

Il « nuovo stato industriale »

1. - Dieci anni or sono in « La Società Opulenta » John Kenneth Galbraith ci descriveva la nuova società moderna soprattutto nel quadro dei consumi e metteva in evidenza che, per la prima volta nel mondo, gli uomini, che sino a poco tempo prima avevano sempre dovuto affrontare e risolvere i problemi della scarsità, si trovano ora in alcune nazioni industrializzate a dover affrontare e risolvere i problemi della sovrabbondanza. Un anno fa lo stesso Galbraith in « Il nuovo stato industriale » (1), ci ha offerto un esame più generale della struttura economica americana, che sovverte teorie sociali ed economiche tradizionali in un'esposizione efficace stimolante e accessibile anche ai non iniziati.

La nuova opera si occupa della società industriale avanzata quale si manifesta nelle grandi imprese americane. Negli Stati Uniti questa società, riflesso della grande industria, ha già raggiunto un grado di sviluppo altissimo. Secondo l'A. cinquecento grandi aziende americane producono poco meno della metà del prodotto nazionale lordo. Molti, negli Stati Uniti, hanno contestato l'esattezza di questa asserzione, osservando che le « cinquecento grandi » producono il 30 e non il 50 per cento del G.N.P., e Galbraith nel corso di un giro di conferenze in Italia ha parlato di mille, invece che di cinquecento grandi imprese, evidentemente per venire incontro ai suoi critici. Ma a parte le statistiche, che possono essere interpretate con criteri diversi, resta il fatto che, per lo meno, esiste una indiscutibile tendenza nel senso indicato dall'Autore. Nello studiare e descrivere l'influenza nella società americana di queste cinquecento (o mille) grandi imprese moderne, Galbraith, invece di esaminare separatamente i vari fattori produttivi — capitale, lavoro, attività imprenditoriale, ecc. — e analizzare come essi vengano remunerati sotto forma di salari, di interessi o di profitti, si preoccupa soprattutto di studiare,

(1) *The New Industrial State*, Boston, 1967, ora tradotto in italiano: « Il nuovo stato industriale », Einaudi, 1968.

più da sociologo che da economista, a quale dei diversi fattori produttivi spettò il *potere* nella moderna società industriale.

Mi sembra che nell'osservare il mondo moderno Galbraith si sia servito dello stesso metro impiegato da Marx più di un secolo fa. Molti studiosi, marxisti o antimarxisti, riconoscono che Marx è stato il primo a indicare che nella società in cui egli viveva, sorta dalla prima rivoluzione industriale, la fonte del potere era nel *capitale* così come prima era nella proprietà terriera. Pochi studiosi negano ormai a Marx il merito di aver studiato il passaggio del potere economico da chi possedeva la terra a chi possedeva il capitale. Ma così come la prima rivoluzione industriale, iniziata nella seconda metà del '700, aveva portato a un radicale trasferimento di valori in tutto il tessuto sociale, trasformando i lavoratori agricoli e artigiani in « proletari », anche la rivoluzione tecnologica di oggi ha portato e sta portando nuove e radicali trasformazioni sociali e, secondo G., un trasferimento del *potere*.

Nell'antica impresa produttiva, sino a circa due secoli fa, il fattore decisivo della produzione era la terra; per conseguenza la ricchezza, il potere militare e la stessa autorità di disporre della vita e della libertà altrui accompagnavano la proprietà terriera e conferivano al possessore della terra la stima della comunità e una posizione preminente nello Stato. All'inizio del diciannovesimo secolo, così il G., il parlamento inglese era ancora dominato dai grandi proprietari terrieri; intorno alla metà del secolo essi avevano ceduto alla pressione degli industriali che volevano salari più bassi e generi alimentari meno cari. All'inizio del secolo il governo degli Stati Uniti era dominato dai gentiluomini latifondisti della Virginia; alla fine del secolo era dominato da quelli che, a seconda dei punti di vista, furono chiamati « imprenditori » o « malfattori ».

Ma che cosa conferisce il *potere* all'uno piuttosto che all'altro fattore della produzione? Secondo G., il *potere* va a quel fattore che è più difficile ad ottenersi o che è più difficile a rimpiazzare. Per usare il linguaggio del G., il potere viene assunto da quell'elemento produttivo che ha la maggiore anelasticità (*inelasticity*) o per scarsità naturale o per l'esistenza di un efficace controllo o per una combinazione di queste due cause. Della lenta perdita di potere del *capitale*, cominciata secondo l'A. da oltre cinquant'anni, gli economisti non si sono accorti, così come un secolo e mezzo fa fu solo Marx ad accorgersi del trasferimento del potere dalla proprietà terriera a quella del capitale. La spiegazione sta nella generale tendenza

a considerare qualsiasi situazione di fatto come immutabile. Il prestigio dei proprietari terrieri era così alto, che non soltanto si facevano perdonare i loro giganteschi soprusi, ma si tendeva a considerare la nuova classe dei « nuovi ricchi », proprietari di capitale e imprenditori, come un fenomeno passeggero dovuto a una guerra o ad altra causa occasionale e transitoria.

A questo punto occorre dire che Galbraith non è stato il primo ad accorgersi di questa erosione del potere del capitale. Tra i primi a studiare con chiarezza questo problema sono stati due economisti americani, Adolph A. Berle e Gardiner C. Means, i quali nel 1932, nel pieno della crisi economica, pubblicarono un volume oramai classico, intitolato *The Modern Corporation and Private Property*. È di Berle la frase divenuta storica che nelle grandi aziende americane « la proprietà è senza potere e il potere senza proprietà ». Berle e Means basavano il loro assunto — che in effetti le grosse società americane erano dominate non dalla proprietà (maggioranza degli azionisti) ma dall'apparato amministrativo — su una serie di cifre, tra cui una fondamentale: nel 44% delle duecento più grandi *corporations* nessun azionista o gruppo di azionisti possedeva più del 20% del capitale sociale. Lo stesso fenomeno è stato poi riesaminato a fondo nel 1941 in un altro classico: *The Managerial Revolution* di James Burnham. E per ultimo un giovane studioso della Università del Wisconsin, Robert J. Larner, ha pubblicato nel settembre 1966, nell'« American Economic Review », uno studio ricco di dati statistici, intitolato *Ownership and Control in the 200 Largest Corporations*. Secondo Larner nel 1963 l'apparato direttivo e « non proprietario » controllava non già il 44% delle duecento grandi società americane, come al tempo del primo studio di Berle e Means, bensì l'85% (e cioè 169 delle duecento più grandi).

Peraltro, seppure la erosione nel potere della proprietà e del capitale azionario era stata notata da altri trentacinque anni prima di Galbraith, questi è stato il primo a sostenere che il *potere* è passato a quella complessa associazione di esperti, tecnici e scienziati anche minori che egli definisce (con un neologismo destinato a entrare nel vocabolario economico moderno) come *tecnostuttura*.

2. - Della *tecnostuttura* G. tratta nel cap. VI e poi nei capp. XII e XIII, nei quali sviluppa la sua « teoria della motivazione ». La *tecnostuttura* è il tessuto connettivo di tutta l'organizzazione aziendale: comprende, oltre alla direzione, ingegneri, scienziati, specia-

listi delle vendite e della pubblicità. Galbraith osserva che mentre si può, in moltissimi casi, cambiare in tutto o in parte la direzione aziendale senza che per questo avvenga un cataclisma, l'azienda non può assolutamente sopravvivere se la tecnostuttura si sfascia. E, se si deve allargare il compito dell'impresa, è dell'allargamento della tecnostuttura che ci si deve preoccupare. In una grande azienda moderna la tecnostuttura è l'elemento più importante della produzione, perchè, mentre è facile trovare capitali e ottimi dirigenti se si ha una efficiente tecnostuttura, è difficile il contrario. Se l'organizzazione si deteriora, ogni miglioramento diventa arduo, ed è proprio questa difficoltà di ottenere « disponibilità marginale » che dà alla tecnostuttura il *potere* nell'azienda, come la difficoltà di trovare il capitale conferiva, in passato, a quest'ultimo il carattere « meno elastico » nella produzione e quindi ne faceva l'elemento principale di potere.

Nella grande azienda la tecnostuttura è diventata l'elemento principale a causa dei requisiti tecnologici della moderna produzione industriale, che esigono una quantità di decisioni di gruppi più o meno specializzati. Compito della direzione aziendale non è più quello di « prendere decisioni », ma di organizzare e di controllare il lavoro dei vari comitati, di assumere e di assegnare gli individui, a seconda delle capacità, al comitato più adatto. È pressochè impossibile che una direzione prenda una decisione che sia in contrasto con il risultato di un lungo e complesso lavoro dei vari comitati: tuttalpiù potrà indicare una certa direttiva, portandola come dato per una decisione ancora più ampia, che dovrà prendere un altro comitato. Questo processo di decisione di gruppo si estende in profondità nell'impresa oltrepassando, secondo G., lo stesso gruppo direzionale: per cui il grado di potere individuale non è strettamente collegato alla posizione gerarchica dello stesso individuo nell'impresa. Così l'idea di un nuovo prodotto non viene quasi mai dal presidente di una grande azienda; essa è piuttosto una funzione istituzionale di persone di grado molto inferiore. Poi l'idea viene esaminata da coloro che si specializzano nel disegno, nei costi, e così via. Difficilmente una direzione potrebbe accantonare l'idea di un nuovo prodotto, qualora tutti i vari gruppi di specialisti, compresi quelli del *marketing* e della pubblicità, avessero dato parere favorevole, e per le stesse ragioni una direzione non lancerebbe mai un nuovo prodotto qualora qualcuno dei comitati specializzati avesse sollevato importanti obiezioni. È quindi evidente, conclude il G., che l'ini-

ziativa, lo sviluppo, il rifiuto o l'approvazione, e cioè il potere, viene esercitato nella grande industria, oltre che dalla direzione, anche da elementi assai più in basso nella gerarchia.

Nello spiegare le « motivazioni » che collegano tutti questi elementi della tecnostuttura, il Galbraith sostiene che coloro che ne fanno parte si sentono sempre più parte integrante dell'azienda e che le loro aspirazioni si identificano quasi sempre con gli obiettivi di un'organizzazione industriale « matura », aggettivo questo usato dal G. per raffigurare un'impresa « avanzata » capace di compiere uno sforzo collettivo volto al raggiungimento dei suoi scopi sociali. Ormai messi da parte, per la migliore utilizzazione dell'individuo nell'azienda, tanto la costrizione ad accettare determinati obiettivi, quanto l'interesse pecuniario, l'identificazione con l'azienda e l'adattamento ad essa costituiscono la motivazione più valida per colui che soltanto in questo modo può sperare di fare coincidere i propri fini con quelli della stessa azienda.

In una « società opulenta » il motivo pecuniario, in rapporto ad altri motivi, perde d'importanza quanto più alta è la remunerazione. La spiegazione di questo apparente paradosso, secondo G., non sta tanto nel fatto che più è alta la remunerazione minore è l'utilità marginale del denaro, ma soprattutto nella circostanza che, nella maggior parte dei casi, più alta è la retribuzione per un determinato lavoro, su base nazionale, tanto meno il dipendente si sente portato a rimanere con un'impresa piuttosto che con un'altra. La minor importanza dell'elemento pecuniario-coercitivo apre così la strada a quello dell'identificazione con l'impresa.

3. - Per quanto riguarda il *controllo del mercato*, Galbraith ha idee altrettanto eterodosse. La tecnostuttura della grande impresa, come si è visto, è costituita da individui specializzati nei vari campi, che non occorre siano uomini al di sopra della media, data la divisione del lavoro imposta dalla complessa tecnologia moderna. Ma questa tecnologia elaborata esige anche pazienti studi, talvolta per molti anni, prima di lanciare sul mercato un prodotto. La grande impresa non può quindi affidarsi alle forze cieche del mercato. Nel grande complesso industriale moderno è necessario che i prezzi, la domanda dei consumatori, la disponibilità del lavoro e dei materiali siano regolati e diretti da un programma. In altre parole, secondo G., la grande industria moderna si è già affrancata o sta affran-can-

dosi dal libero mercato e sta attuando una vera e propria politica di piano (2).

La teoria del libero mercato, fondata sulla legge della domanda e dell'offerta, avrebbe così perduto gran parte della sua importanza per una società industriale avanzata; e la sovranità del consumatore come guida dell'economia sarebbe sempre più limitata e sostituita da decisioni pianificate delle grandi imprese per quanto riguarda sia i prezzi sia la produzione. Anziché soggette al mercato e alle scelte dei consumatori, le grandi imprese li controllerebbero. Esse, applicando attente strategie intese ad evitare concorrenze rovinose, riuscirebbero a fissare i prezzi (e a mantenerli relativamente stabili per poter pianificare a lungo termine) e disporrebbero di efficaci strumenti di persuasione e di manipolazione dei comportamenti sociali per dirigere gli acquisti dei consumatori ai prezzi prestabiliti. D'altra parte, la fissazione pianificata dei prezzi, piuttosto che determinare distorsioni nell'impiego delle risorse ed essere fattore di inefficienza, renderebbe possibili le tecnologie avanzate e i più elevati impieghi di capitale che accrescono notevolmente la produttività.

