

Kindleberger e le leggi dello sviluppo. Un commento alle “lezioni Mattioli” (1989)

COSIMO PERROTTA*

Charles Kindleberger (1910-2003) visse una vecchiaia molto feconda sul piano scientifico. Verso la fine degli anni Ottanta, quasi ottantenne, egli svolse quattro Lezioni Raffaele Mattioli – poi raccolte in volume: *Leggi economiche e storia dell'economia*, per i Sagittari di Laterza, 1990 – che sintetizzano e rielaborano con particolare efficacia alcune sue tesi fondamentali sullo sviluppo.

Le quattro lezioni sono dedicate rispettivamente alla legge di Engel; al modello di W. Arthur Lewis di sviluppo in presenza di disponibilità illimitata di mano d'opera, che Kindleberger assimila alla legge ferrea dei salari “di Ricardo e Malthus” e all'esercito industriale di riserva di Marx; alla legge di Gresham; e infine al principio del prezzo unico che si forma con l'unificazione dei mercati, che l'autore assimila alla dipendenza della divisione del lavoro dall'ampiezza del mercato, e quindi chiama legge di Smith.

Come si vede, l'autore parte da leggi o modelli economici ben noti. Ma ne allarga subito il significato. Servendosi efficacemente di un gran numero di riferimenti storici, egli mette in luce implicazioni e possibilità nuove e originali (tanto che giustamente molti commentatori parlano ad esempio di legge di Engel-Kindleberger, ecc.; e così faremo noi). Per questa via i modelli assumono una potente capacità euristica; e chiariscono molti aspetti complessi del processo di sviluppo.

L'analisi di gran lunga più importante è quella sulla legge di Engel. Esamineremo questa, inserendo di volta in volta il riferimento alle altre.

* Università del Salento. e-mail: cosimoperrotta@gmail.com

1. La legge di Engel-Kindleberger

La prima lezione riguarda la legge enunciata per la prima volta da Ernst Engel nel 1857, ma valorizzata solo verso la fine del secolo XIX, secondo cui la percentuale di reddito spesa in cibo è funzione decrescente del livello del reddito. Quanto maggiore il reddito tanto minore la quota relativa destinata ai beni alimentari.¹ Kindleberger innanzitutto rafforza la tradizionale estensione della legge a tutti i beni elementari. Con l'aumento del reddito, questi beni danno rendimenti decrescenti, e la loro domanda diventa via via meno elastica (Kindleberger, 1990, pp. 3, 11). Questa estensione della legge trasforma un confronto statico tra famiglie con redditi diversi in un modello dinamico. All'aumento dei redditi la domanda è tanto più dinamica quanto meno i beni sono elementari.

Ma l'autore estende anche la legge dai redditi personali allo sviluppo complessivo. Egli dice: con l'aumento della ricchezza prodotta (che si esprime in redditi crescenti) la quota relativa di beni elementari prodotta e consumata diventa sempre più piccola (*ibid.*, p. 4). Ma il criterio non si applica solo ai beni consumati, esso vale anche per i fattori di produzione. Nelle economie arretrate, prevalentemente agricole, il fattore scarso, che incide di più sul valore dei beni, è la terra. Nelle economie industriali, esso diventa il capitale. Ma in un'economia matura (post-industriale) il fattore scarso, quello decisivo, è il capitale umano (*ibid.*, p. 5).

Attraverso questa estensione della legge, Kindleberger delinea in modo sintetico una nuova visione dello sviluppo economico. Innanzitutto, dice, i beni nuovi si presentano in genere come beni di lusso, con elevata elasticità rispetto al livello del reddito. Ma col crescere della ricchezza sociale e dei redditi questi beni si trasformano sempre più in beni ordinari, poi in beni necessari, e perdono gradualmente la loro elasticità (*ibid.*, pp. 7-8). Ciò significa che la distinzione tra beni necessari e beni superflui non ha senso (*ibid.*, p. 9).

¹ V. per tutti Schumpeter (1949), p. 961.

Quest’ultima affermazione è fondamentale. La distinzione tra beni necessari e beni superflui ha una lunghissima storia. Inizia con Aristotele,² e domina tutta la fase dell’economia pre-moderna, nella quale non c’è un costante aumento nella produzione di ricchezza. Solo gli illuministi contestarono per la prima volta questa distinzione. In particolare Antonio Genovesi affermò che tutti i bisogni sono culturali, perché frutto dell’evoluzione umana.³ Kindleberger riprende con efficacia la critica alla distinzione di origine aristotelica allo scopo di sostenere che per continuare lo sviluppo è necessario introdurre sempre nuovi beni. Tuttavia, come vedremo più avanti, oggi è necessario specificare quali sono i beni nuovi. Si impone un’altra distinzione, non più tra beni necessari o superflui, ma tra beni che soddisfano nuovi bisogni e beni che – anche se si presentano come nuovi – non aumentano le nostre utilità.

Kindleberger continua: la bassa elasticità dei beni tradizionali significa che l’accumulazione tende a generare una crescente saturazione dei mercati di questi beni. All’inizio la saturazione viene scongiurata esportando questi beni nei paesi poveri, che li accolgono come beni nuovi. Ma, con le politiche di sostituzione delle importazioni, che vengono prima o poi attuate dai paesi poveri, anche i nuovi mercati tendono ad esaurirsi. A quel punto i paesi sviluppati, se vogliono continuare il processo di accumulazione, devono passare a produrre beni diversi, che siano nuovi. E questo è un processo senza fine (*ibid.*, pp. 11-13).

Lo sviluppo quindi, precisa Kindleberger, non è una crescita geometrica e lineare, come pensava Rostow.⁴ Esso avviene a salti, o per lo meno le sue fasi sono di diversa intensità. L’andamento fondamentale può essere ben descritto dalla curva a S di Gompertz.⁵ Questa curva, adottata dal nostro autore per descrivere lo sviluppo, parte dal basso e si muove verso destra e verso l’alto con un leggera inclinazione; si impenna nella fase centrale; ma nel tratto finale, quello più alto, che indica la fase

² Aristotele, *Politica*, 1258b, 1-2; Aristotele, *Etica Nicomachea*, 1132a-b.

³ Genovesi (1765) par. X.10-13, e XIX.8.

⁴ Cfr. Rostow (1957).

⁵ Per il grafico e la descrizione di questa curva, v. Kindleberger (1958), pp. 81-2; e (1996), pp. 26-27, 494.

dello sviluppo maturo, tende a diminuire sempre più la sua inclinazione. È quest'ultima la fase della tendenziale prevalenza dei beni tradizionali, con rendimenti ed elasticità decrescenti.

