

ORLANDO D'ALAURO

RICONSIDERAZIONI CRITICHE
ED IMPLICAZIONI PRAGMATICHE RIGUARDANTI
LA TEORIA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

1. Il crescente interesse per le analisi di economia internazionale è la naturale conseguenza del notevole sviluppo dei rapporti commerciali, finanziari, sociali e politici mondiali. L'attenzione degli economisti è però oggi rivolta più che in passato ad esaminare non tanto le cause di questa realtà quanto il modo in cui essa ha influito e può ancora influire sulla produzione e distribuzione del reddito nei vari paesi.

Le analisi, ovviamente, per motivazioni diverse, non sempre concordano: anzi, non di rado sono nettamente contrastanti. Appare quindi opportuno e giovevole un adeguato chiarimento di idee. Ciò si impone, peraltro, e conviene notarlo subito, non per mere esigenze teoriche ma per il fatto che dalle varie tesi sostenute sono tratti argomenti che tendono a giustificare interventi politico economici rivolti a limitare quella libertà degli scambi che tanto ha contribuito, e penso tuttora contribuisca, al progresso economico e sociale di tutti i popoli.

La mia disamina cercherà di essere improntata alla massima obiettività possibile. Non desidero, tuttavia, astenermi dal dichiarare che è mia opinione, non di certo preconcepita, che la teoria classica e neoclassica rappresenti lo strumento più valido per dimostrare la convenienza della divisione internazionale del lavoro e per spiegare le cause e gli effetti principali dei rapporti commerciali internazionali. Mi è noto che vi è chi afferma che tale teoria « tradizionale » è imperfetta, perché non spiega alcuni processi ritenuti importanti. Ma a prescindere dal fatto che nulla a questo mondo è perfetto, non mi pare sia disponibile alcun'altra più soddisfacente teoria che riesca a sostanzialmente ed efficacemente sostituirla.

In linea generale, credo si possa correttamente affermare che, per quel che concerne la valutazione della teoria classica e neoclassica del commercio internazionale, gli economisti — compresi quelli italiani — siano raggruppabili in tre categorie:

a) quelli che non l'hanno intimamente compresa (e sono più di quanto si pensi: si ricordi l'emblematico esempio del PARETO nel *Manuale*, non quello del *Cours*);

b) quelli che l'hanno compresa ma la criticano (ed a volte addirittura la rifiutano) poiché sono contrari alle tesi che legittimano il libero scambio: ma che insieme non sono capaci di proporre concetti sostitutivi validi per dimostrare l'utilità o meno degli scambi internazionali;

c) quelli che l'hanno compresa e la considerano quale insostituibile sorgente dei principi che dovrebbero ispirare la politica commerciale internazionale.

Sarei lieto e soddisfatto se la mia analisi mi concedesse di ridurre pressoché a zero il numero degli appartenenti alla prima categoria, di rendere meno dure e parziali le critiche di coloro che appartengono alla seconda categoria, di stimolare coloro che continuano a credere nella validità di tale teoria. L'obiettivo è ambizioso: farò del mio meglio per realizzarlo.

2. I riferimenti bibliografici, data la vastità della materia che ho preso in esame, avrebbero dovuto essere enormi. Non avendo, tuttavia, l'intenzione di fare una analisi di carattere storico, rinvio alle numerose rassegne esistenti in tema di economia internazionale: da quella di EDGEWORTH (1) (che fece il punto della teoria alla fine del secolo scorso), a quelle più recenti e molto ampie di CHIPMAN (2) e BHAGWATI (3), e a quelle più brevi

(1) J. I. EDGEWORTH, *The Pure Theory of International Trade* (in «The Economic Journal», 1894); ripubblicato, con modifiche, in *Papers Relating to Political Economy*, London, 1920.

(2) J. S. CHIPMAN, *A Survey of the Theory of International Trade*: Parte I: *The Classical Theory* («Econometrica», luglio 1965); Parte II: *The Neo-Classical Theory* («Econometrica», ottobre 1965); Parte III: *The Modern Theory* («Econometrica», gennaio 1966).