Questo mutamento del *modus operandi* del mercato, che G. designa come « sequenza aggiornata », non riguarda — lo riconosce l'A. — tutti i settori dell'economia americana; il mercato funziona ancora secondo le linee della dottrina tradizionale in molti

(2) Credo necessario accennare a questo punto che subito dopo la guerra i grandi complessi industriali privati americani hanno adottato piani a lunga scadenza armonizzandoli poi mediante consultazioni nazionali per il tramite di associazioni di ricerche economiche private quali la « National Planning Association » e il « National Conference Board ». Sul piano governativo è opportuno ricordare che tra tutte le nazioni non comuniste, gli Stati Uniti furono i primi ad adottare una « politica di piano », anche se questa parola non fu usata ufficialmente per non urtare suscettibilità politiche. Infatti sin dal 1946 sotto la presidenza Truman fu approvata la legge sul « Pieno impiego », con l'istituzione del Consiglio Economico del Presidente, che al principio di ogni anno presenta una relazione sulle condizioni economiche del paese e sui provvedimenti amministrativi e legislativi suggeriti per assicurare il massimo impiego della mano d'opera. La legge del 1946 fu concepita nel quadro delle teorie keynesiane, che, tradotte in termini politici, consistono nell'aumentare le imposte e limitare il credito quando l'economia si espande troppo rapidamente e diminuire le imposte, rendere più agevole il credito e aumentare le spese pubbliche nei periodi di ristagno o di crisi. Anche durante l'amministrazione Eisenhower, eletto con un programma diretto a resistere agli interventi governativi attuati dalle precedenti amministrazioni democratiche di Roosevelt e di Truman, si è fatta una politica keynesiana direi quasi esagerata, con spese pubbliche finanziate da disavanzi di bilancio per controbilanciare gli effetti di congiunture sfavorevoli; proprio sotto Eisenhower, si sono avuti i bilanci federali più deficitari del dopoguerra, eccettuati i periodi di conflitti locali in Corea e in Vietnam.

campi. La « sequenza aggiornata » tenderebbe però a diventare una caratteristica fondamentale del nuovo sistema industriale.

È, fra l'altro, incontestabile che negli Stati Uniti il mercato di molti prodotti chiave, come quello dell'acciaio semilavorato, della gomma, delle sigarette, dei saponi e detergenti, del whiskey e del macchinario elettrico, dei cervelli elettronici, dei motori per aerei (per citare gli esempi più evidenti), è dominato da due, tre o al massimo quattro giganti, che sono in ogni caso aziende « mature » nel significato che a questa parola dà l'A. Si tratta di situazioni non di monopolio, ma di oligopolio, ormai riconosciute da chiunque abbia esaminato seriamente l'argomento, e contro le quali, nonostante le severe leggi antimonopolistiche americane, che vengono tuttora applicate con rigore ed efficacia, non si può fare niente. Infatti le due, tre o quattro ditte che dominano il mercato di un determinato prodotto, anche senza addivenire ad alcun accordo formale o tacito, seguono spontaneamente la guida di una di esse, che assume di fatto la funzione di « leader » e stabilisce prezzi « appropriati ». Ciò è possibile, perchè, secondo G., le aziende « mature » non « massimizzano » i loro prezzi, non applicano cioè, nella loro gestione, il criterio tradizionale della « massimizzazione dei profitti » (3).

4. - Il potere, il dominio della tecnostuttura, infatti, non solo implica il superamento dell'economia di mercato, ma toglie anche al tradizionale criterio del « massimo profitto » il compito di guida della gestione aziendale. È questo un altro aspetto su cui il G. insiste in modo particolare.

(3) Negli ultimi 15 anni le industrie siderurgiche americane hanno via via aumentato i prezzi dei loro prodotti per controbilanciare certe concessioni salariali, e lo potevano fare perchè i loro prezzi erano inferiori al massimo consentito dal mercato. D'altro lato quando, come avvenne sotto Kennedy, l'aumento dei prezzi non era proporzionale a quello dei salari, il governo federale intervenne con mezzi coercitivi indiretti sconosciuti in Italia (minaccia di applicare le leggi anti-trust anche agli oligopoli, interventi fiscali, revoca di commesse governative, ecc.). Le famose *guideposts* o direttive stabilite dal piano economico dei consiglieri di Kennedy, secondo le quali salari e prezzi non avrebbero dovuto aumentare al di sopra del tasso di incremento della produttività nazionale, sono state sempre rigorosamente applicate e lo sarebbero anche ora se la guerra in Vietnam non avesse portato da un paio di anni a questa parte ad uno sfasamento dell'equilibrio economico americano. Oltre agli autori citati a questo proposito dal G. vedasi anche il rapporto della commissione senatoriale della 85ma legislatura sui « prezzi amministrati » nella industria siderurgica, pagine 129 e 130. Vedasi anche DASCOMB FURBISH, *Problems of Corporate Power*, N.W. University, 1960, e L. RACCÀ, *Monopoli e controlli economici negli Stati Uniti*, Opere Nuove, 1960.

Così come l'individuo che ne fa parte si identifica (o crede di identificarsi) con l'azienda per la quale lavora anche indipendentemente da motivi pecuniari, così l'azienda industriale « matura » si identifica o crede di identificarsi con fini che abbiano scopi di carattere sociale, anche prescindendo in parte da scopi strettamente pecuniari, come avviene invece per gli imprenditori proprietari che sono naturalmente portati a « massimizzare » i profitti a beneficio loro e della loro famiglia. La tecnostuttura ha per sua stessa natura una visione molto più lungimirante. Prima di tutto, vuole « sopravvivere » e conservare la sua autonomia e quindi il suo potere; per raggiungere questo fine deve arrivare ad un minimo indispensabile di profitto, che contenti gli azionisti e permetta sufficienti risparmi da destinarsi a nuovi investimenti. Se questo minimo non si raggiunge, gli azionisti possono smuoversi dalla loro naturale apatia e lasciarsi influenzare da campagne interessate a cambiare la direzione (4). Pertanto in una azienda « matura », mentre la perdita è disastrosa, la differenza tra guadagno un po' più alto o un po' meno alto è piuttosto irrilevante, perchè non ha alcuna influenza sulla sopravvivenza e sullo sviluppo della sua tecnostuttura.

A differenza dell'imprenditore capitalista di vecchio stampo, la grande azienda « matura » ha più interesse ad evitare un collasso nel prezzo di un suo prodotto che ad ottenerne il massimo prezzo possibile. Nel pianificare l'attività futura essa si preoccupa soprattutto della sua continuità e del suo sviluppo, ed evita in tutti i modi il rischio mortale di perdite, anche a costo di *non massimizzare* il prezzo dei suoi prodotti, conquistandosi così il favore del pubblico e dello Stato. Tra l'altro la perdita — e ne abbiamo avuto esempi anche recenti in grosse imprese private italiane — obbliga l'impresa a ricorrere a capitale esterno anzichè all'autofinanziamento, con la conseguenza che chi fornisce capitali impone condizioni e limita il potere di decisione della tecnostuttura, quando non ne esiga addi-

(4) Negli Stati Uniti, dove, essendo tutte le azioni veramente nominative, il diritto di voto si esercita in base alla iscrizione nel libro dei soci e non come in Italia col deposito delle azioni, queste campagne si fanno indirizzando una circolare a tutti gli azionisti iscritti nel libro dei soci, sempre a disposizione del pubblico, e chiedendo una procura (*proxy*), per cui queste battaglie (*proxy fights*) si chiamano comunemente « proxy fights ». La storia economica americana ci insegna che nelle 500 grandi società dove nessun gruppo domina la maggioranza, queste battaglie hanno portato a un cambiamento della direzione aziendale solo nei rari casi in cui la società aveva subito perdite enormi suscitando una rivoluzione tra gli azionisti.

rittura la modificazione. Una volta assicurata la sopravvivenza, l'impresa matura, più che alla « massimizzazione » dei profitti che comporta il rischio di reazioni esterne e il pericolo mortale di perdite, tende naturalmente ad espandere il volume delle vendite, perchè l'espansione di queste porta come conseguenza all'espansione e al rafforzamento della stessa tecnostuttura, aumentando i posti di lavoro per chi ne fa parte. « Massimizzare » i profitti a scapito della espansione significherebbe per l'azienda beneficiare azionisti sconosciuti e « senza potere » a scapito proprio. Tutto ciò rappresenta per G. un'ulteriore prova che le leggi del libero mercato sono superate, almeno in un largo settore della società americana.

Il fine di « massimizzare » l'*output* invece dei profitti fa sì che i fini della moderna impresa si identifichino con quelli della stessa nazione moderna, sia essa neocapitalista o comunista. Dopo la seconda guerra mondiale sia i paesi comunisti sia quelli non comunisti cercano di mettere in evidenza il loro prestigio e persino la loro potenza con le cifre del prodotto nazionale lordo: la forza, il prestigio e persino (purtroppo!) il grado di civiltà di un paese si misurano comunemente con il valore del prodotto nazionale lordo in rapporto alla popolazione e del tasso annuo dell'espansione economica.

5. - Un altro punto dell'opera di Galbraith che merita di essere sottolineato è quello che l'A. chiama la continua perdita di importanza e quindi di « potere » degli addetti alle industrie e dei loro sindacati. Innanzitutto, nonostante il fortissimo aumento della popolazione americana, dal 1947 al 1965 il numero degli operai (*blue collar workers*) è diminuito di ben 4 milioni e quello degli impiegati, tecnici e professionisti (*white collar*) è aumentato di quasi 10 milioni. Per conseguenza, di tutta la popolazione americana che lavora, gli impiegati erano nel 1965 il 44 e mezzo per cento, gli operai il 26 e mezzo per cento, gli addetti ai vari servizi (per i quali una distinzione tra *white collar* e *blue collar* è difficile) il 13 per cento, e coloro che lavorano nell'agricoltura (per lo più proprietari) il 6 per cento circa. Negli ultimi due anni per effetto dell'automazione questa tendenza si è accentuata. Si aggiunga che, proprio per le ragioni già dette, nell'azienda « matura » la distinzione tra impiegati d'ordine e di concetto, come la si intende in Italia, praticamente non esiste: quelli che in Italia chiamiamo pomposamente « funzionari », negli Stati Uniti si fanno chiamare « impiegati » anche se tecnici o

professionisti, eccettuati soltanto i dirigenti (*executives*). L'impiegato dell'impresa « matura » tende quindi, come s'è detto, a considerarsi parte della « tecnostuttura ». Ciò spiega perchè negli Stati Uniti, se si eccettuano gli impiegati di enti pubblici (federali, statali e comunali, comprese certe categorie di insegnanti) o i professionisti specializzati (giornalisti, aviatori, ecc.), gli impiegati non sono organizzati in sindacati e ottengono (o credono di ottenere) maggiori vantaggi trattando individualmente anzichè collettivamente (5). Fatto sta che negli Stati Uniti su oltre 70 milioni di persone che lavorano, non arrivano neppure a 20 milioni gli iscritti ai vari sindacati, e di questi la Federazione del Lavoro AFL-CIO ne conta appena tredici. A parte il coefficiente numerico, che nel campo del lavoro ha una grandissima importanza, si nota negli Stati Uniti una chiara tendenza, almeno nella grande industria, ad una collaborazione di fatto tra direzione aziendale e sindacato operaio, anche se, nel rituale esterno, si faccia sempre ricorso alla retorica tradizionale degli interessi contrastanti. Sempre più i sindacati operai tendono ad identificarsi non soltanto con la tecnostuttura, ma persino con tutto lo *establishment* neocapitalista americano, di cui gli organi governativi sono parte integrante molto più che in Italia; sempre più anche politicamente, oltrechè economicamente, i sindacati americani tendono a costituire una forza conservatrice e di destra, mentre venticinque anni or sono erano a sinistra. Di questa tesi del Galbraith si è avuta una clamorosa dimostrazione proprio in questi ultimi due anni. I sindacati americani si sono schierati a favore della politica di Johnson in Vietnam, eccetto quelli dell'automobile presieduti da Walter Reuther; l'opposizione più forte alla politica di Johnson in Asia è venuta dai « campus » universitari (professori e studenti), dalla maggior parte degli industriali (eccettuati naturalmente quelli direttamente impegnati in commesse belliche) e dal mondo finanziario (da tre anni il « Wall Street Journal » fa una campagna editoriale sostanzialmente antibellica).

