

GIORGIO FUA

SVILUPPO RITARDATO E DUALISMO

Estratto da:
Retribuzioni, produttività e prezzi
a cura di Pietro Alessandrini

SOCIETÀ EDITRICE IL MULINO BOLOGNA

GIORGIO FUA

SVILUPPO RITARDATO E DUALISMO

SVILUPPO RITARDATO E DUALISMO

I. IPOTESI SUI DISLIVELLI DI PRODUTTIVITÀ NELLE ECONOMIE RITARDATARIE

In un recente scritto, per interpretare lo stato attuale dell'occupazione in Italia, ho utilizzato tra l'altro l'ipotesi «secondo cui i paesi poco sviluppati di oggi non sono in genere del tutto privi di imprese capaci di realizzare un'alta produttività, ma ne hanno così poche che bastano ad impiegare solo una bassa quota dell'offerta potenziale di lavoro»¹.

In quella sede l'ipotesi è stata appena accennata; qui mi propongo di trattarla più a fondo.

Per iniziare il discorso, immaginerò un paese in cui tutte le forze imprenditoriali ed organizzative operanti sono capaci di spostarsi con pari flessibilità da una produzione all'altra, da una tecnica all'altra e debbono competere tra loro nella provvista del capitale e della manodopera. Mi attendo che nella situazione descritta si determini una tendenza al livellamento sia dei tassi di profitto, sia dei tassi salariali tra le varie imprese, che è come dire una tendenza all'allineamento del prodotto netto per unità di fattori impiegati², cioè — in gergo — *della produttività globale* (valutata ovviamente, in questo contesto, al netto ed ai prezzi correnti).

¹ Fuà, *Occupazione e capacità produttive*, p. 51; vedi comunque gli interi paragrafi 7 e 9.

² Mi riferisco alla formula $\frac{Y_x}{w \cdot L_x + i \cdot K_x}$ dove Y_x , L_x , K_x rappresentano rispettivamente il prodotto ottenuto ed il numero di unità di lavoro e di capitale impiegate dall'impresa x -esima, mentre w e i rappresentano rispettivamente la remunerazione *media* del lavoro e del capitale calcolate sull'insieme delle imprese. Per ulteriori spiegazioni cfr. Fuà, *Formazione, distribuzione e impiego*, nota metodologica E.

Richiamo l'attenzione su tre punti. Primo, la produttività globale cui mi riferisco, lungi dall'essere una quantità fisica, è un valore soggetto a variare in dipendenza dai prezzi relativi delle merci e dalla distribuzione del reddito tra salari e profitti; anzi il meccanismo di livellamento della produttività opera proprio, tra l'altro, attraverso riaggiustamenti dei prezzi e della distribuzione. Secondo, il livellamento di cui parlo è soltanto tendenziale, con perturbamenti dovuti a fenomeni di rendita, quasi rendita, rischio, incertezza. Terzo, mi attendo che il tendenziale livellamento della produttività tra le imprese operi all'interno di un paese ma non necessariamente tra paesi diversi, anche se si tratti di paesi che hanno tutti accesso allo stesso patrimonio di conoscenze tecnologiche. Possono sussistere infatti, tra un paese e l'altro, differenze decisive su altri piani: per esempio le imprese di un paese possono essere avvantaggiate perché godono di un quadro istituzionale e di infrastrutture civili migliori. Oppure possono esistere tra i paesi differenze nella dotazione di risorse, nei prezzi relativi, nella distribuzione dei redditi, nel qual caso la questione del livellamento internazionale della produttività è addirittura svuotata di senso, dato che manca tra i paesi un sistema di valutazione comune.

Il tendenziale livellamento della produttività tra le imprese, nel senso spiegato qui sopra, corrisponde (sia pure come modello molto semplificato) alla situazione propria delle economie più sviluppate. Mi riferisco a quelle economie in cui si è svolto un lungo e riuscito processo di crescita quantitativa e di sviluppo qualitativo delle forze imprenditive e delle strutture organizzative, con il risultato che oggi è presente un ampio fronte di imprese «moderne», cioè capaci di giocare su tutta la gamma delle tecnologie materiali e sociali offerte dall'attuale patrimonio mondiale di conoscenze: un fronte di imprese così ampio da poter assorbire tutta o quasi tutta l'offerta di lavoro e di capitale.