Da questo, Kindleberger trae due conclusioni fondamentali. La prima è che non sempre sono le imprese private ad avviare lo sviluppo. Come spiegava Gerschenkron – che criticava la tesi neo-classica di Rostow – quando l'iniziativa privata è carente, possono essere le banche o le istituzioni governative ad avviare il processo di sviluppo (*ibid.*, p. 14).⁶ La seconda conclusione è che la crescita dipende essenzialmente dalla capacità di innovazione. È su questo piano che le economie sviluppate vincono il confronto con i paesi poveri e ottengono ragioni di scambio a loro favorevoli. L'innovazione fondamentale nella struttura economica avviene sul piano dei nuovi settori produttivi e dei nuovi consumi. Ma questi a loro volta dipendono dall'innovazione produttiva che si attua nei settori tradizionali. Infatti è grazie a quest'ultima che si liberano i capitali e la forza-lavoro necessari a creare i nuovi settori di produzione (*ibid.*, pp. 15-21).

2. Le teorie classiche del commercio internazionale e la legge di Engel-Kindleberger

Fin qui la legge di Engel-Kindleberger. Questa legge però è suscettibile di ulteriori approfondimenti, che si possono sviluppare su diversi piani. Esaminiamo innanzitutto il problema del commercio internazionale. La legge dice in sostanza che lo sviluppo dipende dalla continua introduzione di nuovi beni. Tale introduzione dipende dalla capacità di innovazione, e dall'aumento di produttività che l'innovazione comporta. La maggiore capacità di innovazione – dice Kindleberger – spiega il vantaggio dei paesi occidentali nelle ragioni di scambio del commercio internazionale.

Una tale impostazione, fortemente dinamica e basata sull'aumento dei consumi, smentisce sia le interpretazioni derivanti dalla legge

⁶ Cfr. Gerschenkron (1962).

ricardiana dei vantaggi comparati (che negano che vi sia un deterioramento delle ragioni di scambio dei paesi poveri) sia le tesi opposte, che chiameremo genericamente terzomondiste, secondo le quali in definitiva lo sviluppo è frutto del trasferimento di ricchezza dal terzo mondo verso l'Occidente. Esaminiamo prima queste ultime tesi; richiamandone tre versioni principali.

Secondo la maggiore teorica dell'imperialismo economico, Rosa Luxemburg (1914), il capitalismo ha necessità di espandersi per trovare sempre nuovi mercati in cui investire il plusvalore estorto ai lavoratori. Così lo sfruttamento si estende ai paesi non occidentali, i quali vengono sottomessi al capitalismo uno dopo l'altro. La Luxemburg ci dà una splendida descrizione dello sfruttamento coloniale (che raggiungeva l'acme proprio ai suoi tempi). Ma prevede anche il crollo del capitalismo non appena tutto il mondo fosse stato assoggettato alla sua logica, proprio per l'impossibilità di esportare ulteriormente gli investimenti.⁷ Si noti che tutta l'ipotesi della Luxemburg si basa su due postulati ricardiano-marxiani: i salari fissi al minimo di sussistenza; e l'impossibilità di sprecare il sovrappiù in spese improduttive.

Nessuno, sostiene la Luxemburg, può impiegare il plusvalore per accrescere i propri consumi: non i lavoratori, perché i salari al minimo sono il presupposto del meccanismo capitalistico di sfruttamento;⁸ non i capitalisti o i ceti da loro dipendenti, perché è nella natura del capitalista investire il plusvalore e non consumarlo.⁹ Il plusvalore può essere solo investito all'esterno. Non c'è niente di più lontano dalla legge di Engel-Kindleberger.

Un'altra versione è quella di Raul Prebisch (1950), il quale spiega le ragioni di scambio sfavorevoli per i paesi poveri col fatto che i paesi ricchi scaricano sui primi l'aumento dei loro costi di produzione. Le rivendicazioni dei lavoratori occidentali, egli dice, non trovano una vera resistenza negli imprenditori occidentali, perché l'aumento dei costi che

⁷ Luxemburg (1914).

⁸ In verità, nella teoria marxiana non c'è nessun ostacolo teorico a pensare che lo sfruttamento avvenga anche con alti salari.

⁹ Anche su questo punto la logica della Luxemburg, più che rigorosa, è meccanica. Marx prevedeva che una certa quota del plusvalore – sia pure minore – fosse destinata ad un aumento dei consumi delle classi privilegiate.

ne consegue viene scaricato sul prezzo delle esportazioni verso il terzo mondo. A loro volta gli imprenditori del terzo mondo possono accettare tale aumento di prezzo dei beni importati perché lo scaricano sui salari dei loro lavoratori. Questi vengono compressi, perché i lavoratori non hanno forza contrattuale.¹⁰

Anche Prebisch si muove in un quadro statico. L'economia del terzo mondo, basandosi sulla compressione dei salari, non ha innovazione né aumento dei consumi. Ma nemmeno l'economia occidentale è guidata dall'innovazione. L'aumento dei salari occidentali non è il frutto dal progresso tecnico e del conseguente abbattimento dei costi. È solo il frutto del crescente sfruttamento del terzo mondo.

La visione statica di queste teorie venne confermata nella tesi sullo scambio ineguale di Arghiri Emmanuel (1969). Questo autore cercò di dimostrare – peraltro con scarso fondamento analitico – che il commercio internazionale consiste in un sistematico sfruttamento dei paesi poveri ad opera di quelli ricchi, uguale a quello che avviene tra capitalisti e lavoratori.¹¹ Anche qui è assente l'idea di sviluppo basato sull'aumento di produttività e sull'introduzione di nuovi beni.

La legge di Engel-Kindleberger dunque smentisce la visione "terzomondista" dello sviluppo. Tuttavia essa ridimensiona fortemente anche la legge dei vantaggi comparati, che domina tuttora nella teoria. Questa legge presuppone condizioni che sono opposte a quelle proprie dello sviluppo: un contesto assolutamente statico (i rapporti tra i settori non variano né per la produzione né per i consumi; i rapporti tra i fattori di produzione rimangono invariati); e la perfetta immobilità dei fattori di produzione sul piano internazionale.¹²

Anche la versione moderna della legge, dovuta a Heckscher-Ohlin-Samuelson, si basa su una visione statica degli scambi, e non prevede un reale sviluppo né dei fattori di produzione né dei consumi. Essa spiega le differenze di produttività tra paesi rispetto ai diversi settori di produzione con la diversa disponibilità dei singoli fattori di produzione; e afferma

¹⁰ Prebisch (1950).

¹¹ Emmanuel (1969). In realtà, in termini di teoria marxiana, questa trasposizione non è possibile.