(3) J. BHAGWATI, *The Pure Theory of International Trade: A Survey* (in «The Economic Journal», marzo 1964). La traduzione italiana è stata pubblicata in *Il pensiero economico contemporaneo* a cura di F. CAFFÉ, vol. II. Una rielaborazione, con poche aggiunte, del «Survey» è stata fatta nel *Trade Tariffs and Growth* dello stesso Bhagwati edito nel 1969.

ma succose di METZLER (4), HABERLER (5), MUNDELL (6) e CORDEN (7). Fra i volumi che meritano peculiare attenzione per le loro analisi critiche ricordo quelli di VINER (8), di KEMPF (9) ed in particolare di CAVES (10). Nel nostro paese segnalo l'attenta, precisa e ben strutturata rassegna stesa da ZANELETTI (11).

In complesso, abbondante è la disponibilità di lavori egregi, espositivi e critici, di norma redatti in modo sereno e spassionato. I miei richiami ed i miei rinvii riguarderanno essenzialmente studiosi di origine anglosassone, tuttavia è doveroso attestare che notevole è il mio debito di idee anche nei confronti di giovani studiosi italiani della « seconda generazione » postbellica fra cui ricordo, poiché a me più vicini per motivi editoriali ed accademici, — e li elenco in ordine alfabetico — BASEVI, CUTILLI, DEL PUNTA, GANDOLFO, PALMERIO, PARRINELLO, SIROTTI, VICARELLI, ZANELETTI.

3. La mia esposizione riguarderà la teoria del commercio internazionale vera e propria; quella che di norma meglio si qualifica come teoria « pura », ossia la teoria che non ignora ma non dà risalto ai problemi riguardanti i pagamenti dei beni oggetto di scambio internazionale, che costituisce l'ambito proprio della cosiddetta teoria « monetaria » del commercio internazionale. Ciò ho fatto non solo per delimitare il mio già ponderoso compito ma anche perché nella sostanza sono convinto che tutte le questioni riguardanti le cause e gli effetti degli scambi internazionali siano collegate, ineluttabilmente collegate, e quindi dipendano, a breve o lungo andare, dalle condizioni reali (in senso

(4) L. A. METZLER, *The Theory of International Trade* (in « A Survey of Contemporary Economics », ed. da M. S. Ellis, Philadelphia, 1949) (traduzione in italiano del 1968).

(5) G. HABERLER, *A Survey of International Trade Theory* (« Special Papers in International Economics », n. 1, Princeton University, I ed. 1955, II ed. riv. 1961).

(6) R. A. MUNDELL, *The Pure Theory of International Trade* (in « The American Economic Review », marzo 1960).

(7) W. M. CORDEN, *Recent Developments in the Theory of International Economics* (Princeton University, 1965).

(8) J. VINER, *Studies in the Theory of International Trade* (New York, 1937) (Traduzione in italiano del 1968).

(9) M. C. KEMPF, *The Pure Theory of International Trade* (London, 1951).

(10) R. E. CAVES, *Trade and Economic Structure* (Cambridge, Mass., 1960).

(11) R. ZANELETTI, *Commercio Internazionale* (in « Dizionario di Economia Politica », diretto da C. Napoleoni, Milano, 1956). Nella prima parte della rassegna viene analizzata la « teoria del commercio internazionale », nella seconda la « politica del commercio internazionale ».

stretto) che caratterizzano i paesi scambisti. Questa mi pare sia, per altro, anche la convinzione di coloro che, pungolati dal bisogno scientifico di rendere non irrealistiche le eccessive analisi disaggregatrici, hanno considerato l'opportunità di una « integrazione » tra teoria « pura » e teoria « monetaria » (12).