6. - Se il « potere » sindacale è fortemente diminuito nel giuoco delle forze economiche e politiche americane, fortemente aumentato è quello delle università (professori e studenti). Per inquadrare nel

(5) Per gli enti statali la cosa è diversa: occorre una pressione collettiva per ottenere dal Congresso gli stanziamenti che consentano aumenti di stipendio; la trattativa individuale serve a poco negli impieghi governativi.

suo esatto valore questa tesi dell'A., debbo far presente che negli Stati Uniti il 40% dei giovani tra i 18 ed i 25 anni frequenta istituti di studi superiori (*colleges* o università), mentre in Italia la percentuale non arriva neppure al 7%. La massa dei professori che hanno voce nei consigli accademici è formata da uomini sui 40 anni o poco più e non da anziani come da noi, i quali sono senza dubbio coltissimi e preparati, ma non dedicano come in America tutto il loro tempo all'insegnamento o alle ricerche e non si tengono in contatto giornaliero con gli allievi. Se quindi l'espressione *student power* (potere studentesco) qui in Italia può far sorridere ed è, almeno per ora, utopistica, non è tale negli Stati Uniti. Ciò premesso, si può comprendere meglio quello che dice G. e cioè che mentre i sindacati operai si ritirano nell'ombra, viene alla luce negli Stati Uniti un gruppo sempre crescente di insegnanti e di ricercatori scientifici. Tale gruppo si collega ai suoi lati e in molte parti tende a fondersi con gli scienziati, gli ingegneri e i tecnici, che già sono parte integrante della « tecnostuttura », ed anche con gli impiegati statali, coi giornalisti, con gli scrittori e gli artisti. Galbraith paragona la funzione di questi « intellettuali », che costituiscono il cosiddetto « *Educational and Scientific Estate* », a quella che era la funzione del mondo finanziario all'epoca dei privati imprenditori. Allora il capitale era la cosa « meno elastica », più difficile ad ottenere e quindi la più ricercata. Oggi la materia più necessaria alla tecnostuttura non è nè il capitale (che negli Stati Uniti si ottiene in gran parte con l'autofinanziamento), né la materia prima estratta dalla terra: la materia più indispensabile e la più difficile ad ottenere in grande quantità è la materia grigia del cervello umano. Pertanto, mentre da una parte l'ingigantirsi della tecnostuttura porta all'aumento numerico e di potere dell'« *Educational and Scientific Estate* », tale potenziamento giova alla stessa tecnostuttura che ne dipende per il rifornimento di mano d'opera specializzata e di cervelli. Ma proprio per questo sviluppo si delinea, secondo Galbraith, un conflitto nelle rispettive relazioni con lo Stato. I componenti della tecnostuttura appartengono alla loro organizzazione e non possono comportarsi individualmente nei confronti dello Stato con assoluta libertà, senza inibizioni derivanti dal loro « status ». L'« *Educational Estate* » (studenti, professori e ricercatori) ha invece maggior libertà, è privo di inibizioni e può esercitare una influenza sempre crescente. Gli economisti conservatori non si rendono ancora conto della possibilità di una forza politica che non sia fondata sul possesso di un valore materiale e su un interesse pecu-

niario. Della forza in America dell'« *Educational and Scientific Estate* » si è avuta, secondo me, una dimostrazione a posteriori (Galbraith aveva terminato il suo libro due anni e mezzo fa) nella opposizione alla guerra in Vietnam iniziata nei « campus » universitari da professori e studenti e continuata con dimostrazioni quasi sempre pacifiche, ma talvolta anche violente, che hanno senza dubbio influito sulle decisioni di Johnson di tentare una via di uscita e di non presentarsi per la rielezione.

7. - Il successo della nuova società industriale dipende sempre più dal crescere qualitativo e quantitativo di tutto il sistema educativo, che a sua volta dipende dal settore pubblico dell'economia e non da quello privato. Molte scoperte scientifiche e tecniche sono promosse in America dallo Stato o direttamente o mediante laboratori scientifici delle Università o da istituti di ricerca aiutati dallo Stato. Inoltre lo Stato regola il livello e la distribuzione dei redditi, la domanda globale dei prodotti industriali, e le relazioni tra prezzi e salari atte a permettere alla nuova società industriale di funzionare efficacemente. In tal modo sempre più la tecnostuttura tende a divenire parte integrante dello Stato, e sempre più lo Stato, il « *nuovo stato industriale* », tende a divenire parte integrante della tecnostuttura. Questa tendenza viene considerata, sia dai conservatori sia dai socialisti, come un peccato deviazionista. Per i conservatori essa significa che una delle prerogative principali della « libera iniziativa privata » viene ceduta allo Stato. Per i socialisti significa che una parte del potere pubblico viene ceduta al profitto privato. Ma in realtà ciò non è vero, secondo G., perchè nel « nuovo stato industriale » da una parte l'impresa « matura » diviene uno strumento dello Stato e dall'altra lo Stato diviene, nelle cose veramente importanti, uno strumento della organizzazione industriale « matura ». Questo connubio è destinato a diventare un « *ménage à trois* » (absit iniuria verbis) con l'inserimento del nuovo e sempre più potente elemento rappresentato dall'« *Educational and Scientific Estate* », e cioè in sostanza dal « mondo universitario ». Nella concezione di Galbraith il « *nuovo stato industriale* » sarà sempre più chiaramente costituito dal « *trinomio* » tecnostuttura-burocrazia statale-università.

In questo « nuovo stato industriale », anche se non tutti se ne rendono conto in America, sta scomparendo la distinzione tra l'economia di mercato delle nazioni occidentali e quella socialista delle

nazioni comuniste. Esiste una convergenza tra i due sistemi, ma non nel senso ritenuto da molti, per cui le nazioni ad economia di mercato tenderebbero a diventare socialiste o le nazioni ad economia socialista tenderebbero ad adottare un'economia di mercato. Accade invece, sempre secondo G., che nelle economie di mercato la produzione di beni su larga scala richiede, oltre al capitale, una elaborata tecnologia e quindi una complicata organizzazione. Una simile organizzazione necessita di prezzi controllati, perchè non può sottostare al rischio di un vero e proprio libero mercato, e quindi la pianificazione deve sostituire la legge della domanda e dell'offerta. Nelle economie socialiste praticate dagli stati di tipo sovietico la domanda globale dei consumatori è diretta e regolata dallo Stato (spesso prendendo per modello i beni maggiormente desiderati nelle nazioni occidentali) invece che dalle stesse organizzazioni industriali (per mezzo di pubblicità di ogni genere); ma si tratta soltanto di differenze di metodo e non di sostanza, perchè in ambedue i sistemi la domanda non è veramente libera. Anche nel sistema sovietico tanto più la tecnostuttura aziendale si fa complicata, tanto più esige autonomia. Nelle economie neo-capitalistiche questa autonomia è stata conquistata dalla impresa « matura » esautorando gli azionisti e cioè i proprietari. Nelle economie socialiste l'impresa « matura » cerca di escludere sempre più la burocrazia centrale dal controllo diretto, oppure di minimizzarlo. Ma questo non è un procedere verso il libero mercato, bensì verso un « nuovo stato industriale » simile a quello verso il quale procedono i paesi occidentali più industrializzati. Naturalmente i comunisti non ammetteranno mai questo sviluppo, perchè non era stato previsto da Marx, nè potranno accettarlo quanti fra gli economisti occidentali, anche progressisti, hanno una fede incrollabile nel dogma della libera iniziativa e dell'economia di mercato.

Negli ultimi capitoli G. enuncia senza approfondirla la tesi che in un sistema economico, nel quale due su tre degli elementi principali sono l'organizzazione industriale e lo Stato, la libertà individuale tende ad essere sempre più minacciata. E riprende il concetto, già accennato dieci anni prima nella « Società Opulenta », del pericolo del cosiddetto « consumismo », della tendenza cioè a « forzare » sempre più la domanda di beni di consumo come fine anche sociale (per far guadagnare di più coloro che li producono e far comprare a buon mercato i prodotti stessi anche se non necessari o addirittura inutili e superflui), invece di destinare maggiori risorse

ad altri fini: all'eliminazione della povertà, allo sviluppo dei servizi sociali, al miglioramento delle città e suburbi, alla promozione delle arti, e così via.

Se continueremo a credere — così conclude G. — che gli scopi dell'organizzazione industriale (aumento costante della produzione, e quindi del consumo) siano parte integrante della nostra stessa vita e del nostro benessere, le nostre esistenze saranno esclusivamente condizionate a questi scopi. Tutto sarà in funzione della organizzazione industriale: la politica estera, con il mantenimento di quel tanto di attrito che serva a tenere in piedi certe industrie, la politica interna che tenderà ad amministrare i nostri stessi desideri. Anche l'istruzione pubblica sarà al servizio del « nuovo stato industriale ». Sarà una servitù benigna, ma pur sempre servitù. Se d'altro lato gli scopi della organizzazione industriale saranno soltanto una parte (e sempre minore) della nostra vita, non c'è da preoccuparsi per la moderna tendenza ed evoluzione della economia sia negli stati ad economia cosiddetta di mercato sia in quelli ad economia cosiddetta socialista. Non vivremo una vita « ad una dimensione » (6). La stessa organizzazione industriale sarà subordinata a queste nuove dimensioni di vita individuale, la preparazione intellettuale sarà fatta per lo sviluppo delle libere attività individuali e non per servire sempre meglio all'organizzazione industriale, la quale dovrà divenire un ramo delle attività dello Stato e non di « tutto » il nuovo stato industriale. Galbraith termina quindi con una nota di speranza. Siccome, egli dice in sostanza, il nuovo stato industriale ha bisogno assoluto di una gran massa di persone colte, la stessa tecnostuttura porta alla nascita di una fortissima comunità intellettuale, che si spera riesca a spezzare il monopolio del bene di consumo come unico fine sociale ed asserisca accanto a questo altri fini ed altre dimensioni di vita.

8. - Chiudo con qualche cenno alle recensioni critiche con cui l'opera del G. è stata accolta negli Stati Uniti. Per brevità, mi limito alle opinioni contrarie di Raymond Saulnier e di George Stiegler e a quelle favorevoli di Adolf A. Berle (7).

(6) Galbraith tuttavia non cita, né accenna a « L'uomo a una dimensione » di Herbert Marcuse, pubblicato in edizione inglese fin dal 1964.

(7) RAYMOND SAULNIER, in « New York Times Book Review », 25 giugno 1967; GEORGE STIEGLER, in « Wall Street Journal », 26 giugno 1967; ADOLF A. BERLE, in « Business Week », 24 giugno 1967.

SAULNIER, dopo aver riassunto molto obiettivamente le tesi del Galbraith, osserva che occorre valutare se realmente il processo di industrializzazione nel senso indicato da G. abbia raggiunto un tale grado di controllo da determinare quella trasformazione istituzionale che solo può giustificare le nuove teorie. Al riguardo Saulnier muove una serie di obiezioni, che possono riassumersi in cinque punti: a) è dubbio che il consumatore sia quell'essere così influenzabile dalla pubblicità da agire come un automa secondo il programma della tecnostuttura. Secondo Saulnier, il consumatore è pur sempre un essere umano, che non segue necessariamente leggi logiche ferree; esiste invece, così Saulnier, una legge naturale per cui anche l'agente pubblicitario consuma se stesso; b) non è assolutamente vero che la « moderna e grande impresa industriale » abbia già conquistato la sua completa indipendenza finanziaria. Nel quinquennio 1960-65 molte delle grandi aziende hanno fatto ricorso al mercato finanziario per circa un terzo del loro fabbisogno di capitale; c) lo stesso concetto che la proprietà non controlla la grande azienda è oramai in parte superato, perchè la funzione di controllo degli azionisti in questi ultimi tempi si è risvegliata con l'azione dei « Fondi di investimento » (*Mutual Investment Funds*), i quali, coi loro analisti specializzati, sorvegliano l'andamento delle società di cui possiedono azioni e ne controllano quindi, sia pure indirettamente, la gestione; d) Galbraith non dà la prova, basata su dati di fatto, che esista negli Stati Uniti in questi ultimi anni una tendenza verso sempre più numerose concentrazioni e fusioni aziendali; nè sarebbe vero che la esistenza di oligopolii impedisce la concorrenza; il contrario è dimostrato dalla concorrenza coi prezzi delle tre grandi dell'automobile; e) è dubbio infine che la tecnostuttura con la sua alleanza con il governo sia sempre protetta contro l'aumento eccessivo dei costi e contro il diminuire della domanda globale; Saulnier ricorda al riguardo il crollo nel '66 delle direttive governative (*guideposts*) sui prezzi e sui salari.