Passiamo ora a considerare le economie ritardatarie. Anche in queste, generalmente, troviamo alcune imprese

capaci di trarre vantaggio da tutta la tecnologia moderna (se non altro quelle diramazioni delle società multinazionali, che si insinuano anche nei paesi tuttora privi di ogni impresa moderna autoctona). Se le condizioni saranno favorevoli, questi nuclei di organizzazione produttiva moderna si estenderanno e propagheranno un poco alla volta fino a coprire l'intera economia, ma si tratterà comunque di processi gradualisti soggetti a vari vincoli, tra cui il fatto che le strutture organizzative abbisognano di certi tempi fisiologici per crescere. Nel frattempo il fronte delle imprese moderne resterà ristretto e potrà assorbire solo una frazione dell'offerta di lavoro e di capitale, lasciando pertanto ampio spazio all'azione delle imprese «pre-moderne». C'è dunque da attendersi che le economie ritardatarie presentino una distribuzione delle capacità tecnologiche, tra le imprese operanti, non già approssimativamente uniforme (come le economie più sviluppate), bensì nettamente dualistica. E poiché non ci sono particolari ragioni per supporre che questa disuguaglianza tra economie ritardatarie ed economie avanzate nella distribuzione delle capacità tecnologiche sia compensata da una disuguaglianza in senso inverso nella distribuzione di qualcun altro dei fattori che possono influenzare la produttività, mi attendo che le economie ritardatarie si caratterizzino rispetto alle economie più progredite per un marcato dualismo della produttività globale a livello di impresa³.

210 II. UN INDICIZZO STATISTICO: IL GRAN NUMERO DI MICRO-IMPRESE A BASSA PRODUTTIVITÀ

L'ipotesi esposta nel paragrafo precedente trova verifica nelle statistiche? Tra le fonti oggi disponibili, quelle che si avvicinano di più alla mia domanda sono i censi-

³ Alcuni fenomeni di dualismo della produttività si presentano bensì anche nelle economie progredite, ma con caratteristiche e dimensioni ben diverse. Gli esempi più notevoli riguardano l'inferiore produttività dell'agricoltura e delle attività che utilizzano manodopera immigrata o comunque proveniente da gruppi etnici emarginati.

menti industriali e le rilevazioni sul prodotto lordo delle imprese industriali; ma neppure esse rispondono in modo pieno.

Anzitutto esse consentono di valutarne bensì la produttività media del fattore lavoro ed i livelli salariali, ma non la produttività globale dei fattori e questo vuoto d'informazione è destinato a permanere perché la valutazione del fattore capitale è operazione troppo problematica.

Un'altra carenza delle fonti ufficiali indicate è che esse non rendono conto adeguato di quella parte dell'industria che si avvale del lavoro irregolare, cosicché per tale parte debbono supplire le congetture dell'utilizzatore.

Infine, in sede di pubblicazione dei risultati, i dati raccolti non vengono elaborati nella forma meglio rispondente alla mia domanda. A me occorrerebbe infatti conoscere la distribuzione delle imprese o degli stabilimenti secondo i livelli di produttività (o di salario). I volumi pubblicati indicano invece la distribuzione delle imprese secondo la dimensione, definita in base al numero di addetti; e la produttività media o il salario medio relativi a ciascuna classe dimensionale.

In attesa che si riesca ad ottenere i dati di base non pubblicati per rielaborarli nel modo desiderato, è tuttavia possibile ricavare qualche indizio interessante anche dalle elaborazioni pubblicate. Ne emergono infatti le seguenti indicazioni sull'universo delle imprese manifatturiere:

— in quasi tutti i paesi su cui abbiamo informazioni, le classi dimensionali inferiori presentano una produttività media del lavoro ed un livello salariale nettamente più bassi che le classi dimensionali intermedie e superiori;

— la differenza di produttività e di salario a sfavore delle classi dimensionali inferiori risulta generalmente più forte in quei paesi che hanno una maggiore proporzione di addetti in tali classi;

— la proporzione di addetti nelle classi dimensionali inferiori è inversamente correlata al livello di sviluppo del paese, quale indicato dal reddito pro capite.