¹² Cfr. Kindleberger (1958), cap. 16; soprattutto pp. 377-388.

che la logica dei vantaggi comparati consiste nell'uso preferenziale del fattore più abbondante, e quindi più economico. Tuttavia è proprio questo tipo di divisione internazionale del lavoro che si può considerare responsabile del crescente divario tra i paesi sviluppati e gli altri. Per i paesi poveri, puntare sul fattore lavoro (che è economico non solo perché è sovrabbondante, ma soprattutto perché è elementare) significa condannarsi ad esportare beni di basso livello tecnologico in cambio di beni di qualità tecnologica crescente.

Negli stessi anni in cui si formava la teoria di Heckscher-Ohlin-Samuelson, Jacob Viner negò che ci fosse un reale deterioramento nelle ragioni di scambio dei paesi poveri. Egli usò un argomento apparentemente simile a quello di Kindleberger, ma che in realtà è molto diverso. Anche Viner finì col proporre una visione statica dello scambio internazionale. Se il Brasile, egli argomentò, in passato esportava un sacco di caffè in cambio di una lampada ad acetilene ed ora deve darne due per avere una lampada elettrica, le sue ragioni di scambio non si sono deteriorate. Infatti la lampada elettrica, frutto di un progresso tecnologico, vale due volte una lampada ad acetilene.¹³

Viner non si rese conto che proprio il suo esempio conferma il deterioramento dei *terms of trade* a danno dei paesi poveri. L'innovazione e il progresso tecnico abbassano il costo dei prodotti per gli acquirenti dello stesso mercato, ma lo alzano per gli acquirenti esterni (i paesi poveri) perché questi ultimi, non avendo progresso tecnico, pagano i nuovi prodotti con prodotti tradizionali che hanno un minor valore aggiunto. In effetti c'è una parte di verità nell'analisi di Prebisch. Il divario salariale conferma e rende permanente il divario tecnologico; e viceversa.

Si crea quindi un circolo vizioso in cui l'economia povera genera profitti alti a causa del basso costo del lavoro, ma questi profitti non vengono impiegati per far crescere la tecnologia, e alla lunga i salari. L'economia povera diventa quindi dipendente: essa è costretta a vendere i suoi prodotti ai prezzi imposti dai paesi ricchi. Se non vendesse andrebbe subito in rovina.

¹³ Viner (1937), pp. 33, 55-58.

In conclusione, Kindlerberger ha il grande merito di proporre un'alternativa alle due visioni estreme del commercio internazionale; quella "terzomondista" e quella dei costi comparati. Possiamo dire che ciascuna di esse vede solo un aspetto dello sviluppo. La storia invece ci mostra che lo sviluppo genera sin dall'inizio due tendenze opposte. Una è la polarizzazione delle risorse verso l'area economica più forte. Le risorse (materie prime, prodotti di bassa tecnologia, lavoro elementare, capitali e lavoro qualificato) tendono ad andare verso l'economia dominante o forzatamente o perché vi trovano una remunerazione maggiore.¹⁴ L'altra tendenza è la diffusione dello sviluppo attraverso l'esportazione degli investimenti in nuove aree; e alla lunga attraverso la crescita dei consumi in queste nuove realtà. Da Ricardo in poi, le teorie *mainstream* contemplano solo la seconda tendenza; mentre le visioni "terzomondiste" vedono solo la prima. Ma altre teorie (i mercantilisti, List, la Scuola storica, gli economisti dello sviluppo) hanno visto entrambe.

Kindlerberger sfugge a queste visioni unilaterali, spiegando che lo sviluppo è dovuto alle continue innovazioni, che immettono nel mercato sempre nuovi beni. La mancanza di tali innovazioni, a livelli bassi dello sviluppo, irretisce l'economia nel circolo vizioso della povertà;¹⁵ mentre a livelli alti genera una crescente saturazione dei mercati che fa declinare gli investimenti e lo sviluppo stesso.

3. Saturazione dei mercati, globalizzazione e legge di Engel-Kindleberger

Nel quarto di secolo che oggi ci separa dalle "lezioni Mattioli" di Kindleberger la situazione dello sviluppo mondiale è cambiata profondamente. Sono emersi nuovi processi – di segno diverso fra loro – che vanno tutti sotto il nome generico di globalizzazione. Dall'analisi di questi processi esce rafforzata la tesi del nostro autore che il problema fondamentale dello sviluppo maturo è la tendenza alla saturazione dei

¹⁴ V. ad es. Reinert (2007).

¹⁵ V. ad es. Nurkse (1953), p. 7; e Meyer-Baldwin (1957), pp. 319-320.

mercati, cioè al continuo eccesso di offerta rispetto alla domanda effettiva.

Questo problema è tutt'altro che nuovo. I teorici del sottoconsumo della scuola classica (ad es. Lauderdale, Sismondi, Malthus)¹⁶ ne attribuirono la causa all'aumento di produttività generato dal progresso tecnico. I teorici marxisti dettero una spiegazione simile, sebbene attribuissero l'eccesso di sovrappiù all'intensificazione dello sfruttamento.¹⁷

Gli altri classici negarono che esistesse un problema strutturale di sottoconsumo; tuttavia finirono col proporre una versione più moderata della stessa idea quando parlarono dello stato stazionario. Sviluppando l'osservazione di Smith, che gli investimenti hanno un rendimento molto alto nelle economie a sviluppo recente e più basso in quelle a sviluppo maturo, essi conclusero che l'accumulazione tendeva verso una situazione in cui i bisogni della società sarebbero stati soddisfatti e l'economia si sarebbe limitata a riprodurre la stessa quantità della ricchezza che si consumava di ciclo in ciclo.¹⁸

Kindleberger, che aveva contezza del dibattito storico,¹⁹ ebbe il grande merito di riprendere questo nodo centrale delle teorie dello sviluppo. In lui però c'è un'apparente contraddizione, che rischia di riportarci a qualche soluzione di sottoconsumo. Infatti, se una delle cause della tendenza alla saturazione è l'aumento della produttività (generato dal progresso tecnico, cioè dalle “invenzioni”), come può essere questo stesso aumento di produttività a superare la tendenza alla saturazione?

In realtà il nostro autore non si contraddice. Egli infatti non parla di invenzioni come che sia, ma delle invenzioni che introducono nuovi consumi. Sviluppando la sua impostazione, possiamo anzi distinguere tra due tipi di aumento degli investimenti e dei consumi. Uno crea beni nuovi che corrispondono alla soddisfazione di nuovi bisogni, e accresce

¹⁶ Lauderdale (1804), soprattutto cap. 3; Sismondi (1819), in particolare pp. 494-522; Malthus (1820, libro II).