A sua volta STIEGLER nega che il « potere » passi a quell'elemento della produzione che sia più difficile ad ottenere e ritiene retoriche le considerazioni sulla « non elasticità » fatte dal G. a proposito del « capitale ». D'altra parte, nonostante che molte osservazioni sul potere della pubblicità siano esatte, la pubblicità non avrebbe il potere di ipnotizzare completamente il consumatore. Inoltre anche Stiegler, come Saulnier, dubita che i due elementi, della separazione della proprietà dal controllo e dell'affievolimento della concorrenza,

siano i più salienti nello sviluppo economico moderno. L'elemento più importante è, secondo Stiegler, il sempre crescente controllo politico sull'economia. Su un punto Stiegler concorda con G.: nel ritenere che il più importante sviluppo nella vita politica americana sia la crescente influenza delle classi intellettuali.

BERLE, avendo opinioni simili a quelle di G., si limita a riassumerne le tesi notando nella parte conclusiva che in sostanza le relazioni della tecnostuttura con lo Stato, con il mondo della « cultura » e con l'artista sono trattate molto acutamente. In fondo G. giunge a conclusioni che Berle afferma non essere molto diverse da quelle a cui egli stesso era arrivato in « The American Republic ». Un sistema economico, secondo Berle, non deve essere fine a se stesso: fini estetici ed intellettuali debbono essere anteposti a quelli materiali. Libere dalla dominazione industriale, l'educazione e la cultura possono e devono dare la precedenza a questi fini; giustamente, secondo Berle, Galbraith sostiene che il governo, lavorando di conserva con l'« *Educational and Scientific Estate* », deve indurlo a incoraggiare e attuare modelli culturali molto più ambiziosi. Tutto questo, conclude Berle, era già stato detto anche prima, ma G. ha avuto il merito di coordinare questi concetti in un'analisi coerente.

Per parte mia, prescindendo da qualsiasi valutazione delle teorie economiche esposte dall'A., mi limito a constatare che il « nuovo stato industriale » propone tesi rivoluzionarie. Galbraith infatti, ispirandosi a concetti indicati sin dall'inizio del secolo da Thorstein Veblen (8), cerca di invalidare le basi su cui poggia sia l'economia classica sia quella socialista.

Contestando la validità della legge della domanda e dell'offerta nella determinazione dei prezzi nella società industriale moderna e negando il motivo dell'interesse materiale e pecuniario in molti rapporti economici, Galbraith in sostanza accomuna coi marxisti i seguaci della scuola economica tradizionale, i quali da buoni deter-

(8) L'importanza e la funzione economica dell'esperto e del tecnico nella economia moderna erano state studiate sin dall'inizio del secolo dal Veblen (1857-1929) in « The Engineers and the Price System » (1921), nel quale si contesta anche la validità della legge della domanda e dell'offerta. Le altre principali opere del Veblen sono, come è noto, « The Theory of the Leisure Class » (1899), « The Theory of Business Enterprise » (1904), « Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times » (1923).

ministri credono ad un naturale ed automatico equilibrio che dovrebbe scaturire dalla molla dell'interesse individuale e dal contrasto degli interessi dei singoli. D'altro lato Galbraith nega anche la profezia marxista, che cioè, nella evoluzione della società industriale, il proletariato possa ereditare il potere un tempo detenuto dal capitale; secondo l'A., sia le democrazie neocapitaliste sia le società comuniste tenderebbero verso quel « nuovo stato industriale » fondato sul trinomio tecnostuttura, Stato e mondo della cultura nel quale l'individuo potrà salvare la sua libertà soltanto se la nuova classe della cultura e della scienza saprà affermare la sua influenza.

LUIGI RACCÀ

Note Bibliografiche

PAUL BAIROCH, *Rivoluzione industriale e sottosviluppo*, Einaudi Editore, Torino, 1967, pagg. xxxv-398.

Due sono gli obiettivi che il Bairoch si è proposto di raggiungere nel suo libro, obiettivi strettamente collegati: in primo luogo, determinare il meccanismo attraverso il quale ha potuto prendere avvio la rivoluzione industriale nel corso del Settecento e dell'Ottocento; e in secondo luogo, spiegare e discutere le difficoltà che incontrano i paesi attualmente sottosviluppati nel tentar di raggiungere la fase del *take-off* o del « decollo » (secondo la terminologia introdotta dal Rostow).

L'A. chiarisce all'inizio del volume come, pur non misconoscendone la fondamentale importanza, egli abbia deliberatamente tralasciato di considerare i fattori sociologici e politici dello sviluppo, soffermandosi invece esclusivamente sul ruolo svolto dai fattori economici, tecnici e demografici; e ciò sia per porre dei limiti a una ricerca che altrimenti sarebbe stata troppo vasta e impegnativa (il Bairoch è un economista, non uno storico), sia perchè, a suo avviso, i fattori presi in considerazione sono sufficienti a spiegare tanto l'avvio della rivoluzione industriale dei paesi oggi progrediti quanto gli ostacoli che incontrano i paesi sottosviluppati.

Anche per quel che riguarda la spiegazione del meccanismo d'avvio della rivoluzione industriale, il Bairoch si è proposto due distinti obiettivi: il primo è stato quello di individuare il fattore determinante dell'avvio, e cioè l'elemento che ha introdotto una modificazione radicale della situazione economica, tale da generare un processo cumulativo di sviluppo. Questo fattore determinante, che l'A. identifica con l'incremento della produttività del lavoro nell'agricoltura, non va inteso, peraltro, come « causa unica » dello sviluppo, perchè è indubbio che esso è accompagnato dall'azione di altri fattori; però questi ultimi, secondo l'A., se ne distinguono in quanto non avrebbero potuto, senza la presenza del « fattore determinante », avviare al « decollo » industriale.

Secondo obiettivo è quello di individuare i meccanismi che hanno consentito di generalizzare il momento di crescita e quindi di permettere la continuazione e la diffusione della spinta iniziale.

A tali fini il Bairoch si è servito di un suo studio di natura storico-statistica, intitolato « I fatti salienti dello sviluppo nei secoli XVIII e XIX », e relativo all'esperienza della Gran Bretagna e della Francia. Sebbene, come l'A. spiega, tale studio abbia costituito il primo elemento della sua ricerca, esso è stato inserito nel libro alla fine, sotto

forma di appendice; nel testo vero e proprio sono stati presi in considerazione solo i dati salienti contenuti nell'appendice, integrati con altri elementi tratti dalle esperienze del Belgio, del Giappone e degli Stati Uniti.

In conclusione, lo studio consta di tre parti e di una appendice. Per quanto riguarda la prima parte, l'A. nota come la complessità del processo di sviluppo industriale ha portato gli economisti a individuare, nei modelli esplicativi del fenomeno, un gran numero di fattori d'avvio, tra i quali vanno citati in particolare soprattutto i progressi della tecnica, l'incremento demografico e l'accumulazione del capitale. A seconda dei casi, ciascuno di questi fattori è stato a torto considerato, secondo l'A., il fattore determinante del « decollo ». Pertanto la prima parte del libro, intitolata « I pseudo-fattori d'avvio nello sviluppo » è dedicata alla confutazione di simili tesi, e all'individuazione dell'effettivo ruolo, nel corso della rivoluzione industriale, degli elementi più sopra indicati.

Nella seconda parte si illustrano i motivi che hanno portato l'A. a ritenere l'agricoltura, o per meglio dire l'aumento della produttività dell'agricoltura, il fattore determinante d'avvio dello sviluppo; e si esaminano i meccanismi che, dopo tale impulso iniziale, hanno causato la generalizzazione di un processo cumulativo di crescita industriale.

Nella terza parte si formula una interpretazione delle difficoltà incontrate dai paesi oggi sottosviluppati nell'avvio al proprio sviluppo industriale.

Il primo « pseudofattore » esaminato dal Bairoch è rappresentato dal progresso tecnologico verificatosi nelle fasi

iniziali della rivoluzione industriale. L'opinione dell'A. è che in tale periodo l'evoluzione della tecnica è stata assai più un fatto determinato dalla situazione economica che un fattore determinante gli sviluppi di quest'ultima. Innanzitutto, sostiene il Bairoch, a quell'epoca la scienza non condizionava, come sarebbe avvenuto più tardi, l'evoluzione della tecnica: quest'ultima si trovava di fronte a problemi di relativa semplicità, la cui soluzione venne ricercata e trovata da inventori del tutto estranei al mondo scientifico. Il ruolo degli scienziati divenne decisivo molto più tardi, e in particolare nell'epoca dell'elettricità e del motore a scoppio. Se quindi l'ondata di innovazioni tecniche che si ebbe in Inghilterra nella seconda metà del Settecento non fu dovuta ai grandi progressi del pensiero scientifico verificatisi nei due secoli precedenti, quali fattori possono spiegarla? Secondo l'A. si tratta di fattori economici, e cioè di un già avviato sviluppo della produzione e della domanda, per cui le invenzioni, lungi dall'averlo determinato, servirono essenzialmente ad eliminare le strozzature che si sarebbero verificate in loro assenza; si può quindi ritenere che sia stata la crescita economica a richiedere e a rendere applicabili su larga scala le invenzioni della fase d'avvio della rivoluzione industriale.

Anche per quel che riguarda la « rivoluzione demografica » della seconda metà del Settecento in Inghilterra e in Francia, il parere del Bairoch è, analogamente, che essa non sia stata una condizione, ma una conseguenza dello sviluppo. Infatti non sembra che la diminuzione della mortalità sia dovuta, almeno fino all'Ottocento, ai

progressi della medicina; è quindi da ritenere che essa sia stata determinata dalle crescenti disponibilità alimentari, tanto più che i progressi dell'agricoltura sono storicamente anteriori di due o tre decenni all'incremento della popolazione. Inoltre non si osserva, nel corso dello sviluppo dei principali paesi industriali, una netta correlazione tra l'intensità della crescita economica e quella della crescita demografica; infine, come l'esperienza recente sembra dimostrare, quando quest'ultima avviene molto rapida, come è nel caso dei paesi sottosviluppati di oggidì, essa costituisce piuttosto un ostacolo allo sviluppo economico.

Terzo « pseudofattore » preso in considerazione è l'aumento dei prezzi, spesso ritenuto elemento determinante di espansione economica, specie per il fatto che esso si accompagna ad una più moderata crescita dei salari e quindi ad un forte rialzo dei profitti. Tuttavia, rileva l'A., l'evidenza statistica è contraria a questa tesi; nel Settecento, se consideriamo il caso di tre paesi (Spagna, Francia ed Inghilterra) è proprio in quest'ultimo caso, in cui la disparità fra prezzi e salari fu più debole, che si ebbe il più forte incremento produttivo; mentre nel caso della Spagna, dove pure vi fu aumento dei prezzi, non si ebbero fenomeni di sviluppo economico di rilevante portata. Inoltre, nell'Ottocento non si verifica affatto una concordanza tra andamento dei prezzi e della produzione; quest'ultima si accresce fortemente anche in fasi di prolungato ribasso dei prezzi.

Quarto ed ultimo « pseudofattore », la cui importanza è fortemente sottovalutata dall'A., è l'accumulazione del

capitale, e in particolare quella di capitale commerciale preesistente alla rivoluzione industriale. A quest'ultimo proposito, basta osservare che i paesi nei quali il capitale commerciale costituiva un fenomeno di grande rilievo — Olanda, Italia, Spagna, Portogallo — non ebbero uno sviluppo industriale paragonabile a quello dell'Inghilterra, della Francia e della Germania, dove l'accumulazione di capitale era stata assai meno considerevole.

Ma anche l'origine dei primi imprenditori industriali sembra dimostrare la modesta parte avuta dal capitale commerciale e finanziario nella fase d'avvio dello sviluppo (anche se in seguito, beninteso, il loro contributo divenne assai importante); i primi industriali tessili o metallurgici provenivano o dalle campagne o dall'artigianato; raramente erano mercanti o finanziari.

È da tener presente, inoltre, che data la limitata dimensione unitaria e il grandissimo numero delle fabbriche, nelle prime fasi della rivoluzione industriale, il capitale necessario per intraprendere le nuove attività economiche poteva essere assai limitato; e che, dato l'alto livello iniziale dei profitti, l'autofinanziamento delle imprese permetteva di svolgere continuamente tali attività ricorrendo ad un ammontare relativamente modesto di capitale iniziale. Quanto all'origine di quest'ultimo, è probabile, secondo il Bairoch, che si trattasse di capitale d'origine agricola; la vendita di proprietà anche di ridotte dimensioni — presupposto il trasferimento dalle campagne alle città di buona parte dei primi imprenditori industriali — era più che suffi-

ciente, a quell'epoca, per fornire i mezzi necessari all'inizio di attività industriali.