Questi risultati, già presentati in modo sommario nel

mio scritto del 1976⁴, ricevono una conferma di massima e ulteriori precisazioni in una indagine successivamente condotta con maggiore rigore metodologico e su dati più disaggregati da Mazzoni⁵.

Non posso che rinviare a quei lavori per una adeguata illustrazione statistica delle affermazioni sopra enunciate; comunque, per mettere subito sotto gli occhi del lettore qualche indicazione numerica, fornisco nella tabella che segue pochi dati riguardanti i dislivelli salariali (tab. 1).

TAB. 1. *Salario per addetto negli stabilimenti manifatturieri distinti secondo il numero di addetti*

Classi dimensionali	Indice del livello salariale (livello nella classe 200-499 addetti = 100)			
	Italia 1972	Regno Unito 1967	Germania R.F. 1968	Stati Uniti 1967
I 1- 19 addetti	—	53	92	95
II 20- 49 addetti	65	85	95	96
III 50- 99 addetti	77	90	94	96
IV 100-199 addetti	88	96	97	97
V 200-499 addetti	100	100	100	100
VI 500-999 addetti	113	106	108	107
VII 1000- addetti	127	117	117	131

Elaborazione di R. Mazzoni basata per l'Italia sulla rilevazione del prodotto lordo dell'industria (Supplemento al «Bollettino mensile di statistica», 1975, n. 1) e per gli altri tre paesi sui censimenti industriali.

Per il Regno Unito il limite superiore della I classe dimensionale è 24 anziché 19; per gli Stati Uniti il limite superiore della IV classe è 249 anziché 199.

Penso che i risultati statistici che ho richiamato sopra si prestino alla seguente interpretazione. Possiamo ritenere che le forze imprenditive moderne — cioè capaci

⁴ Fuà, *Occupazione e capacità produttive*, p. 52.

⁵ Vedi Mazzoni, *Dimensione delle aziende e produttività*.

di giocare su tutta la gamma delle tecnologie – opereranno con le dimensioni d'impresa che risultano caso per caso più convenienti, siano esse piccole o grandi; le forze imprenditive premoderne saranno invece spesso confinate ad operare sulle piccole dimensioni, in quanto congeniali anche a strutture organizzative rudimentali basate sulla tradizione o su legami famigliari. Quindi le economie ritardatarie, che contengono ancora un'alta proporzione di imprese premoderne, presenteranno una più alta proporzione di imprese piccole rispetto alle economie avanzate, che contengono principalmente imprese moderne. Inoltre il livello medio di produttività delle piccole imprese rispetto alle grandi risulterà particolarmente depresso nelle economie ritardatarie, in ragione del fatto che lì e solo lì le piccole imprese sono al tempo stesso, in gran parte, imprese premoderne.

La differente dotazione di capacità imprenditiva non ha solo la conseguenza che il paese ritardatario per ottenere una data produzione deve contentarsi di impiegare strutture imprenditive meno moderne (in media) di quelle che impiega il paese avanzato, quindi in genere con dimensioni mediamente inferiori e, ciò che più importa, con minor livello di produttività. Un'altra conseguenza è che il paese ritardatario si concentra su quelle produzioni in cui l'impresa premoderna è meno svantaggiata in termini di produttività rispetto all'impresa moderna (come p. es. certi rami dell'industria dell'abbigliamento e delle calzature), mentre il paese avanzato si specializza nei rami che hanno caratteristiche opposte. Questi ultimi, essendo quasi monopolio dei pochi paesi più avanzati, godono prezzi relativi favorevoli mentre i primi soffrono la pressione della concorrenza che viene dalla gran massa dei paesi ancora poco sviluppati.

Le mie osservazioni sulla concentrazione dell'occupazione in piccole imprese a bassa produttività come connotato delle economie ritardatarie è stata oggetto di critiche, non tutte molto chiare. Mi pare che nelle critiche che ho ricevuto si intreccino due diversi discorsi.