¹⁷ V. ad es. Luxemburg (1914), p.te III. Baran e Sweezy (1966).

¹⁸ Smith (1776) libro I, cap. IX; Ricardo (1821), cap. 21; J.S.Mill (1848), libro IV, cap. 6. Su questo, v. Schumpeter (1949), III.5.6, pp. 570-574.

¹⁹ V. Kindleberger (1968), cap. 3.

quindi la somma delle utilità che forma la ricchezza sociale. L'altro tipo crea consumi che non danno un aumento delle utilità sociali, o danno un aumento troppo basso rispetto alle risorse investite.

Su questa base possiamo dire che i processi della cosiddetta globalizzazione rappresentano tentativi, molto diversi, di contrastare la tendenza alla saturazione. Essi si possono raggruppare in quattro strategie. Due di esse sono efficaci solo nel breve periodo; in definitiva non risolvono il problema. La prima strategia consiste nell'impiego di quantità crescenti di ricchezza per mantenere aperti gli sbocchi di mercati già saturi. L'altra impiega capitali sempre più ingenti nella speculazione finanziaria o in altre forme di rendita che non producono ricchezza. Questi processi perversi si caratterizzano per lo scollamento tra i profitti che procurano e la ricchezza prodotta. All'aumento dei primi corrisponde una stasi o una diminuzione della seconda.

Altre due strategie invece indirizzano gli investimenti verso nuove destinazioni, che accrescono la ricchezza sociale, e quindi sostengono lo sviluppo. Esse sono il decollo delle nuove economie emergenti; e la produzione di nuovi beni, che rispondono a nuovi bisogni. Esaminiamo una per una queste quattro possibilità.

4. La produzione di beni ripetitivi

Dunque l'innovazione tecnologica non sempre crea sviluppo. Se è applicata ai prodotti tradizionali, essa può finire col giovare solo al profitto del singolo produttore, senza accrescere la ricchezza sociale. È vero infatti che l'innovazione abbassa il costo di produzione o migliora la qualità del prodotto. Ma quando – come avviene oggi nei paesi sviluppati – troppi produttori si affollano nei settori tradizionali e la concorrenza diventa eccessiva, ciò porta ad un aumento dei costi sociali.

Anche una concorrenza equilibrata comporta una certa distruzione di ricchezza (imprese espulse dal mercato; disoccupazione frizionale o temporanea; una piccola quota di consumi superflui, che cioè non aumentano le utilità del consumatore). Ma in questo caso la distruzione di ricchezza è funzionale all'aumento dell'efficienza

produttiva e al conseguente abbassamento dei prezzi. Ma in una situazione di saturazione generalizzata dei mercati tradizionali, la concorrenza diventa troppo accanita; la distruzione di ricchezza diventa eccessiva.

L'approccio classico ritiene che la concorrenza si mantenga sempre in termini equilibrati grazie al fatto che, in un mercato sovraffollato di produttori, i profitti bassi spingono i produttori marginali a trasmigrare verso altri settori di produzione (o, più realisticamente, nel medio periodo i nuovi investimenti si indirizzano verso settori meno affollati). La legge di Say è in sostanza una versione estrema di questo principio. A sua volta la legge di Engel-Kindleberger può essere vista come una versione dinamica di lungo periodo del principio classico. Ma la saturazione dei mercati esprime proprio la difficoltà di trovare questi nuovi sbocchi.

La tendenza alla saturazione è la conseguenza di un passaggio epocale - iniziato qualche decennio fa ma non ancora compiuto - da un'economia prevalentemente industriale ad un'economia detta post-industriale. Il mercato dell'economia industriale (che comprende anche l'agricoltura e la pesca industrializzate, e la grande distribuzione) privilegia il prodotto standardizzato di consumo privato. Esso richiede quindi concentrazioni produttive e organizzative (le grandi e medie imprese) governate dalla logica del profitto. È proprio il carattere standardizzato del prodotto che consente l'enorme aumento di produttività; e questo consente l'abbattimento dei costi e dei prezzi, e quindi l'aumento della ricchezza. La standardizzazione di questo tipo di produzione non riguarda solo i processi di produzione e i prodotti, ma anche il consumo. Ricardo definiva appunto i beni industriali come beni infinitamente riproducibili.

Col tempo la produzione di tipo industriale si è estesa a prodotti che non sono meramente materiali, in cui l'elemento del lavoro intellettuale diventa prevalente. Si pensi ai DVD e ai vari strumenti elettronici, ai telefoni mobili ma anche a molti spettacoli televisivi e processi comunicativi basati su *format* seriali. Ciò che accomuna questi prodotti di alta tecnologia ai prodotti industriali tradizionali è la serialità della produzione e la standardizzazione del prodotto.

Invece, come vedremo più avanti, l'economia post-industriale è poco standardizzata. Vi prevalgono processi produttivi, prodotti e consumi mirati a casi specifici e non seriali. L'aumento delle utilità e della ricchezza, è affidato più alla qualità del prodotto che all'abbattimento dei costi e dei prezzi. Essa quindi è meno soggetta alla tendenza alla saturazione dei mercati.

La logica e la cultura dei due tipi di produzione sono talmente diverse che le imprese dell'economia "industriale" trovano grandi difficoltà a trasformare la propria produzione. Esse preferiscono accentuare gli sforzi per tenere aperto il proprio mercato nell'ambito tradizionale. Di conseguenza si affidano all'offerta di beni ripetitivi, la cui utilità marginale ovviamente diminuisce sempre più.

Fra le varie strategie per "imporre" il consumo di beni ripetitivi, una fondamentale è l'aumento della pubblicità, che rappresenta una parte sempre più cospicua dei costi delle imprese. La pubblicità si scarica sul prezzo, senza aumentare l'utilità del consumatore (al contrario, spesso la diminuisce. Basti pensare agli indici di ascolto della televisione, accertati per stabilire il prezzo della pubblicità, e al drammatico calo nella qualità media dei programmi che essi hanno prodotto). L'aumento continuo della pubblicità dunque, invece di abbassare il prezzo finale del bene, finisce con l'accrescerlo, soprattutto nel mercato oligopolistico (è questo il tipo di mercato dominante in una situazione di saturazione dei mercati).

La moda è un'altra via importantissima per imporre beni ripetitivi – nel senso che il loro ricambio non accresce sostanzialmente le nostre utilità. La moda esisteva già nel sec. XVI. Tuttavia solo di recente ha assunto una dimensione di massa tale che coinvolge la grande maggioranza della popolazione occidentale. Essa impone un ricambio spesso vorticoso, di vestiti e altri oggetti senza un vero aumento dell'utilità.