E veniamo alla tesi fondamentale del Bairoch: l'incremento della produttività agricola come *fattore determinante* del « decollo ». Le ragioni esplicative addotte dal Bairoch sono le seguenti:

a) in primo luogo, gli sviluppi della tecnica agricola e l'incremento della produttività del lavoro in questo settore hanno preceduto i corrispondenti sviluppi del settore industriale;

b) in secondo luogo è ovvio che, ai fini dell'incremento della produzione industriale, è necessario un aumento di produttività del lavoro agricolo che consenta a una buona parte della popolazione di trasferirsi dalle campagne alle città, chè altrimenti tale trasferimento finirebbe per determinare una forte diminuzione delle disponibilità alimentari. In astratto questa difficoltà avrebbe potuto essere superata tramite il commercio internazionale; ma nelle condizioni dell'epoca, come l'A. dimostra, tale possibilità era del tutto teorica.

Del resto, se si considera che all'epoca del « decollo » l'economia era basata sull'attività agricola (circa l'80% della popolazione attiva era occupato in tale settore), è ben difficile ritenere che il formidabile impulso necessario ad avviare un generale processo di sviluppo possa aver avuto luogo al di fuori dell'agricoltura.

Stabilita la natura del fattore determinante l'avvio al processo di sviluppo, l'A. passa a descrivere lo schema esplicativo di tale fenomeno. In primo luogo esamina quelli che egli chiama i « meccanismi di diffusione ».

Le conseguenze dirette dei progressi agricoli furono:

a) l'incremento della domanda di prodotti siderurgici: l'A. calcola che la domanda di ferro proveniente dal settore agricolo (aratri, ecc.) sia sufficiente a spiegare quasi interamente l'incremento nel consumo di ferro per oltre cinquant'anni dopo l'inizio della rivoluzione agraria;

b) l'aumento della domanda di beni di consumo, principalmente di prodotti tessili;

c) l'aumento della popolazione.

A sua volta l'aumento delle dimensioni dell'industria siderurgica determinò la sostituzione della legna col carbon fossile come combustibile e lo sviluppo dell'industria carbonifera; inoltre, con un tipico esempio d'interazione tra fattori di sviluppo, influì sull'ulteriore progresso della produttività agricola.

Nello sviluppo dell'industria tessile, fondamentale fu il ruolo del cotone, la cui lavorazione stimolò a meccanizzare gli impianti; la lana e il lino, tradizionali materie prime europee, si prestavano molto meno a tale trasformazione. Gli effetti di questa meccanizzazione, naturalmente, rafforzarono la spinta allo sviluppo dell'industria siderurgica.

Successivamente l'A. esamina i « meccanismi di struttura » nello schema esplicativo dell'avvio al processo di sviluppo; e, riprendendo alcuni temi già trattati, illustra gli elementi strutturali che facilitarono la generalizzazione della crescita economica. Sul piano nazionale, tali elementi sono costituiti dalla esiguità degli investimenti industriali richiesti all'inizio

della fase di sviluppo; gli alti profitti e l'autofinanziamento; le condizioni sociali in materia d'occupazione che, sebbene moralmente condannabili, esercitarono nondimeno un influsso favorevole sullo sviluppo industriale. Sul piano internazionale, le barriere doganali e l'alto costo dei trasporti contribuirono ad isolare le economie nazionali in via di trasformazione, concentrando all'interno dei vari paesi tutti gli effetti di « diffusione » già esaminati, specie per quanto riguarda l'industria siderurgica e quella dei beni strumentali. Infine la relativa semplicità delle tecniche, ne permise una sollecita diffusione internazionale; laddove al giorno d'oggi è assai più difficile, per un'economia sottosviluppata, assimilare le elaboratissime tecnologie dei paesi progrediti.

L'analisi svolta dal Bairoch gli consente, nella terza parte del libro, di affrontare il problema del « decollo » dei paesi attualmente sottosviluppati. Perché, si domanda l'A., questi paesi non sono riusciti ad attuare la loro rivoluzione industriale contemporaneamente a quella di alcuni paesi occidentali e del Giappone, nè, fatto ancor più rilevante, vi riescono oggi, a tanti decenni di distanza?

La risposta può essere trovata rianalizzando ai risultati messi in luce nelle parti precedenti del volume. Invero, ciò che particolarmente colpisce è la constatazione che quegli elementi, i quali costituirono fattori positivi per lo sviluppo dei paesi oggi progrediti, sono divenuti, in seguito alle grandi trasformazioni tecniche ed economiche verificatesi nel frattempo, veri e propri ostacoli per i paesi attualmente in sviluppo. Così è, ad esempio, per il fat-

tore « tecnica »: la sua semplicità fu, nel Settecento e nell'Ottocento, un potente elemento di diffusione internazionale dello sviluppo; oggi invece la tecnologia industriale è talmente complessa che il paese sottosviluppato dipende quasi interamente dall'estero per il rifornimento di beni strumentali, non riuscendo a raggiungere, specie sul piano della formazione tecnica e culturale, il livello necessario a creare un'industria nazionale in tale settore.

Altra importante conseguenza negativa per i paesi sottosviluppati ha avuto l'evoluzione verificatasi nel settore dei trasporti, e cioè il fortissimo abbassamento dei costi; esso ha reso vulnerabili dalla concorrenza dei paesi industriali tutti i più moderni rami di attività economica, e ha contribuito a volgere l'agricoltura verso quelle produzioni d'esportazione che hanno così scarsi effetti sul processo generale dell'economia dei paesi arretrati. L'industrializzazione, inoltre, incontra oggi l'ostacolo dell'alto costo degli investimenti iniziali.

Tralasciando altri ostacoli di minor peso, dobbiamo infine rilevare quello che, secondo il Bairoch, è l'ostacolo più pericoloso per i paesi sottosviluppati: l'enorme incremento della popolazione, che egli chiama « l'inflazione demografica ». In nessuno dei paesi industrializzati si sono verificati, al momento del « decollo », saggi d'aumento demografico simili a quelli riscontrabili oggi nei paesi arretrati; ciò rappresenta un pesante elemento che grava sul costo dello sviluppo.

Giova infatti ricordare che l'inflazione demografica, dovuta essenzialmente al miglioramento delle condizioni sanitarie, non si presentò nella

prima fase del decollo delle economie occidentali. Essa ha invece svolto un ruolo negativo importante nelle economie oggi sottosviluppate e in via di sviluppo; proprio nel momento del mancato avvio dello sviluppo agricolo, condizione prima della rivoluzione dell'industria.

GIULIO PIETRANERA

**

M. M. POSTAN, *An Economic History of Western Europe 1945-1964*, Methuen & Co. Ltd, Londra, 1967, pagg. 382.

Trattare da un punto di vista storico recenti temi e problemi di politica economica è sempre cosa difficile; più difficile ancora se il periodo scelto è breve e abbraccia gli ultimi venti anni di vita economica dell'Europa occidentale che hanno visto il consolidarsi di nuove forme di conduzione dell'economia, il dilagare del sistema oligopolistico, e il rafforzarsi o il sorgere della programmazione. La trattazione implica una scelta di fattori attivi agenti e la messa in evidenza di equilibri instabili, nonchè di politiche economiche che non hanno raggiunto un grado di sviluppo temporale da consentire, per i singoli paesi, di fare un sicuro punto sull'evoluzione della vita economica.

Il Professor Postan si propone, in queste difficili condizioni, di dare una esposizione complessiva della storia economica del ventennio postbellico che non sia una sintesi generale (spesso arbitraria), ma nemmeno una semplice cronologia di eventi politico-economici

racchiusi in qualcuna delle possibili periodizzazioni in cui si riparte la storia; e accompagna la sua esposizione con una vivace e polemica valutazione di quanto è accaduto, anche se si tratta di processi non compiuti, che non hanno ancora rivelato il loro significato.

Tale impostazione presuppone, oltre ad una particolare padronanza delle fonti statistiche e della loro comparabilità, una palese linea di attacco ed un insieme di valori extra-economici ben definiti.

Per quanto riguarda l'impalcatura statistica ed econometrica che regge i primi capitoli del volume, l'A. si è servito delle fonti ufficiali dei vari enti internazionali dei paesi messi a confronto, e delle ricerche di privati giudicate attendibili. La linea di attacco è quella economico-statistico-sociologica che informa tanti scritti del genere (derivazione Rostow e Galbraith); mentre il sistema di valori accettato abbraccia gli indirizzi vigenti nel Regno Unito, il cui approfondito studio sembra portar a chiarire i risultati della politica economica inglese (anche dell'attuale) in una luce molto migliore di quella percepita dagli stranieri (non soltanto economisti) e dagli stessi uomini della strada, inglesi o non inglesi, i quali, sommersi da un mare di dati e di informazioni riguardanti gli arresti e le riprese dell'economia britannica, i disavanzi della bilancia dei pagamenti e la crisi permanente della sterlina, hanno perso, secondo l'A., il senso della terraferma, cioè di quanto di solido e di progressivo è stato, malgrado tutto, compiuto nell'economia del Regno Unito.

La struttura del libro può tuttavia renderlo poco accettabile agli storici di

professione. Infatti, in lunghi e necessariamente pesanti capitoli, l'A. espone il minuto rendiconto della congiuntura di un ventennio, tenendo sempre fisso il punto di vista dell'economia inglese; e presenta tale massa di dati da diversi angoli visuali accompagnandola con un non meno particolareggiato commento di quanto è avvenuto contemporaneamente e comparativamente negli altri stati dell'Europa occidentale e (per quanto necessario) negli Stati Uniti.

Da questo punto di vista, l'A. ci offre un'elaborazione dei dati riguardanti gli alti saggi di espansione e di piena occupazione, valutandoli sempre attraverso la cronistoria degli indici di tali movimenti: salari, profitti, commercio interno ed estero, agricoltura, ecc., e cercando una spiegazione storica delle varie recessioni. I dati sui quali l'A. più si sofferma non riguardano soltanto la costante domanda di più alti salari, ma in parte le ingenti richieste del governo per coprire la spesa di infrastrutture produttive, e cioè la richiesta di opere pubbliche, scuole, ospedali, nonché di spese riguardanti la sicurezza e la difesa nazionale. L'A. ci offre in questo modo un quadro molto vivace delle forze in giuoco, e, insieme, del rapido sviluppo di sempre nuove tecnologie applicate.

Ma quello che emerge molto chiaramente, specialmente per i lettori inglesi, dalle minuziose comparazioni dello sviluppo economico dei paesi dell'Europa occidentale, è che le considerazioni puramente economiche, per quanto estese, non sono adeguate per spiegare le discrepanze fra paesi che, alla pura analisi statistica, appaiono abbastanza omogenei: per esempio fra il Regno Unito e la Germania occi-

dentale. Tenuto conto cioè di tutti i possibili indici economici e delle molteplici differenziazioni statistiche, rimane sempre una differenza, misurabile, fra i due paesi che non si riesce a spiegare con i metodi quantitativi.

Il Postan, che è uno storico, è indotto allora ad ammettere l'influenza di altri fattori di natura non economica e tanto meno quantitativa, che debbono essere chiamati in causa. Egli dimostra come il corso degli eventi si sia quasi sempre discostato dalle leggi economiche astratte. Dimostra anche convincentemente che tanto più alto è il saggio di sviluppo progettato, tanto più forte si presentano le « differenziazioni non economiche » o, meglio, non economicamente spiegabili.

Nella seconda parte del libro il Postan traccia, da un punto di vista storico-sociologico, i maggiori mutamenti che sono avvenuti nella struttura economica e sociale di una società industriale (per lo più il Regno Unito) dalla guerra in poi: il declino o ristagno del settore agricolo; la tendenza alla concentrazione delle imprese con il relativo acquisto di una propria autonomia e l'accrescimento dell'auto-finanziamento; il crescente movimento verso l'acquisizione o il controllo delle imprese da parte dello Stato, come conseguenza dello sviluppo degli investimenti, il cui simbolo di progresso è l'ideologia dello sviluppo (*growth-manship*). Il Postan pone in rilievo anche l'emergere di una nuova classe di *managers* (dominatori dell'economia) sorta spesso non dalla vecchia classe imprenditoriale. E conclude con un'analisi della crescente differenziazione delle classi lavoratrici professionalmente meglio preparate, che si in-

terpongono fra i *managers* e i *man-aged*.

Dati questi termini sociologici, il Postan ripropone il problema della insufficienza dei puri dati numerici, anche se econometricamente elaborati, a caratterizzare una data economia; e ci offre spiegazioni, che, pur non entrando nell'ambito dei vari rami della scienza economica, costituiscono un dato dal quale l'economista e il politico non possono prescindere.