Un primo discorso consiste nel negare che allo stato attuale

le micro-imprese operanti in Italia siano mediamente meno produttive delle imprese di dimensione più grande. Sembra che così dicendo i critici intendano per produttività la capacità di realizzare profitti. Riconosco anch'io che le micro-imprese, grazie a certe caratteristiche di flessibilità, ma anche grazie alla maggiore attitudine ad evadere o eludere oneri contributivi e fiscali e vincoli della legislazione sul lavoro e dei contratti collettivi, si sono rivelate in questi anni più vitali che le grandi. Ma se hanno realizzato un maggior profitto unitario (per unità di capitale e/o di lavoro impiegato), ciò non implica necessariamente che abbiano prodotto un maggior valore aggiunto per lavoratore. Ed è questo il punto in discussione. Ebbene, le statistiche ISTAT che ho utilizzato mostrano a tutt'oggi che in fatto di valore aggiunto per lavoratore (ed anche di salario medio) le micro-imprese sono molto al disotto delle imprese più grandi. Analogo risultato danno le statistiche ufficiali di altri paesi. Può essere che tutti questi dati ufficiali siano errati, ma è ciò che i miei critici dovrebbero dimostrare e non dimostrano.

Un altro discorso consiste nel negare che la dimensione minima sia di per sé, inevitabilmente, fattore di bassa produttività. Una lettura attenta del mio scritto mostra che non ho mai affermato che lo sia. Ho affermato semplicemente che oggi nelle economie ritardatarie la media delle micro-imprese (ma non ogni singola micro-impresa) ha bassa produttività; e lo ho spiegato avanzando l'ipotesi che in quei paesi gran parte delle micro-imprese siano imprese premoderne. Con ciò non nego affatto che siano sotto i nostri occhi singoli casi in cui imprese altamente produttive hanno piccola scala, e addirittura singoli casi in cui la piccola scala è condizione per l'alta produttività. Non solo, ma ritengo meriti la massima attenzione una tendenza che va affacciandosi nelle economie più avanzate e che ricerca il superamento di alcune ovvie degenerazioni del capitalismo maturo attraverso il decentramento⁶. Considero quindi legittima l'ipotesi che il nostro progresso futuro debba per una buona parte consistere non già nel sostituire le attuali micro-unità con grandi unità, bensì nel sostituire le attuali micro unità premoderne con unità ugualmente piccole ma a superiore livello tecnologico e organizzativo. Tuttavia una sostituzione (o trasformazione) delle attuali numerose micro-unità premoderne dovrà verificarsi ad ogni modo, se vogliamo che il prodotto pro capite si elevi.

⁶ Raccomando la rassegna molto suggestiva e immaginifica fatta da Macrae, *The coming entrepreneurial revolution*, pp. 41-65. Vedere anche il dibattito seguito nei numeri dell'«Economist» dell'8 gennaio, 5 marzo e 12 marzo 1977.

III. PROBLEMI DISTRIBUTIVI POSTI DAI DISLIVELLI DI PRODUTTIVITÀ

Se è vero che il dualismo delle produttività è un tratto distintivo delle economie ritardatarie come quella italiana, ne conseguono per noi difficili scelte sul piano distributivo, che sono risparmiate ai paesi più sviluppati.

Nel paese ritardatario ci troviamo con un gruppo di imprese con alta produttività che sarebbero in grado di sostenere costi del lavoro prossimi a quelli dei paesi più avanzati; e con un altro gruppo di imprese che, per il loro livello di produttività, non possono sostenere quel livello di costi. E dobbiamo, se vogliamo occupare tutto il potenziale di lavoro, far sì che ambedue i gruppi possano operare; anche il secondo, finché il primo gruppo non sia cresciuto abbastanza, ciò che richiederà tempi lunghi.

Come amministrare sul piano salariale questo dualismo delle produttività?

Ci sono tre tipi principali di soluzione:

a) il dualismo salariale esplicito o più esattamente un sistema di salari differenziati in modo di corrispondere alle differenze di produttività. Il sistema salariale giapponese, stando alle descrizioni disponibili nelle lingue europee, forniva fino agli anni recenti un esempio ben netto in questo senso. Ma alcune applicazioni limitate del sistema si sono avute anche in Italia, con le «gabbie salariali» geografiche e con la contrattazione aziendale. I fenomeni di «giungla dei redditi» che questo sistema consacra non gli attirano, naturalmente, larghe simpatie;

