VI.

204

Indice del volume

Università, 13, 35.
Usura, 159.

Villaggio, comunità di, *v.* Comunità di villaggio.
Vita media, 28-29.

Indice del volume

Introduzione

V

1. Il sottosviluppo e l'approccio metodologico di Adamo Smith, p. V - 2. La ricchezza dei pochi e la miseria dei molti, p. X - 3. Una rottura culturale all'origine dello sviluppo economico e civile, p. XII - 4. Il mercato come struttura istituzionale generata da una lunga evoluzione, p. XIV - 5. Il paradigma neoclassico e la teoria dello sviluppo, p. XVI

1. Lo sviluppo economico in una prospettiva secolare

3

1. La lunga preparazione, p. 3 - 2. Tre stadi nell'evoluzione del capitalismo moderno, p. 4 - 3. La ripresa delle piccole imprese: un nuovo stadio, p. 9 - 4. La scuola e la ricerca nei diversi stadi del capitalismo moderno, p. 13 - 5. Innovazioni tecnologiche e innovazioni istituzionali, p. 16

2. Cultura, istituzioni e risorse

19

1. Il retroterra culturale e istituzionale: i casi degli Stati Uniti e del Costa Rica, p. 19 - 2. Le relazioni fra sviluppo economico, umano e civile. Le «deviazioni» favorevoli e sfavorevoli, p. 27 - 3. La razza e l'evoluzione delle diverse società, p. 34 - 4. Il ruolo di particolari gruppi etnici nel processo di sviluppo, p. 37 - 5. Osservazioni conclusive, p. 41

3. La radicale inadeguatezza della teoria economica dominante per spiegare i processi di sviluppo: (I) rendimenti e prezzi

46

1. Il principio dei rendimenti crescenti, p. 46 - 2. Il principio dei rendimenti decrescenti, p. 50 - 3. Impulsi che danno origine all'aumento della produttività. L'equazione della produttività, p. 52 - 4. La «legge» della domanda e dell'offerta e i prezzi, p. 57

4. **La radicale inadeguatezza della teoria economica dominante per spiegare i processi di sviluppo: (II) distribuzione e crescita** 64
1. Il «prezzo del capitale», p. 64 - 2. Sostituzione dinamica e sostituzione statica: critica della funzione della produzione Cobb-Douglas, p. 66 - 3. La distribuzione del reddito, p. 71 - 4. I nuovi modelli di crescita, p. 77
5. **Relazioni economiche fra paesi sviluppati e sottosviluppati** 81
1. Le innovazioni e i grandi settori dell'economia, p. 81 - 2. L'approccio aggregato e l'approccio multisettoriale, p. 83 - 3. L'equazione della produttività e la crescente concorrenza dei paesi sottosviluppati nell'industria manifatturiera, p. 86 - 4. Il significato della globalizzazione, p. 90 - 5. La globalizzazione finanziaria, reale e umana, p. 92 - 6. Le migrazioni e le relazioni internazionali, p. 96 - 7. Tendenze fondamentali e cicli nei paesi sviluppati e in quelli sottosviluppati e le ragioni di scambio, p. 97
6. **Pressione demografica e i paesi della miseria crescente** 103
1. Due esplosioni demografiche, p. 103 - 2. Il principio della popolazione di Malthus e i rendimenti decrescenti in agricoltura di Ricardo. Il peso morto della «routine», p. 106 - 3. I paesi della fame, p. 109 - 4. Le equazioni della natalità e della fecondità e la miseria che produce bambini, p. 111 - 5. L'Africa e il problema della miseria crescente, p. 115 - 6. La mutevole disuguaglianza nella distribuzione del reddito durante il processo di sviluppo, p. 118
7. **Lavoratori dipendenti, occupazione e disoccupazione** 121
1. Le comunità tradizionali e il mercato del lavoro. Salariati e lavoratori autonomi, p. 121 - 2. Il settore informale, il lavoro dei bambini e delle donne, p. 123 - 3. Le migrazioni e il mercato del lavoro nei paesi sviluppati, p. 126 - 4. Occupazione e disoccupazione nei paesi sviluppati, p. 129 - 5. La disoccupazione in Europa, p. 136 - 6. Occupazione e disoccupazione nei paesi sottosviluppati, p. 138
8. **Innovazioni organizzative e istituzionali** 142
1. Le riforme volte a creare un mercato orientato allo sviluppo, p. 142 - 2. Lo sviluppo agricolo, p. 144 - 3. La promozione di piccole imprese in aree rurali e in distretti industriali, p. 148 - 4. Problemi ambientali originati dalla miseria e quelli originati dall'opulenza, p. 152

Indice del volume 207

9. Il problema della corruzione 156

1. La riforma della pubblica amministrazione, la corruzione e i tre tipi di distretti, p. 156 - 2. L'uso del sovrappiù: autofinanziamento, credito, tasse e controllo dei prezzi nei paesi sottosviluppati, p. 158 - 3. Opere pubbliche nazionali e locali, p. 162 - 4. Due Centri europei per la formazione di tecnici per i paesi sottosviluppati e un Centro per la sanità, p. 163

Conclusione: una strategia di riforme 167

1. Rivoluzione e riforme, p. 167 - 2. Le riforme istituzionali per creare un mercato orientato allo sviluppo, p. 171 - 3. L'ideale dello sviluppo civile, p. 174 - 4. Il fascino della fede comunista e la miseria morale del capitalismo, p. 175 - 5. La soluzione del problema economico, p. 178 - 6. Per battere il sottosviluppo: tre Centri europei e la promozione di un programma mondiale di ricerche, p. 179

Bibliografia 183

Indice degli argomenti 195