GIULIO PIETRANERA

*
**

JOSEPH W. CONARD, *The Behavior of Interest Rates: a Progress Report*, National Bureau of Economic Research General Series No. 81, New York, 1966 (distribuito dalla Columbia University Press), pagg. xiv-145.

1. - Lo studio di Conard, apparso postumo, fa parte di una serie di ricerche sui tassi dell'interesse promosse negli Stati Uniti dalla *Life Insurance Association of America* e condotte da un gruppo di studio costituito presso il *National Bureau of Economic Research* (1).

Come lo stesso A. precisa nella prefazione, il contenuto del libro è lungi dall'essere sistemato, in quanto lo sforzo maggiore « è stato indirizzato ad ottenere i dati di base dai quali i ri-

(1) Il primo lavoro di questa serie è stato curato da R. A. KESSEL (*The Cyclical Behavior of the Term Structure of Interest Rates*, N.B.E.R. Occasional Paper No. 91) ed è apparso per i tipi della Columbia University Press di New York, nella seconda metà del 1965.

sultati definitivi cominciano solo ora ad emergere»; nondimeno, se si supplisce all'avarizia dei particolari ed all'affrettata esposizione con una attenta lettura, la ricerca condotta si può considerare un buon contributo ai problemi di questo ramo della scienza economica ed offre una ricca messe di spunti e di temi per gli studiosi.

Il lavoro si apre con una breve rassegna delle teorie dell'interesse, la quale rileva lo stato insoddisfacente della loro elaborazione e sottolinea la necessità di proseguire negli studi « per definire la forma probabile della curva della domanda e dell'offerta di fondi », dalla quale l'A. ritiene si possa risalire al meccanismo di formazione e di fluttuazione dei tassi. Nella presentazione è detto che « le difficoltà incontrate nei precedenti tentativi sono dovute all'alto grado di aggregazione » con il quale si è proceduto; infatti, poichè « non esiste una cosa definibile come il tasso dell'interesse, ma una intera costellazione di saggi », risulta indispensabile che le ricerche si muovano ad « un livello altamente disaggregato ». Il contesto non chiarisce se ciò debba preludere ad una riaggregazione finale che tenda a definire una struttura della « costellazione », o se la scelta del metodo, sul quale si può anche trovare una convergenza di opinioni tra studiosi, implichi l'accettazione della esistenza di una completa segmentazione tra mercati; se così fosse, si potrebbero avanzare molte riserve sugli obiettivi della ricerca, i cui risultati si situerebbero ad un basso livello di generalità, forse vantaggioso agli operatori settoriali ma scarsamente utile a coloro i quali necessitano di queste informazioni per assumere de-

cisioni globali di politica monetaria e fiscale.

2. - La ricerca prende l'avvio dal mercato dei titoli ipotecari: il settore, secondo l'A., « offre una delle più chiare dimostrazioni dell'influenza esercitata dal tasso dell'interesse sull'attività economica », contrariamente a quanto emerso in analoghe ricerche econometriche condotte su diversi settori produttivi. I risultati raggiunti « mostrano che la locazione dell'immobile è una delle principali variabili che influenzano il rendimento dei valori mobiliari emessi a fronte delle abitazioni »; tuttavia, la diversità geografica e gli altri fattori comuni a tutti i saggi (il rischio, la natura dell'emittente, la scadenza del titolo e la dimensione del mercato) manifestano anch'essi un influsso di un certo rilievo. Un interessante risultato raggiunto da questa ricerca è quello d'aver accertato la forma convessa verso l'asse delle ascisse della curva media dei rendimenti dei titoli ipotecari, ossia della relazione grafica che lega i saggi e la vita residua dei titoli ai quali essi si riferiscono. Come messo in luce dalle ricerche di D. Durand, la struttura dei saggi secondo la scadenza prevalente sul mercato statunitense è in generale di tipo concavo, ossia con i tassi crescenti all'aumentare della vita residua dei titoli; sulle ragioni per le quali nel mercato dei titoli ipotecari accade il contrario, l'A. ritiene prematuro, a questo stadio della ricerca, trarre conclusioni, anche se le verifiche empiriche condotte da J. M. Guttentag, un membro del gruppo di studio guidato da Conard, consentono di avanzare l'ipotesi che ciò sia dovuto prevalente-

mente ad una larga presenza sul mercato di investitori istituzionali con spiccate preferenze per lunghe scadenze e a fattori di rischio legati alla natura del mutuatario.

Il secondo argomento di studio è il rendimento delle obbligazioni societarie di nuova emissione cedute a compagnie di assicurazione, a fondi di previdenza e ad altri investitori istituzionali con trattativa privata. Negli Stati Uniti queste operazioni hanno assunto crescente importanza nel dopoguerra, sino a rappresentare oltre i due terzi delle procedure di indebitamento delle società industriali, finanziarie e commerciali. Le ragioni di siffatto sviluppo sono state studiate da A. B. Cohan, il quale ha accertato il ruolo determinante avuto dalle emissioni in oggetto nel finanziamento degli investimenti, soprattutto di quelli attuati da « imprenditori piccoli o sconosciuti, i quali propongono ragionevoli ma inconsueti accordi di mutuo la cui attuazione attraverso l'offerta al pubblico di obbligazioni non è concepibile ». Delle 18 variabili che gli acquirenti di questi titoli hanno indicato come determinanti nella pattuizione dei tassi, l'A. sceglie quelle che in sede di verifica empirica presentano i risultati statisticamente più significativi; esse riflettono sostanzialmente la dimensione e la redditività della società mutuataria e le preferenze in tema di scadenze del mutuante.

Oltre al contributo di conoscenza e alla quantificazione dell'influenza delle diverse variabili sul tasso offerto da questa categoria di titoli, le equazioni stimate, avendo messo in luce l'esistenza di una relazione diretta tra la redditività dell'impresa richiedente e

il tasso all'emissione delle obbligazioni da essa offerte, consentono all'A. di ribadire alcune considerazioni teoriche sulle determinanti del tasso dell'interesse; tuttavia, anche se il risultato si presenta in armonia con i legami ipotizzati in dottrina tra il costo di un prestito e l'efficienza dell'investimento attuato per suo tramite, la sua validità non è immediatamente generalizzabile, in quanto il contesto non spiega se sono stati tenuti in considerazione e se hanno operato nel corso del periodo esaminato fenomeni strettamente monetari, la presenza dei quali può pregiudicare il senso e l'ampiezza della relazione accertata.

3. - Sulla esistenza e sulla natura di variazioni sistematiche nei tassi, l'A. presenta alcuni risultati ad un buon livello di generalità e di elaborazione.

L'esame di numerose serie di dati e dei *tests* effettuati da W. H. Brown e L. Andersen mette in evidenza che sul mercato americano non si può attualmente sostenere, con un buon margine di probabilità, l'esistenza di movimenti stagionali nei tassi. Le ragioni avanzate da Conard sono diverse ed istruttive: infatti, mentre sui saggi a lunga pare non abbia mai operato alcuna influenza stagionale, su quelli a breve si può accertare una componente di questa natura abbastanza ampia nel decennio 1951-1960; essa però è scomparsa allorché dal 1961 la Riserva Federale e il Tesoro, nell'intento di risolvere i problemi della bilancia dei pagamenti, sono intervenuti sistematicamente sul mercato a breve per governare le variazioni dei tassi. Oltre a questo fatto, l'A. ritiene che un ruolo attivo nell'attuale non trasmissibilità dei fenomeni

stagionali sui tassi si possa attribuire ad una maggiore efficienza del mercato dei capitali, connessa con « la tendenza verso la riduzione delle disparità di comportamento delle diverse serie (dei tassi) conseguente all'attività di arbitraggio lungo l'arco delle scadenze ».

Sulle fluttuazioni cicliche dei tassi, l'A., basandosi sullo studio di P. Cagan, da lui diretto, e sui contributi di R. A. Kessel, conferma l'esistenza di un certo sfasamento sia tra i movimenti del ciclo economico e quelli dei tassi dell'interesse, sia tra le fluttuazioni dei saggi su titoli di diversa scadenza; tuttavia, si può accertare una tendenza verso l'uniformità dei ritmi di movimento dei diversi tassi di mercato e tra questi e le grandezze reali. A proposito dello studio di Cagan, l'A. indica come uno dei contributi fondamentali « l'aver fornito una solida base empirica al tipo di relazione tra moneta e tasso dell'interesse caldeggiata in teoria dagli economisti, ma finora indimostrata praticamente ». Il risultato è stato reso possibile dall'uso del saggio di variazione dell'offerta di moneta in luogo dell'offerta di moneta intesa come quantità in circolazione (*stock*), che ha messo in luce alcuni effetti di offerta in precedenza mascherati dall'influenza prevalente degli effetti di domanda.

Il tema della struttura dei tassi rispetto alla scadenza è quello che offre al lettore il quadro teorico meglio sistemato dell'intera ricerca; la stessa parte più debole e più complessa della materia, ossia la formazione delle aspettative sui tassi, ne esce ridimensionata e parzialmente accettabile. Si deve tuttavia osservare che la lettera-

tura americana persiste nell'ignorare i contributi di quella inglese post-hickiana (R. F. Kahn, ad esempio); la reciproca integrazione, invece, potrebbe far compiere notevoli passi avanti alla intera materia (2). La ricerca in oggetto, effettuata in collaborazione con J. Freudenthal, segue le linee suggerite dal citato studio di Kessel e dalle verifiche empiriche condotte da D. Meiselman sulla validità della teoria delle aspettative pure. Partendo dalla constatazione che le ipotesi di Meiselman « non consentono la determinazione dei criteri di formazione delle aspettative, ma forniscono un meccanismo per risalire dai fenomeni di mercato quantificabili al modo in cui le aspettative dovrebbero variare nel tempo », l'A. propone una versione di questa teoria integrata dal concetto di premio al rischio di Hicks; sotto questa ipotesi « i saggi sui titoli a lunga scadenza non sono semplicemente una media di quelli a breve attesi, ma una media in cui ciascun saggio a breve è modificato dall'aggiunta di un premio al rischio ». Se è ragionevole assumere che nel lungo periodo le variazioni attese dei tassi positive e negative si annullino, ossia nel caso in cui non vi sia un movimento di fondo (*trend*) nei tassi, la curva media dei rendimenti dovrebbe risultare piatta; se, invece, essa presenta degli scarti positivi tra i saggi a più lunga scadenza e quello a breve, questi si devono considerare, sotto l'ipotesi fatta, come i premi al rischio medi richiesti per de-

(2) Si veda ad esempio. B. G. MALKIEL: *The Term Structure of Interest Rates: Expectations and Behavior Patterns*, Princeton University Press, Princeton, 1966.

tenere titoli di scadenza diversa da quella breve, senza che ciò contrasti con l'enunciato della teoria delle aspettative pure. La portata di questa conclusione è però attenuata dallo stesso A., il quale sostiene, analogamente al Kessel, che nel passare dal lungo al breve l'acquirente dei titoli è probabilmente disposto a valutare, oltre al rendimento pecuniario effettivo, quello che gli deriva dalla maggiore liquidità del titolo a breve; di conseguenza dovrebbe essere disposto ad accettare un rendimento pecuniario più basso, ossia a scontare il tasso di questi titoli, determinando in pratica una curva dei rendimenti rapidamente crescente nel primo tratto e piatta nel secondo. Il premio calcolato secondo la versione così corretta della teoria delle aspettative è pertanto la risultante di due forze operanti in senso opposto sui tassi, il rischio e la liquidità, la cui indivisibilità pratica impedisce, come lo stesso Autore avverte, di considerare soddisfacenti i risultati empirici finora raggiunti nell'analisi del fenomeno.

Il lavoro si chiude con la presentazione di una promettente serie di progetti di ricerca in atto, non meno interessante del resto del libro, la quale fa sperare che il patrimonio di conoscenze lasciatoci dall'A. non andrà perduto.

PAOLO SAVONA

**

GIORGIO RUFFOLO, *La grande impresa nella società moderna*, Einaudi, Torino, 1967, pagg. 325.

L'intento dell'A. è quello di mettere a fuoco il ruolo preminente che svolge

la « grande impresa » nello sviluppo dell'economia e della società moderna, e di esaminare la possibilità che la volontà collettiva, democraticamente espressa, ha di controllare e di incanalare ai propri fini le attività e gli impulsi, fondamentalmente e fisiologicamente intolleranti di ogni limitazione di tali organismi.