Altri modi di imporre beni ripetitivi sono la confezione dei prodotti e soprattutto le variazioni dei beni che sono scarsamente innovative sul piano della funzionalità. I beni ripetitivi non sono preferiti consapevolmente ad altri beni che possono soddisfare bisogni insoddisfatti. Piuttosto, essi sono lo sbocco "obbligato" di un mercato che presenta un'offerta ristretta; in cui la cosiddetta sovranità del

consumatore trova una sempre maggiore difficoltà ad esercitarsi. Infatti il mercato organizzato in funzione dei beni per il consumo privato non riesce ad esprimere le effettive preferenze dei consumatori. Se ad esempio una coppia con bambini potesse scegliere tra un parco giochi o un asilo-nido e il terzo televisore in casa, probabilmente sceglierebbe la prima possibilità. Ma è proprio questa alternativa che in genere il mercato non dà.

Altre strategie che cercano di contrastare l'esaurirsi dei mercati sono legate all'accelerazione artificiale del deterioramento dei prodotti. Ciò avviene attraverso la sostituzione dei materiali tradizionali con altri che, a parità di costo, si deteriorano più rapidamente. Oppure, attraverso la produzione per blocchi delle componenti del bene, in modo da costringere, per il guasto di una piccola componente, a cambiare tutto il blocco, o tutto il bene. O ancora, avviene attraverso normative che obbligano al ricambio più rapidamente di quanto non sia tecnicamente necessario. Tutti questi processi impongono ai consumatori di sostituire beni ancora utili, con un aumento di spesa che è compensato solo in parte o per niente dall'aumento di utilità.

Un'altra serie di processi che provocano la diminuzione della ricchezza sociale è dato dall'aggravio dei costi ambientali. Anche questo è causato dalla produzione di beni sempre più rigidi e con rendimenti decrescenti. Com'è noto, i costi ambientali – per una larghissima percentuale – tuttora non vengono computati nei costi delle imprese. Da questo punto di vista, il prezzo dei beni ripetitivi viene tenuto artificialmente basso; e ciò nasconde il crescente divario tra l'aumento dell'utilità, decrescente, e l'aumento crescente del costo sociale di questi beni. Lo stesso vale per i prodotti agricoli di Europa e USA, oggetto di massicce sovvenzioni pubbliche; tanto che la loro esportazione configura un vero e proprio *dumping* a danno dei paesi poveri.

In definitiva, nei mercati delle società opulente, il puntare sui beni ripetitivi distrugge più ricchezza di quanta ne crei, e sostiene uno "sviluppo" sempre più asfittico e di breve periodo. Questo tipo di innovazioni non ha niente a che vedere con quelle di cui parla Kindleberger.

5. Trasformazione in rendite ed esodo dei capitali

La saturazione dei mercati sta introducendo da tempo nelle economie sviluppate processi che hanno una logica opposta a quella della cultura imprenditoriale e dello sviluppo, e che erano tipici dei paesi sottosviluppati: la destinazione crescente di capitali verso rendite socialmente improduttive (speculazione finanziaria; acquisto di titoli pubblici; affitti di case); la fuga massiccia dei capitali (anche per evadere il fisco); la spesa cospicua in consumi di lusso; l'acquisto massiccio di beni-rifugio (titoli di stato, case, terreni, gioielli). Nelle economie sottosvilupate sono i ceti ricchi che attuano queste strategie; per proteggere i loro redditi e per conservare il loro prestigio sociale.

Nei paesi sviluppati invece questi comportamenti sono molto più diffusi. Oltre ai ceti ricchi, essi riguardano gran parte dei ceti medi. Nell'insieme, le categorie che esprimono questi comportamenti – protette e privilegiate in diverso grado – possono formare la maggioranza della popolazione. Peter Glotz parlò in questo senso di una maggioranza dei due terzi, che protegge i propri privilegi emarginando la minoranza non protetta e spesso povera; e, aggiungiamo noi, spingendo l'economia verso la stasi e il parassitismo.²⁰

5.1. *La speculazione finanziaria e la legge di Gresham-Kindleberger*

Il fenomeno più vistoso e più drammatico di questa tendenza all'uso parassitario della ricchezza è dato dalla crescita della speculazione finanziaria. Nella lezione sulla legge di Gresham, Kindleberger osserva che questa legge si applica altrettanto bene alle merci o ai titoli sopravvalutati; il cui prezzo ufficiale cioè è maggiore del valore effettivo. In questo caso la legge opera all'inverso, spingendo gli operatori a liberarsi di queste merci per acquistare la merce "più esente da rischi, la moneta, prima che il prezzo dell'attività sopravvalutata crolli" (Kindleberger, 1990, p. 68). Questa osservazione si può estendere alla

²⁰ V. Glotz (1985).

compravendita speculativa di titoli, che rappresenta una imponente degenerazione dell’economia degli ultimi decenni.

È stato calcolato che i capitali mondiali impiegati nella speculazione finanziaria sono circa tre volte superiori a quelli impiegati nella produzione di beni. Ciò avviene in un mondo in cui ancora la stragrande maggioranza dell’umanità soffre di carenza di consumi necessari. È vero naturalmente che la speculazione finanziaria, i mercati di borsa, ecc., sono elementi necessari al funzionamento dei mercati. Ma in economia non si dovrebbe dimenticare che il problema è di quantità e di proporzioni.

Per ironia della sorte anche il mondo finanziario ha conosciuto uno spettacolare aumento delle innovazioni nei titoli trattati. Ma queste non hanno niente a che vedere con le innovazioni di Kindleberger. Al contrario, esse hanno esasperato il rischio nell’acquisto dei titoli, fino a trasformarlo in un gioco d’azzardo. Si è accentuato il distacco dal mondo della produzione e dalle sue dinamiche, che il mercato finanziario dovrebbe riflettere.

I risultati della corsa alla speculazione sono stati disastrosi. Gli operatori si mostrano sempre più insofferenti delle regole, che tutelano i risparmiatori e gli operatori onesti. Il calcolo dei rendimenti è diventato sempre più criptico (volutamente). Alla fine le banche, i *brokers*, ecc. si sono convinti che anche l’inganno sistematico dei propri clienti fosse lecito. Questa tendenza ha spinto i risparmiatori, per quanto piccoli e precari, a trasformarsi in aspiranti speculatori, attraverso l’acquisto di titoli sempre meno garantiti. La gran parte degli imprenditori e degli enti pubblici – derogando ai loro rispettivi compiti – si è convinta a “variare il proprio portafoglio”, acquistando titoli-spazzatura, e scaricandone il peso sugli azionisti o sulle amministrazioni future.²¹

Si è creata in definitiva una sorta di violazione di massa delle rispettive deontologie; fino ad annullare le virtù che Adamo Smith riteneva il collante indispensabile del mercato capitalistico: l’etica professionale, la lealtà, l’osservanza delle regole.²²

²¹ Per un inquadramento generale del problema, v. Kindleberger (1978).