b) un sistema salariale unificato a livelli abbastanza bassi per essere sopportabili anche dalle imprese con bassa produttività. Ne deriva la formazione di profitti elevatissimi nelle imprese con alta produttività. Si può discutere se la conseguente concentrazione dell'autofinanziamento porti o meno ad una allocazione dei nuovi investimenti conforme ai desiderata dello sviluppo. È però comunque certo che sul piano dell'equità distributiva il sistema è difficilmente accettabile. Si potrebbe bensì cercare di correggerlo introducendo un controllo da parte

delle organizzazioni dei lavoratori sulla destinazione degli investimenti (e forse vanno interpretate in questo senso alcune idee ventilate negli ultimi anni dai sindacati in Italia), ma c'è qualche dubbio se un progetto di questo tipo sia davvero traducibile in fatti concreti;

c) un sistema che — mediante una perequazione realizzata sul piano fiscale — contemperi l'esistenza di guadagni allineati per tutti i lavoratori e di oneri differenziati per le imprese in ragione delle rispettive produttività. Intendo cioè un sistema che preveda aggravii (p. es. in sede di contributi sociali, o anche di tassazione degli utili) per le imprese più produttive e al tempo stesso sgravi o addirittura sussidi per quelle meno produttive. È però una ricetta molto problematica perché nelle sue formulazioni più semplicistiche avrebbe l'effetto di disincentivare il progresso della produttività e perché una sua applicazione più raffinata presuppone l'esistenza di capacità che difettano nella pubblica amministrazione dei paesi poco sviluppati.

Dunque, si tratta di scegliere fra tre soluzioni nessuna delle quali è del tutto tranquillizzante.

L'Italia sta adottando oggi una soluzione che eufemisticamente possiamo chiamare «mista»: si è data un sistema salariale ufficialmente unificato a livelli di costo del lavoro troppo alti per essere sopportati dalle imprese poco produttive e tollera che queste ultime evadano o eludano le norme ufficialmente vigenti, cioè realizza un sistema di dualismo salariale occulto⁷.

Come ho già spiegato nel mio scritto del 1976, penso che il nostro dualismo salariale occulto aggiunga nuovi inconvenienti a quelli già propri del dualismo salariale esplicito. Con esso le scarse energie imprenditive e organizzative di cui dispone il paese vengono spese per una parte nella realizzazione delle formule produttive meglio idonee a schivare oneri e vincoli imposti dai contratti di lavoro

⁷ In realtà la soluzione italiana comprende anche dosi limitate dei sistemi a) e c). Per a) ricordo la esclusione delle imprese con meno di 15 dipendenti dall'applicazione dello Statuto dei Lavoratori. Per c) ricordo la «fiscalizzazione» degli oneri sociali accordata a determinate aree produttive deboli.

e dalla legge, formule che non coincidono necessariamente con quelle meglio idonee ad elevare la produttività. Al tempo stesso la esistenza di una larga zona di occupazione occulta e redditi occulti priva il governo dell'economia di una adeguata mappa della realtà su cui dovrebbe incidere, con la conseguenza — per fare un solo esempio tra tanti — che la distribuzione dei carichi fiscali e contributivi non può che procedere a casaccio. Analoghi fenomeni di cammino alla cieca si determinano nell'ambito delle singole imprese in quanto la loro capacità di tenere una contabilità adeguata viene inquinata dalla logica dell'evasione.

Poiché vari commentatori hanno accostato la mia posizione in materia di dualismo e sviluppo ritardato a quella di Vera Lutz, è opportuna qualche precisazione. L'opera di Vera Lutz è ricchissima di osservazioni e, cercando bene, ci si può trovare un'anticipazione di quasi tutti gli elementi che formano il mio discorso. C'è perfino un rapido accenno alla «inelasticity of supply of the entrepreneurial factor» come strozzatura dello sviluppo⁸ ed un riconoscimento, incidentale, che il dualismo accentuato potrebbe non essere una peculiarità italiana, e che «a similar split, no less serious in degree and duration, may manifest itself at some stage of the future economic history of certain of those countries which are now just beginning to industrialize»⁹.