Il volume si divide in tre parti. La prima passa in rassegna la letteratura esistente sull'impresa. Nella impostazione « classica » l'impresa non assume un grande rilievo, condizionata com'è dal meccanismo di mercato. Ma la divergenza tra il modello teorico e la realtà di imprese sempre più grandi, che si sottraggono alle leggi del mercato ed anzi tendono a condizionarne la struttura, impone una revisione: è questo il momento delle dottrine della concorrenza imperfetta e del mercato oligopolistico. Tali dottrine non giungono tuttavia a risultati definitivi, e vanno viste, oggi, come una tappa del processo di avvicinamento dell'interpretazione teorica alla realtà storica. L'esistenza di centri di decisione rilevanti come le grandi imprese, la cui azione non è determinata da leggi di mercato, ma costituisce la fondamentale variabile indipendente dello sviluppo, impone allo studioso di abbandonare i criteri puramente « economici » di analisi, per esaminare, con gli strumenti elaborati da altre scienze sociali, come la sociologia, la psicologia sociale, ecc., il processo di formazione della grande impresa, la sua struttura organizzativa, il meccanismo che determina le scelte di fondo e gli indirizzi di azione.

La seconda parte del volume affronta direttamente la questione: che cos'è

oggi la grande impresa? Ovviamente, è il risultato di un lungo processo storico, che vede ai suoi inizi la piccola azienda individuale, in cui il proprietario è al tempo stesso imprenditore: quell'azienda che è fortemente condizionata dal mercato, quale descritta dalle teorie economiche tradizionali. Oggi ci si trova di fronte a un organismo complesso, che ha assunto in sé e organizzato in forma gerarchica, in rapporti di comando, gran parte di quelli che erano rapporti contrattuali: mediante l'aumento delle dimensioni, la concentrazione orizzontale, l'integrazione verticale di varie fasi del processo produttivo, la diversificazione stessa dei settori produttivi coperti dall'attività dell'impresa; per quanto si riferisce al centro decisionale, al vero e proprio potere imprenditoriale, esso si è reso sempre più indipendente dalla « proprietà » dell'impresa stessa, e cioè dagli azionisti, ridotti al ruolo di meri prestatori di capitale, avulsi dal processo di formazione del nucleo imprenditoriale e dalle scelte produttive. Attraverso la « rivoluzione dei managers » si crea un nuovo assetto sociale, una nuova classe dominante che non trova più la fonte del suo potere nella proprietà tradizionalmente intesa, ma nel fatto di dirigere senza alcun controllo la grande impresa, centro dell'economia moderna, e nel fatto di assicurare la propria identità e la propria continuità come classe in un processo di « cooptazione » dei nuovi dirigenti. L'A. vuole vedere in questa interpretazione, ormai diffusa, dell'evoluzione del capitalismo una parentela con le teorie trotzkiste della degenerazione burocratica del potere rivoluzionario nell'Unione Sovietica, e con

le teorie, in qualche modo analoghe, della « nuova classe » sorta dalla società senza classi della rivoluzione socialista. La funzione della nuova classe dominante, installata al vertice delle grandi imprese, è quella di introdurre le innovazioni tecnologiche nel sistema economico, e quindi di accrescerne la forza produttiva e di determinare l'evoluzione. I criteri di azione — la strategia dell'impresa — sono caratterizzati dalle esigenze dell'espansione dell'impresa, dal mantenimento della coesione in seno al gruppo dirigente, dalla garanzia di indipendenza e di sicurezza del gruppo stesso. Più specificamente, la strategia dell'impresa consiste nell'armonizzare tali esigenze, spesso in contrasto tra di loro.

Naturalmente l'esistenza di simili centri di potere di questa nuova classe dominante presuppone e determina una serie di rapporti o di conflitti con i lavoratori organizzati dall'impresa stessa, con i consumatori che ne costituiscono il mercato, con i fornitori di

capitale finanziario, con l'opinione pubblica, con lo Stato. Nascono da ciò vari problemi, quale il ruolo dei sindacati nei confronti del potere di direzione dell'impresa, quale il destino del consumatore condizionato dal potere di persuasione della pubblicità, quale la necessità di un controllo e di un indirizzo, a fini di utilità generale, dell'azione delle grandi imprese da parte dello Stato.

È su questo punto che si incentra la terza parte del volume. La grande impresa è uno strumento essenziale del progresso produttivo moderno. D'altra parte la sua azione è fonte di squilibri e di conflitti: il problema è quindi quello di preservarne la carica innovativa, l'efficienza derivante dalla sua autonomia, in un « piano » deciso al più alto livello politico, che garantisca alla collettività il raggiungimento dei suoi fini, il controllo democratico del potere dei « managers » e l'eliminazione delle contraddizioni che via via nascono dall'attività delle grandi imprese.

S. B.

Publicazioni ricevute

ADLER-KARLSSON GUNNAR: *Western Economic Warfare 1947-1967. A Case Study in Foreign Economic Policy*, Almqvist & Wiksell, Stockholm, 1968, pagg. xv-319. Acta Universitatis Stockholmiensis. Stockholm Economic Studies, New Series, IX.

[L'A. della ricerca, presentata e discussa dal Prof. Myrdal, ripercorre, valendosi della più completa e diretta documentazione oggi disponibile, le vicende storiche dello « embargo » nei confronti dei paesi comunisti, sottolineando, nelle conclusioni, i probabili risultati economici e sociologici sui due blocchi contrapposti.]

ARGENZIANO RICCARDO: *La pianificazione d'impresa*, Unione Tipografico-Editrice Torinese, Torino, 1967, pagg. xx-209. Università degli Studi di Pavia. Istituto di Economia Aziendale, N. 9.

BOUDINOT A., FRABOT J. C.: *Technique et pratique bancaires*, Sirey, Paris, 1967, pagg. xiv-412.

BURCHARD HANS-JOACHIM, MÜLLER-MICHAELIS WOLFGANG: *Europas Energiestruktur im Wandel*, Kiklos-Verlag, Basel; J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1967, pagg. xv-86. Sonderreihen der List Gesellschaft, Band 4.

CALOIA ANGELO: *Forme di mercato e modelli di localizzazione*, A. Giuffrè, Milano, 1967, pagg. viii-154. Saggi di teoria e politica economica, XIV.

CAPECCHI ILVO: *Il credito agrario*, Tip. R. Coppini, Firenze, 1966, pagg. 166. Istituto Federale di Credito Agrario per la Toscana.

CARAVALE GIOVANNI: *Fluttuazioni e sviluppo nella dinamica di squilibrio di un sistema economico*, Roma, 1967, pagg. 154. Istituto per la Contabilità Nazionale.

[Lo studio ha lo scopo di fornire uno schema di base capace di spiegare coerentemente cicli e sviluppo come aspetti di una stessa realtà dinamica e di facilitare la comprensione delle tendenze di fondo dei sistemi economici.]

Lo schema di lavoro proposto prende le mosse da una definizione delle condizioni di equilibrio dinamico, la quale costituisce la premessa di una spiegazione dei cicli basata sugli allontanamenti dalle condizioni ideali di sviluppo. In particolare il limite superiore del movimento ciclico viene spiegato sulla base di taluni « fattori di squilibrio », che si manifestano nel corso dell'espansione del sistema (alterazioni nel saggio d'incremento della forza di lavoro e/o della produttività; e quindi possibile mancanza di armonia tra l'andamento del progresso tecnico e lo sviluppo della forza di lavoro; squilibri settoriali, cioè sfasamenti tra la struttura della produzione e la struttura della domanda); mentre il limite inferiore del ciclo viene spiegato in base a un livello incompressibile dei consumi e agli investimenti del settore pubblico.

Secondo l'A., tale interpretazione dei cicli apre la via ad una spiegazione congiunta delle fluttuazioni e del movimento ascendente, fondata sullo studio della tendenza dei « punti di inversione », superiori ed inferiori, nei confronti del verificarsi di livelli sempre più elevati di reddito per l'azione autonoma dei cosiddetti fattori di lungo periodo (aumento della forza di lavoro e progresso tecnico), non soggetti all'andamento ciclico congiunturale.]

CENTRO DE ESTUDIOS MONETARIOS LATINOAMERICANOS: *Un Fondo Común para América Latina*, México, 1967, pagg. ix-299.

CLASSEN EMIL M.: *Monnaie, revenu national et prix*, Dunod, Paris, 1968, pagg. xx-194. Centre National de la Recherche Scientifique.

COHEN K. J., CYERT R. M.: *Teoria dell'impresa. L'impiego delle risorse in una economia di mercato*, Etas Kompass, Milano, 1967, pagg. xiii-514. Biblioteca di studi economici, 2.

CONFEDERAZIONE ITALIANA SINDACATI LAVORATORI: *Antichi e nuovi strumenti della stabilità monetaria. Atti del Settimo Convegno di Studi di Economia e Politica del Lavoro*, Roma, 26-27 maggio 1967, Roma, 1967, pagg. 318.

[Atti del 7° Convegno di Studi di Economia e Politica del lavoro, organizzato dalla Confederazione Italiana Sindacati Lavoratori. Il Convegno ha dibattuto le questioni concernenti la stabilità monetaria e i relativi strumenti, sia vecchi che nuovi, che possono assicurarla e mantenerla in sistemi economici in sviluppo.

Relazioni: Prof. Francesco Vito, « Antichi e nuovi strumenti della stabilità monetaria »; Prof. Mario De Luca, « La politica monetaria »; Prof. Emilio Gerelli, « La politica fiscale »; Prof. Giancarlo Mazzocchi, « La politica salariale ».]

Contributi allo studio della cooperazione di credito. Saggi di F. Cesarini, A. Fusconi, E. M. Leo, S. Zaninelli, A. Giuffrè, Milano, 1968, pagg. xii-286.

[I saggi qui raccolti costituiscono il frutto di una serie di incontri fra studiosi dell'Università Cattolica e dell'Ente Nazionale delle Casse Rurali; essi sono rivolti allo studio delle dimensioni e delle funzioni delle piccole banche in contrapposto alla tendenza alla concentrazione delle grandi aziende di credito. L'insieme degli studi mette in luce la presenza e l'importanza di un complesso di banche locali di tipo cooperativo, per lo più di modeste dimensioni se singolarmente considerate, ma con un'incidenza, come « sistema », apprezzabile nella raccolta di disponibilità monetarie.]

Prefazione di ANTONIO CONFALONIERI. Singoli studi: SERGIO ZANINELLI, *Note sulle origini e sulla evoluzione storica delle casse rurali in Italia*; EZIO MARIA LEO, *La legge sulle casse rurali e artigiane e l'essenza della cooperativa*; FRANCESCO CESARINI, *Un'indagine empirica sulle casse rurali ed artigiane*; AGOSTINO FUSCONI, *Gli istituti centrali di categoria*.]

COSTANTINO MICHELE: *Contributo alla teoria della proprietà*, Jovene, Napoli, 1967, pagg. xviii-354. Pubblicazioni della Facoltà Giuridica dell'Università di Bari, 17.

Effetti (Gli) della politica monetaria negli Stati Uniti d'America. Presentazione del prof. Luigi Frey, Milano, 1967, pagg. xxii-583. Cassa di Risparmio delle Province Lombarde. Collana internazionale di saggi monetari, creditizi e bancari, II.

European Unity. A Survey of the European Organisations, G. Allen & Unwin, London, 1968, pagg. 519. Political and Economic Planning (P.E.P.).

[Il testo, vasta opera di consultazione, espone e documenta come la Comunità Economica Europea abbia negli ultimi venti anni trasformato i rapporti fra i paesi dell'Europa occidentale in una unità, oltre che economica, politica e militarmente difensiva. I capitoli introduttivi descrivono i principali eventi storici della politica postbellica, rivolta a sviluppare l'unità europea, e danno un completo resoconto delle circostanze in cui ha operato ognuna delle principali organizzazioni europee ed atlantiche. Il capitolo conclusivo mette in luce alcune delle principali conclusioni che possono essere desunte dalla storia della « unificazione ».

Chiudono il libro un'Appendice, che schematizza il ruolo e le risultanze operative delle singole Organizzazioni studiate nel corpo del libro, e un'ampia e scelta bibliografia.]

FONDAZIONE LUIGI EINAUDI PER STUDI DI POLITICA ECONOMICA E PER LA PUBBLICISTICA RELATIVA: *Convegno di studi per lo sviluppo economico e sociale della Calabria*, Reggio Calabria, 18-19 febbraio 1967, Roma, 1967, pagg. 206.

[Precisazione del raccordo istituzionale richiesto dall'esame delle esigenze meridionali nei confronti del piano generale dell'economia italiana. Il libro sostiene la tesi che non siano adeguati i tramiti previsti affinché i problemi dello sviluppo della regione calabra abbiano garanzia di una puntuale considerazione da parte dei tecnocrati del piano.

Relazione generale del prof. G. UGO PAPI, *Indirizzi generali per il programma di sviluppo calabro*; relazioni del prof. MARIO DE LUCA, *Schema di sviluppo economico della Calabria*; e dell'on. FRANCESCO COCCO ORTU, *Una politica di sviluppo della Calabria sul piano della concretezza e del realismo*.]