²² V. ad es. Stiglitz (2003).

5.2. Aumento delle disuguaglianze; esodo dei capitali

La tendenza alla saturazione crea nei paesi sviluppati una disoccupazione crescente e l'estendersi di forme di lavoro sempre più precario, non protetto e mal pagato. Questi fenomeni hanno accresciuto enormemente le disuguaglianze nella distribuzione del reddito. A sua volta l'aumento esponenziale delle disuguaglianze ha innescato una spirale perversa del tipo dei processi cumulativi negativi di Myrdal,²³ o del tipo keynesiano: la disoccupazione e il lavoro precario abbassano la domanda effettiva. Questo scoraggia ulteriormente gli investimenti e accresce la disoccupazione. L'incertezza creata dalla depressione strisciante e l'aumento delle disuguaglianze incoraggiano tutte le forme di trasformazione dei capitali in rendita; compresa la fuga dei capitali nei paradisi fiscali.

Tuttavia, accanto alla fuga dei capitali verso le rendite di ogni tipo, la saturazione dei mercati provoca un altro fenomeno, di segno opposto: l'esodo di capitali verso i paesi poveri per investire o per trasferire impianti produttivi. È il processo della cosiddetta "delocalizzazione". Le imprese occidentali tendono a sfuggire all'aumento dei costi dei paesi d'origine dovuti alla concorrenza eccessiva; alle tasse molto alte; soprattutto agli alti salari, il cui livello dipende sia dal costo della vita occidentale sia dalle garanzie create dal *welfare state*.

La tendenza alla "delocalizzazione" diventa sempre più accentuata, anche grazie alle politiche di incentivi dei paesi destinatari. Essa aumenta gravemente la disoccupazione e il lavoro precario in Occidente; d'altra parte stimola la crescita delle economie povere. Ciò contribuisce a superare la vecchia divisione internazionale del lavoro, che causava il deterioramento delle ragioni di scambio dei paesi poveri. La divisione tradizionale è tra paesi ricchi, che esportano manufatti tecnologicamente avanzati, e paesi poveri che esportano materie prime e semilavorati. Adesso i paesi sviluppati tendono a specializzarsi nella produzione post-industriale, che richiede lavoro e consumo di alta qualità, come dice la legge di Engel-Kindleberger. Invece i paesi emergenti tendono a

²³ Myrdal (1957), capp. 2 e 5.

industrializzarsi, secondo il modello di Lewis-Kindleberger, che adesso esamineremo.

6. La legge di Lewis-Kindleberger e il decollo dei paesi emergenti

W. Arthur Lewis nel 1954 propose un modello di sviluppo dei paesi poveri rimasto famoso. Dice Lewis: lo sviluppo di un'economia agricola e povera si può avviare con la produzione industriale per l'esportazione. Gli addetti all'industria possono esser presi dalla campagna, che – a causa dell'enorme disoccupazione nascosta – offre una “illimitata disponibilità di mano d'opera”. Per rendere competitive le esportazioni basterà lasciare agli operai i salari, bassissimi, che avevano in agricoltura.

Kindleberger, questa volta sulle orme dello stesso Lewis, assimila il modello alla “legge ferrea dei salari” di Malthus e Ricardo (cioè al principio classico della tendenza dei salari verso il limite di sussistenza) e al concetto di esercito industriale di riserva di Marx (i disoccupati che premono sui salari dell'industria, abbassandoli). Tutti e tre questi modelli prospettano uno sviluppo basato su un eccesso di offerta di lavoro, che consente bassi salari (Kindleberger, 1990, pp. 23-26).

Anche qui il nostro autore generalizza il modello, e lo applica a diversi momenti dello sviluppo europeo, in cui si verificò un'offerta illimitata di mano d'opera e un costo del lavoro molto basso (*ibid.*, pp. 26-34 e 37-41). Inoltre egli estende il principio del basso costo agli altri fattori di produzione, tanto che individua lo stesso meccanismo di sviluppo negli Stati Uniti delle origini, quando c'era una offerta illimitata di terra (*ibid.*, pp. 34-37). Tuttavia l'interesse sia di Lewis che di Kindleberger è l'industrializzazione dei paesi poveri attraverso i bassi salari.

Il modello di Lewis ha cominciato a funzionare solo dalla fine degli anni Settanta, con le cosiddette “tigri asiatiche”; poi con la Cina, e oggi è largamente presente nello sviluppo impetuoso di Cina, India, Brasile, Messico, Sud Africa, paesi arabi della costa nord dell'Africa ed Europa dell'Est. In particolare Cina e India rappresentano due casi esemplari di economia dualistica, in cui lo sviluppo industriale viene alimentato dalla

disponibilità illimitata di mano d'opera a basso costo che viene dalla campagna.

C'è da chiedersi perché il modello non abbia funzionato prima (quando i differenziali salariali alimentavano invece il deterioramento delle ragioni di scambio dei paesi poveri); e perché non funzioni oggi nella maggior parte dei paesi poveri.

Una risposta indiretta a questa domanda possiamo trovarla in Kindleberger. Questi dice: "Il modello di Lewis non avvia la crescita; la alimenta una volta iniziata" (*ibid.*, p. 44). (Anche se va detto che l'intenzione di Lewis era proprio di avviare la crescita). Ciò significa che la sola offerta illimitata di mano d'opera non è stata sufficiente a fermare il deterioramento delle ragioni di scambio e a rendere competitivi i paesi poveri. Ad essa si sono dovuti aggiungere un mercato interno in crescita (come c'è nei paesi emergenti di oggi) e il costo crescente della produzione industriale occidentale. Quest'ultimo fattore ha spinto l'Occidente a delegare sempre più ai paesi emergenti la produzione industriale, attraverso le importazioni che fa da questi paesi e gli investimenti nelle aree povere.

Ciò ha permesso al modello di Lewis di funzionare. Ma va specificato che proprio il successo del modello di Lewis lo porta gradualmente all'estinzione. Lo sviluppo dei paesi emergenti nel lungo periodo riduce il vantaggio competitivo basato sul basso costo del lavoro, perché porta ad accrescere gradualmente i salari e la protezione del lavoro. Nel breve periodo invece c'è la tendenza a una omologazione verso il basso, che porta alla riduzione dei salari reali e della tutela del lavoro nei paesi sviluppati.