Ma al di là delle consonanze in molti punti particolari, noto un netto contrasto nella logica di fondo delle nostre analisi. Tra le mutue relazioni che collegano il ritardato sviluppo, il dualismo delle produttività, il dualismo salariale, io attribuisco una importanza prevalente alla seguente catena causale: il ritardato sviluppo determina il dualismo delle produttività, e questo fa sorgere il problema del dualismo salariale. Vera Lutz privilegia invece una catena causale che ha direzione inversa: l'esistenza di un dualismo salariale aggrava il dualismo delle produttività, il quale a sua volta ritarda lo sviluppo¹⁰.

Da questa visione deriva la sua insistenza in favore di una politica che allinei al più presto i costi del lavoro per tutte le imprese, in modo che le imprese poco produttive siano scacciate dal mercato: a quel punto infatti, secondo lei, la forza di lavoro esistente sarebbe finalmente tutta assorbita nelle imprese ad alta produttività. Io penso che la sua ricetta sarebbe forse appropriata in un'economia sviluppata che abbia problemi di dualismo con-

⁸ Lutz, *Italy. A study in economic development*, p. 316.

⁹ *Ibidem*, p. 11.

¹⁰ *Ibidem*, p. 54 e *passim*.

nessi all'impiego di manodopera immigrata, ma non certo in una economia come la nostra nella quale la rapida sostituzione di imprese premoderne è ostacolata dalla «inelasticity of supply of the entrepreneurial factor» (o meglio del fattore «strutture organizzative»). Nella mia visione il superamento del dualismo della produttività può ottenersi solo a lungo termine attraverso un'appropriata politica di sviluppo, e non a più breve andare per la semplice via della politica salariale.

IV. LO SVILUPPO RITARDATO È UNO SVILUPPO DIVERSO ¹¹

C'è da chiedersi se i problemi di dualismo che le economie ritardatarie debbono affrontare oggi siano già stati affrontati dalle economie avanzate in una fase passata del loro sviluppo, cioè quando avevano ancora livelli di reddito pro capite grosso modo pari a quello che le economie ritardatarie hanno ora.

La risposta è probabilmente negativa. Una prima ragione per pensarlo è data dalla gradualità con cui si è arricchito il patrimonio mondiale delle conoscenze tecnologiche. Le economie che cominciarono a sostituire le tecnologie tradizionali con tecnologie «nuove» fin da cento, centocinquanta o più anni fa (che erano poi, perlopiù, le stesse economie in cui queste tecnologie nuove venivano elaborate) non si trovavano di fronte ad un salto molto forte tra il vecchio ed il nuovo. Questo comporta che le strutture produttive preesistenti potevano adattarsi con relativa facilità, cioè che il processo di diffusione della tecnologia nuova dai primi nuclei di modernizzazione a tutta l'economia circostante poteva essere rapido ¹². Comporta inoltre che, anche prima che la diffusione si fosse compiuta, il distacco di produttività tra i nuclei di modernizzazione ed il resto dell'economia era abbastanza limitato. Ben

¹¹ L'argomento di questo paragrafo è trattato con particolare vigore in uno studio di 15 anni fa che merita attenta rilettura: Spaventa, *Nuovi problemi di sviluppo economico*, introduzione all'antologia omonima curata dallo stesso A. Tra gli scritti più recenti segnalo Streeten, *Changing perception of development*, pp. 14 ss.

¹² Il tema è svolto più estesamente, ma in un contesto alquanto diverso, da Bairoch, *Lo sviluppo bloccato*, pp. 64-66, 77-80, 247-251.

diverse sono le condizioni di un'economia che inizia il suo processo di modernizzazione solo quando il fronte delle tecnologie nuove si è ormai spinto a grande distanza dalle tecnologie tradizionali.

Una seconda ragione per pensare che le economie più sviluppate non abbiano avuto esperienze di dualismo – in particolare di dualismo industriale – comparabili alle nostre attuali è data dal fatto che questo tema non ha ricevuto attenzione nella letteratura economica fino alla seconda guerra mondiale.

Il discorso ora fatto sul dualismo può essere esteso agli altri aspetti della struttura economica. C'è un motivo generale per attendersi che l'evoluzione strutturale delle economie ritardatarie non sia una replica esatta dell'evoluzione già sperimentata dalle economie che le hanno precedute. Infatti, quando anche le forze endogene dello sviluppo fossero proprio uguali in un caso o nell'altro (ipotesi un po' forzata), l'ambiente con cui queste forze vengono ad interagire si è modificato, non foss'altro per effetto dello sviluppo frattanto intervenuto nei paesi avanzati. Così – per fare l'esempio più ovvio – è chiaro che non ci si può attendere che un paese che percorre oggi le fasi iniziali dell'industrializzazione possa assumere nella divisione internazionale del lavoro un ruolo monopolistico analogo a quello che avevano nelle fasi corrispondenti della loro evoluzione i paesi che si industrializzarono per primi.