FONDAZIONE LUIGI EINAUDI PER STUDI DI POLITICA ECONOMICA E PER LA PUBBLICISTICA RELATIVA: *Convegno di studi per lo sviluppo economico e sociale della Sicilia*, Messina, 22-23 aprile 1967, Roma, 1967, pagg. 393.

[Convegno di Messina (22-23 aprile 1967): considerazioni e dibattiti sulle premesse giuridiche e sulle prospettive legislative per un piano di sviluppo che riguardi la Sicilia compatibilmente con il metodo, i temi e i risultati del piano predisposto per l'intero paese.

Relazioni dei proff. VINCENZO TRIMARCHI (*Premesse giuridiche e prospettive legislative per un Piano di sviluppo*), MANLIO RESTA (*Considerazioni sul metodo e sui temi per un Programma di sviluppo siciliano*) e FEDERICO ORLANDO (*Linee per un concreto sviluppo economico e sociale della Sicilia*).]

HINRICHS HARLEY H.: *Una teoria general del cambio de la estructura tributaria durante el desarrollo economico*, México, 1967, pagg. xii-167. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. Estudios.

Importazioni ed esportazioni temporanee (profili tecnici), Roma, 1967, pagg. 80. Centro Italiano per lo Studio delle Relazioni Economiche Estere e dei Mercati (CEME). Quaderni dell'operatore con l'estero.

ISTITUTO MOBILIARE ITALIANO: *Incentivi all'industria nel Mezzogiorno*, Roma, 1968, pagg. 41.

ISTITUTO PER LA DOCUMENTAZIONE E GLI STUDI LEGISLATIVI (ISLE): *Delitto di peculato e illecito amministrativo. Atti del Convegno. Documentazione*, A. Giuffrè, Milano, 1967, pagg. xi-114.

LOLOS LEONIDAS S.: *The banking system (history-evolution-structure)*, vol. II, Athens, 1968, pagg. 446.

MAJSKIJ IVAN: *Perchè scoppiò la seconda guerra mondiale? Memorie di un ambasciatore sovietico, 1932-1939*, Editori Riuniti, Roma, 1965, pagg. 590.

MILONE MARINO: *L'azienda di « factoring ». Aspetti di gestione, organizzazione e rilevazione*, F. Cacucci, Bari, 1967, pagg. 221. Istituto di Ragioneria e di Economia Aziendale dell'Università di Bari. Pubblicazioni, Serie I - Monografie.

MINISTERO DELL'INDUSTRIA, DEL COMMERCIO e DELL'ARTIGIANATO. Direzione Generale del Commercio Interno e dei Consumi Industriali: *Caratteri strutturali del sistema distributivo in Italia nel 1966; con aggiornamenti al 1967 per il settore della grande distribuzione al dettaglio*, Roma 1967, pagg. 310.

PAIGE DEBORAH, JONES KIT: *Servizio sanitario e servizio del benessere sociale in Gran Bretagna*, Milano, 1968, c. 213. CIRIEC, Centro Italiano di Ricerche e d'Informazione sull'economia delle imprese pubbliche e di pubblico interesse. Collana di Studi e Monografie, n. 35.

PARENTI GIUSEPPE: *Una esperienza di programmazione settoriale nell'edilizia: l'INA-CASA*, A. Giuffrè, Roma, 1967, pagg. viii-126. SVIMEZ, Centro per gli studi sullo sviluppo economico. Collana « Francesco Giordani ».

[Aggiornato saggio sulla politica edilizia italiana intesa in senso lato e cioè comprendente tutti gli interventi dello Stato e degli Enti locali diretti a regolare il volume, le caratteristiche, la localizzazione delle nuove costruzioni, la conservazione e l'ammodernamento del patrimonio edilizio.]

Il volume, ricco di illustrazioni statistiche specifiche, considera in particolare — onde il suo titolo — le caratteristiche del piano INA-CASA (capitolo II), l'attuazione del piano stesso nel quattordicennio 1949-63, e si conclude con una ragionata valutazione di tale esperienza.]

PARRILLO FRANCESCO: *Teoria della politica economica e pianificazione regionale*. Terza edizione, A. Giuffrè, Milano, 1967, pagg. iv-169. Università di Messina. Facoltà di Economia e Commercio. Istituto di Scienze Economiche. Collana di Studi e Saggi Economici, 2-3.

[La terza edizione del libro del prof. Parrillo presenta, rispetto alle precedenti, numerose integrazioni rese necessarie dall'arricchimento che la materia trattata ha subito, sia sotto l'aspetto dottrinale sia sul piano delle concrete applicazioni.]

Sulla base dei mutamenti avvenuti in questi ultimi cinque anni e delle nuove prospettive, è stato inserito, nella parte introduttiva, accanto ad alcuni chiarimenti e precisazioni, un sintetico profilo delle più probanti esperienze europee in materia, nonchè dell'evoluzione storica che ha portato nel nostro paese al primo tentativo di programmazione nazionale. Nelle parti successive sono stati introdotti aggiornamenti, riferiti tra l'altro, alla collaborazione internazionale, ai piani territoriali di coordinamento, all'attività della Cassa per il Mezzogiorno. Anche la bibliografia è stata notevolmente accresciuta.]

POLIDORI GIANCARLO: *Considerazioni sul problema della formazione del prezzo nelle imprese ferroviarie*, Milano, 1967, c. 103. CIRIEC, Centro italiano di ricerche e d'informazione sull'economia delle imprese pubbliche e di pubblico interesse. Collana di studi e monografie, n. 34.

RICHARDSON G. B.: *La logica della scelta. Introduzione alla teoria economica*, F. Angeli, Milano, 1968, pagg. 246. Collana d'economia, Sez. I, n. 5.

SARTORATI GIANNI: *Teoria, amministrazione e riforma dell'imposizione comunale sui consumi*, A. Giuffrè, Milano, 1967, pagg. iv-197. Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Roma. Istituto di Economia e Finanza. Studi di Finanza Pubblica, 10.

SAYERS R. S.: *Gillets in the London Money Market, 1867-1967*, Clarendon Press, Oxford, 1968, pagg. x-204.

[La Ditta Gillets iniziò la sua attività come azienda familiare sul mercato monetario londinese circa un secolo fa, allorchè già da due generazioni operava come banca locale nello Oxfordshire. Facendo seguito alla monografia della signora Audrey Talyor che aveva studiato le vicende delle due prime generazioni (1964: « Gillets, Bankers at Banbury and Oxford »), il professor Sayers, utilizzando la vasta documentazione interna della Casa Gillets e altre fonti di varie epoche, narra la storia dell'azienda bancaria trasferita ed operante a Londra. Il libro, che segue minutamente lo sviluppo di un'attività inizialmente modesta nel primo novecento sino al suo fiorire nella prospera società attuale, costituisce un importante contributo alla storia del mercato monetario di Londra.]

SCHWEIZERISCHE NATIONALBANK: *Das schweizerische Bankwesen im Jahre 1966*, Orell Füssli Verlag, Zürich, 1967, pagg. 263.

SOTTILE FRANCESCO: *Inflazione ed economie dualistiche*, Libreria Editrice Nunzari & Sfameni, Messina, 1968, pagg. 176.

[I problemi essenziali da cui lo studio prende le mosse sono due: in primo luogo si tratta di stabilire se la inflazione graduale o strisciante sia in grado, oppure no, di sollecitare il processo di sviluppo del sistema economico; in secondo luogo di analizzare, alla luce di talune esperienze concrete, in che cosa consista il fenomeno del dualismo e in che cosa si diversifichi da quello, che l'A. distingue, della dualità.

Sul primo punto, dopo aver passato in rassegna le teorie monetarie, tradizionali e moderne, l'A. si dichiara contrario all'adozione delle manovre inflazionistiche come mezzi di sollecitazione dello sviluppo, pur ammettendo che una spinta inflazionistica ai fini di sviluppo può avere successo, cioè non provocare una permanente instabilità monetaria. La condizione necessaria, in questo caso, è che l'iniezione monetaria si traduca in investimenti produttivi e sia controbilanciata da una maggiore copia di beni e servizi prodotti.

La produttività degli investimenti, a sua volta, è funzione della produttività della struttura economica del sistema ed è, pertanto, in tale campo che deve estendersi l'indagine per stabilire se e fino a qual punto la realtà strutturale consente di avvalersi dello strumento inflazionistico per raggiungere i fini dell'espansione del sistema. A questo proposito l'A. esamina il secondo punto e cioè la natura delle configurazioni strutturali e i connesi fenomeni della dualità e del dualismo, intendendo con queste espressioni due situazioni nettamente diverse.

In presenza di una situazione di dualità (squilibrio transitorio destinato a compensarsi nel lungo andare nel quadro dell'armonia dell'interdipendenza del sistema economico) appare possibile ricorrere allo strumento inflazionistico per accelerare il processo d'integrazione e di complementarità dei settori o delle zone temporaneamente in squilibrio a vantaggio dell'espansione globale dell'intero sistema. Non altrettanto può dirsi in presenza di una situazione di dualismo strutturale (squilibrio a carattere permanente dovuto ad una deformazione o distorsione della struttura economica del sistema), nel cui ambito i settori o le zone contrapposte non tendono ad assumere rapporti di complementarità, bensì rapporti di opposizione che, al limite, possono sfociare in una disgregazione del sistema economico. Spinte inflazionistiche a fini di sviluppo in siffatte condizioni sarebbero pericolose perchè provocherebbero l'instabilità monetaria e farebbero slittare il sistema verso l'inflazione galoppante.]

STEFANI GIORGIO: *Finanziamento e tassazione delle imprese pubbliche in Italia, Francia, Gran Bretagna*, CEDAM, Casa Editr. Dott. A. Milani, Padova, 1968, pagg. 263. Collana di studi dell'Istituto di economia e finanza dell'Università di Ferrara, 2.

Taccuino (II) dell'azionista. *Con notizie illustrative sui principali valori quotati in Borsa. XVIII Edizione - 1968*, Edizioni Sasip, Milano, 1968, pagg. 782.

THOMPSON G. J.: *New Zealand international aid*, Wellington, 1967, pagg. IV-151. The New Zealand Institute of International Affairs.

TOZZOLI LORENZO: *Interrogativi di tecnica e politica aziendale. Volume primo: Le scelte aziendali in campo distributivo*, Roma, 1967, pagg. 354. IRMAR. Collana di ricerche gestionali e di mercato, 37.

VIGANÒ ENRICO: *La natura del valore economico del capitale di impresa e le sue applicazioni*, Giannini, Napoli, 1967, pagg. XI-366.

VITO FRANCESCO: *La nuova fase della politica di sviluppo economico del Mezzogiorno*, A. Giuffrè, Milano, 1968, pagg. 72. Università di Messina. Facoltà di Economia e Commercio. Istituto di Scienze Economiche. Collana di Studi e Saggi Economici, 11.

[Il testo pubblicato è più ampio di quello della Conferenza sullo stesso argomento che il compianto prof. Vito tenne nell'anno accademico 1966-1967 all'Università di Messina. Esso introduce alcuni nuovi punti desunti da scritti presentati a Convegni internazionali.

Le idee principali contenute nel libro possono così sintetizzarsi:

a) nella nuova fase della politica di sviluppo del Mezzogiorno va attuato il criterio della concentrazione degli investimenti nelle aree più propizie dal punto di vista sia delle economie esterne sia dei fattori di localizzazione, intesi nella più ampia accezione possibile, in guisa che quelle aree costituiscano dei veri poli di sviluppo;

b) esiste un limite, per un periodo considerato, alla capacità di assorbimento degli investimenti nelle regioni sottosviluppate; al di là di quel limite l'incremento di risorse investite è destinato a provocare sperperi e a ritardare lo sviluppo: quel limite è dato dalle esigenze di infrastrutture materiali, dal livello dei redditi e dal fattore umano;

c) non è accettabile, perchè inapplicabile al Mezzogiorno d'Italia, il modello dell'economia dualistica, proposto soprattutto da studiosi stranieri. Esso era valido per le economie coloniali in cui due tipi di civiltà, di mentalità e di livello di conoscenze coesistevano restando però in gran parte impenetrabili, ma non si adatta a regioni facenti parte di una società unitaria e accomunate dalla lingua, dall'assetto politico e dagli ideali;

d) al miglioramento dell'agricoltura va attribuita un'importanza maggiore di quella finora riconosciuta nel quadro dello sviluppo del Mezzogiorno. Ciò va ribadito specialmente in vista delle necessità di esportazioni industriali imposte dal deficit alimentare del paese.]

YUDELMAN MONTAGUE: *El desarrollo agrícola en América Latina. Situación actual y perspectivas*, México, 1967, pagg. VIII-193. Banco Interamericano de Desarrollo. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, Estudios.