7. La produzione di beni nuovi e la legge di Smith-Kindleberger

L'Occidente tuttavia non può sperare di risolvere la sua crisi aspettando i tempi lunghi o lunghissimi della crescita dei salari in Cina e in India. Già agli inizi del Settecento Daniel Defoe spiegava che non possiamo competere con i salari di Cina e India e con le condizioni di vita

misere di quegli operai. Possiamo competere, egli scriveva, solo sul piano della migliore qualità dei nostri prodotti.²⁴

Ma anche questo ormai non sempre basta. I paesi emergenti di oggi spesso si mostrano in grado di competere anche per la qualità dei prodotti. Non solo di quelli industriali, ma anche di prodotti di frontiera come l’informatica, l’istruzione, la ricerca. Qui appare evidente che l’indicazione di Kindleberger di affidarsi all’introduzione di nuovi beni è l’unica alternativa alla saturazione dei mercati.

Ma per seguire questa via bisogna ripensare radicalmente la nostra economia e i nostri consumi. Bisogna includere fra i beni nuovi, che accrescono l’utilità del consumatore – piuttosto che i nuovi *gadget* dell’economia dei beni ripetitivi – beni che finora sono stati considerati molto poco come beni economici e come prodotti, quali una vita sociale più ricca, la salute e il benessere fisico, maggior tempo libero, un ambiente sano e rilassante, ecc. Suggestioni simili vengono dalle ricerche, fatte un po’ a tentoni, sulla cosiddetta “economia della felicità”,²⁵ oggi in voga, o su un nuovo indice di benessere che sostituisca il PIL.²⁶

Per orientarci bisogna partire dagli elementi dell’economia post-industriale che già appaiono chiari. I prodotti tipici di questa economia sono tuttora poco presenti sul mercato. Essi sono di diversi tipi. Ci sono i beni pubblici, che le imprese private non producono o perché i loro rendimenti non sono a breve termine o per le grandi dimensioni dell’investimento. Questi beni pubblici possono essere di tipo tradizionale (trasporti pubblici, grandi infrastrutture, riassetto idrogeologico, governo del territorio, servizi amministrativi, sanitari, dell’istruzione) oppure riguardano nuove esigenze (socializzazione, protezione, allevamento, risanamento ambientale). Altri beni, pur essendo privati, sono collettivi (i *software*; *internet*; gran parte dei prodotti culturali, dell’informazione, del turismo, delle telecomunicazioni; soprattutto gli innumerevoli tipi di intervento per il risanamento dell’ambiente, il trattamento dei rifiuti, le politiche del risparmio

²⁴ Defoe (1728), pp. 36-68.

²⁵ V. ad es. Bruni e Zamagni (2007).

²⁶ Latouche (1991), cap. 6.

energetico e delle risorse, le fonti energetiche alternative). Oppure si tratta di servizi personalizzati (i vari servizi alla persona e alle famiglie, dall'aiuto materiale alla consulenze, all'assistenza psicologica; i servizi professionali vecchi e nuovi). O infine riguardano prodotti incompatibili con la standardizzazione, che cercano di recuperare la qualità del consumo (agricoltura non-industriale; artigianato creativo; consumi non inquinanti; ecc.).

Dunque per beni nuovi si possono intendere diversi tipi di beni: beni che soddisfano bisogni nuovi (*internet*; il riciclo dei materiali); beni che riguardano bisogni insoddisfatti (il verde pubblico o il mare disinquinato; i servizi alla persona); oppure beni che innovano radicalmente il modo di soddisfare un bisogno (la lampadina *led*; l'auto elettrica; la socializzazione delle fasce sociali deboli).

Si noterà che il valore d'uso di tutti questi beni è poco compatibile col principio del massimo profitto; che è il presupposto fondamentale dell'attuale economia. Nella teoria economica *mainstream* il principio del massimo profitto non viene distinto dal principio della massimizzazione delle utilità, cioè della creazione della maggior ricchezza possibile attraverso l'aumento della produttività e l'abbattimento dei costi. La mancanza di tale distinzione pesa anche sulla quarta legge di Kindleberger. È la legge del prezzo unico per lo stesso bene sullo stesso mercato. L'autore identifica tale legge con la teoria di Smith secondo cui l'accumulazione cresce con l'aumento della divisione del lavoro, e quest'ultima cresce in proporzione alla dimensione del mercato.²⁷ Egli perciò la chiama anche legge di Smith. Kindleberger descrive lo sviluppo mondiale come un progressivo abbattimento delle varie separazioni dei mercati. Le separazioni sono geografiche, ma anche sociali, culturali, di costume. Esse frenano lo sviluppo, in quanto ne frenano il percorso decisivo: il formarsi di un mercato unico e di un prezzo unico. Il prezzo unico annulla le differenze (che sono costose), standardizza e omologa la produzione, i beni e i consumi. Ciò permette l'aumento della produttività e lo sviluppo.

²⁷ Cfr. Smith (1776), libro I, capp. 1-3.

Soprattutto, Kindleberger vede nell'unificazione del mercato la liberazione dall'oppressione economica di masse di sfruttati: paesi poveri, emigrati, minoranze oppresse, minoranze sociali. Queste fasce deboli del mercato del lavoro sono discriminate attraverso la separazione dei mercati, che permette la differenziazione dei prezzi, *in primis* del prezzo del lavoro.

L'analisi di Kindleberger è esatta, ma trascura altri fatti che vanno in senso contrario. Innanzitutto, non sempre l'unificazione dei mercati porta ad eliminare l'oppressione economica. Spesso, anzi, il suo effetto principale è di estendere l'oppressione anche ad aree e fasce sociali che prima erano maggiormente garantite; ivi compresi i consumatori. La storia delle multinazionali e l'attuale processo di globalizzazione ce lo ricordano. Inoltre l'unificazione del mercato elimina le nicchie di mercato, che sono il modo più efficace di proteggere aree o fasce deboli dell'economia. Essa quindi può peggiorare la situazione delle aree o fasce deboli.

Non c'è dubbio che per molti settori dell'economia (quelli industriali in senso lato) la legge di Smith-Kindleberger continuerà ad operare. Anche in futuro gli uomini beneficeranno degli enormi vantaggi dell'aumento di produttività basato sulla standardizzazione e sulla parcellizzazione dei processi produttivi. Questi fenomeni daranno un contributo decisivo allo sviluppo dei paesi emergenti e di quelli poveri. Tuttavia l'esperienza dei paesi a sviluppo maturo ci insegna che prima o poi anche quella via tenderà a bloccarsi creando la saturazione dei mercati.