Una conferma dell'osservazione precedente si ricava dal fatto che gli autori che si sono dedicati alla ricerca di uniformità statistiche nello sviluppo economico moderno (*patterns of development*) hanno trovato differenze sistematiche tra le relazioni funzionali ricavate dalle serie storiche e quelle ricavate dai confronti spaziali (*cross-sections*). È stato anche trovato che confronti spaziali ripetuti a distanza di tempo mostrano uno spostamento dei coefficienti delle funzioni¹³.

¹³ Su ambedue le osservazioni cfr. Kuznets, *Modern economic growth*, pp. 431-437; id., *Economic growth of nations*, pp. 174-198 e 275-288; Chenery e Syrquin, *Patterns of development 1950-1970*, pp. 117-134 e 170-174.

Dunque, se si ritiene utile (come io ritengo) cercare di individuare certe leggi statistiche della crescita e dell'evoluzione strutturale dell'economia, nel senso di relazioni funzionali valide per più paesi, si deve comunque ammettere che si tratta di funzioni soggette a traslazione nel corso del tempo (cosicché sorge l'ulteriore problema di individuare le leggi di traslazione).

Quanto sopra pone un serio problema per la politica di sviluppo. Una politica di sviluppo appropriata per le economie ritardatarie non può infatti essere ricalcata su quella valida per le economie avanzate di oggi, e neppure di ieri, ma esige una riflessione ad hoc.

Questa è stata, finora, piuttosto carente. Il fatto è che il corpo principale dell'analisi e della politica economica è stato elaborato nei paesi più sviluppati e con riferimento alla loro problematica. Al di fuori di questa problematica c'è bensì stato, negli ultimi decenni, lo sforzo di elaborare un'analisi ed una politica per il caso estremo del «sottosviluppo»; ma si sono invece lasciati relativamente in ombra i casi intermedi — tra i quali rientra l'Italia, insieme all'Europa mediterranea — quasiché fossero loro applicabili grosso modo gli strumenti già elaborati per le economie più sviluppate, il che non è affatto provato.

Fare piena luce sui problemi specifici delle economie ritardatarie «intermedie» è dunque un compito che attende gli economisti; e quelli italiani dovrebbero essere in posizione di dare un buon contributo. Dall'assolvimento di questo compito dipende la possibilità di impostare correttamente non solo le politiche interne delle economie in questione, ma anche il loro inserimento nella collaborazione internazionale: penso tra l'altro ai rapporti dei paesi mediterranei con la CEE.

OPERE CITATE

- BAIROCH, P., *Lo sviluppo bloccato*, Torino, Einaudi, 1976.
- CHENERY, H. e SYRQUIN, M., *Patterns of development 1950-1970*, London, Oxford University Press, 1975.
- FUA, G., *Formazione, distribuzione e impiego del reddito dal 1861: sintesi statistica*, Roma, ISCO, 1972.
- FUA, G., *Occupazione e capacità produttiva*, Bologna, Il Mulino, 1976².
- KUZNETZ, S., *Economic growth of nations*, Cambridge, Harvard University Press, 1972.
- KUZNETZ, S., *Modern economic growth*, New Haven, Yale University Press, 1966.
- LUTZ, V., *Italy. A study in economic development*, London, Oxford University Press, 1962.
- MACRAE, N., *The coming entrepreneurial revolution: a survey*, in «The Economist», vol. 261, n. 6956 (25 dic. 1976).
- MAZZONI, R., *Dimensione delle aziende e produttività: un confronto internazionale per il ramo manifatturiero*, in questo stesso volume.
- SPAVENTA, L., *Nuovi problemi di sviluppo economico*, Torino, Boringhieri, 1962.
- STREETEN, P., *Changing perception of development*, in «Finance and Development», vol. 14, n. 3, settembre 1977.