Infine il crescente degrado ambientale ci mostra che è impossibile che lo sviluppo mondiale segua gli stessi percorsi dell'Occidente, basandosi sulla standardizzazione esasperata, la massimizzazione dei profitti, il consumismo e la dilapidazione delle risorse.²⁸ La generalizzazione a tutto il mondo di questo modello porterebbe alla distruzione finale del nostro ambiente.

Il principio di Smith-Kindleberger quindi va integrato con due tesi che emergono dal dibattito che si svolse sulle lezioni di Kindleberger a

²⁸ V. ad es. Hirsch (1976) e Korkotsides (2007).

Milano (il dibattito è pubblicato in appendice nello stesso libro). La prima è espressa dalla critica che Giacomo Becattini portò alla legge di Smith-Kindleberger (*ibid.*, pp. 103-107). Becattini contrapponeva a questa legge un'economia dei distretti industriali, intesi anche come comunità; in cui la concorrenza e il progresso tecnico avvengono in un contesto di cooperazione, di solidarietà sociale, di cura della professionalità e della qualità. Questa critica induce a dire che un aumento delle nostre utilità implica una corsa meno esasperata verso l' "aumento" (del PIL, della produttività, dei profitti, dei consumi, della distruzione delle risorse) e una maggior capacità di godere della qualità delle cose; di quelle che produciamo e di quelle della natura.

L'altra integrazione viene dall'intervento di Luigi Pasinetti a quella discussione. Pasinetti riteneva giustamente che la legge di Engel-Kindleberger fosse molto vicina al suo modello di sviluppo. Nel suo modello l'aumento dei consumi dei produttori non ha la mera funzione di sbocco della produzione ma diventa un fattore di aumento dell'accumulazione. Ciò comporta, osserva Pasinetti, una diversa struttura della produzione (*ibid.*, pp. 99-103), in cui il capitale umano diventa centrale.

In definitiva possiamo dire che ciò che distingue i beni nuovi di Kindleberger, che sostengono lo sviluppo maturo, dai beni ripetitivi dell' "usa e getta" è questo: i primi migliorano l'efficienza dei produttori e insieme migliorano la qualità della loro vita; mentre i secondi, dopo aver oppresso i produttori con i ritmi di lavoro, opprimono i consumatori (cioè le stesse persone) con beni di qualità sempre più scadente, che hanno un'utilità decrescente.

BIBLIOGRAFIA

- ARISTOTELE (IV sec. a.C.), *Works*, vol. II, Encyclopaedia Britannica, Chicago 1990.
 BARAN P.A. e SWEEZY, P.M. (1966), *Il capitale monopolistico*, Einaudi, Torino, 1968.
 BRUNI L. e ZAMAGNI, S. (2007), *Civil Economy. Efficiency, Equity, Public Happiness*, Peter Lang, Oxford.
 DEFOE D. (1728), *Plan of the English Commerce*, Kelley, New York, 1967.
 EMMANUEL A. (1969), *L'échange inégal*, Maspero, Paris.

- GENOVESI A. (1965-1969) [1765], *Lezioni di Commercio, parte I*, in CUSTODI, P. (a cura di) *Scrittori classici italiani di economia politica, 1803-16*, Bizzarri, Roma, parte Moderna, voll. 7 e 8.
- GLOTZ P. (1985), *La socialdemocrazia tedesca ad una svolta*, Editori Riuniti, Roma.
- GERSCHEKRON A. (1962), *Il problema storico dell'arretratezza economica*, Einaudi, Torino, 1974.
- HIRSCH F. (1976), *I limiti sociali dello sviluppo*, Bompiani, Milano, 1981.
- KINDLEBERGER C.P. (1958), *Lo sviluppo economico*, Etas Kompass, Milano, 1967.
- (1978), *Euforia e panico. Storia delle crisi finanziarie*, Laterza, Roma-Bari, 1981.
- (1989), *Leggi economiche e storia dell'economia*, Laterza, Roma-Bari, 1990.
- (1996), *I primi nel mondo. L'evoluzione economica dalla Venezia del Quattrocento al Giappone di oggi*, Donzelli, Roma, 1997.
- KORKOTSIDES A.S. (2007), *Consumer Capitalism*, Routledge, London.
- LATOUCHE S. (1991), *Il pianeta dei naufraghi*, Bollati Boringhieri, Torino, 1993.
- LAUDERDALE J.M. (1804), *Ricerca sulla natura e origine della pubblica ricchezza*, Pomba, Torino, 1854.
- LEWIS W.A. (1954), “Economic Development with Unlimited Supplies of Labour”, in AGARAWALA A.N. e SINGH, S.P. (a cura di) *The Economics of Underdevelopment*, Oxford University Press, London, 1970.
- LUXEMBURG R. (1914), *L'accumulazione del capitale*, Einaudi, Torino, 1960.
- MALTHUS T.R. (1820), *Principi di economia politica*, ISEDI, Milano, 1972.
- MARRAMA V. (1958), *Saggio sullo sviluppo economico dei paesi arretrati*, Boringhieri, Torino.
- MAYER G.M. e BALDWIN R.E. (1957), *Economic Development. Theory, History, Policy*, Wiley a. Sons, New York.
- MILL J.S. (1848), *Principi di economia politica*, UTET, Torino, 1962.
- MYRDAL G. (1957), *Teoria economica e paesi sottosviluppati*, Feltrinelli, Milano, 1966.
- NURKSE R. (1953), *La formazione del capitale nei paesi sottosviluppati*, Einaudi, Torino, 1965.
- PREBISCH R. (1950), *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, Department of Economic Affairs, Economic Commission for Latin America, New York.
- REINERT E.S. (2007), *How Rich Countries Got Rich ... and why Poor Countries Stay Poor*, Constable, London.
- RICARDO D. (1821), *Principi di economia politica e della tassazione*, ISEDI, Milano, 1976.
- ROSTOW W.W. (1957), *Gli stadi dello sviluppo economico*, Einaudi, Torino, 1962.
- DE SISMONDI J.C.L.S. (1819), *Nuovi principi di economia politica*, ISEDI, Milano, 1975.
- STIGLITZ J.E. (2003), *I ruggenti anni Novanta*, Einaudi, Torino, 2004.
- SCHUMPETER J.A. (1949), *History of Economic Analysis*, Routledge, London, 1997.
- SMITH A. (1776), *Ricchezza delle nazioni*, ISEDI, Milano, 1973.
- VINER J. (1937), “Studi sulla teoria del commercio internazionale”, in VINER, J., *Commercio internazionale e sviluppo economico*, UTET, Torino, 1957.