Vorrei ancora aggiungere che, comunque si pongano i problemi, non si può disconoscere che lo scambio internazionale si svolge sempre avendo presenti le condizioni di baratto: il che implica un equilibrio (o una forte e continua spinta verso l'equilibrio) fra importazioni ed esportazioni. Che ciò avvenga *illico et immediate*, che avvenga con leggeri sfasamenti temporali, che avvenga con l'impiego di una particolare merce, l'oro — o di un numerario avente la stessa capacità acquisitiva dell'oro — mi pare abbia importanza più di natura tecnica che economica. Non si può peraltro ignorare che dovendosi in ogni caso pagare le merci importate con altre merci esportate, sia il problema economico della scarsità delle risorse produttive che ha di norma importanza prevalente.

Dal punto di vista storico è noto come le vicende si siano svolte. I mercantilisti, avendo una visione unilaterale degli scambi (ché essi vedevano, di regola, con favore le sole « eccedenze nette delle esportazioni »), davano rilievo alle questioni monetarie, benché, non bisogna dimenticarlo, con riferimento prevalente all'oro, merce ovunque sempre ben accolta. I classici ed i neoclassici superarono le limitazioni mercantiliste ed approfondirono, in modo che continuo a ritenere insuperato, le ragioni effettive degli scambi internazionali, considerando un regime di gold standard, o ad esso assomigliante, ideato non certo per ostacolare, ma per facilitare gli scambi internazionali. E si può dire che fino alla pubblicazione della *General Theory* queste concezioni siano state ampiamente accettate dagli studiosi (13). L'enfasi posta da KEYNES sui problemi monetari è indubbiamente alla base dell'attuale dicotomia: non so, per altro, quanto, nella definizione delle varie politiche economiche, essa possa giovare allo sviluppo di equilibrate relazioni internazionali. Anche per-

(12) E in questo argomento desidero, in particolare, ricordare il lavoro di F. VICARELLI, *Verso un'integrazione tra teoria pura e teoria monetaria del commercio internazionale* (in « Economia Internazionale », novembre 1972).

(13) E questa anche la opinione di L. A. Metzler. Vedi pag. 211 della sua rassegna *The Theory of International Trade*, già cit.

ché, come i fatti recenti purtroppo insegnano, le esigenze monetarie, per importanti che siano, (come ad esempio quelle connesse alle difficoltà valutarie causate da motivi di diverso ordine) non concedono di trascurare mai ed in alcun modo, le condizioni reali dei paesi che tali relazioni generano ed alimentano.

Debbo, infine, precisare che tutta la mia analisi riguarderà solo gli scambi mercantili veri e propri: ossia quelli motivati da chiare differenze di prezzi. Non farò alcun riferimento a quegli scambi che PERROUX (14) qualifica « non classici » e che concernono le transazioni ufficiali intergovernative (fra cui, di importanza non lieve, quelle riguardanti « doni » *et similia*), che possono avere effetti di rilievo, ma la cui origine non è determinata da ragioni di carattere economico.

4. Il lavoro è diviso, grosso modo, in tre parti. Nella prima — che va dal paragrafo 5 al paragrafo 20 — ho riconsiderato gli aspetti più significativi della teoria classica e neoclassica ed ho sottoposto ad attento esame le critiche che ad essa sono state rivolte. In particolare mi sono fermato ad analizzare quanto di vero vi fosse nelle critiche alla teoria di HECKSCHER-OHLIN; e specie in quelle collegate alle più moderne impostazioni teoriche.

Nella seconda parte — che va dal paragrafo 21 al paragrafo 26 — ho ripreso quelli che, a mio avviso, sono i più interessanti contributi critici delle impostazioni liberiste e le più diffuse concezioni protezioniste.

Nella terza parte — che va dal paragrafo 27 al paragrafo 30 — ho cercato di trarre qualche illazione conclusiva con riferimenti in specie alle preoccupanti tendenze attuali della politica commerciale internazionale.

Ho cercato di non gravare troppo il testo con riferimenti bibliografici. Molte osservazioni le ho messe in nota: esse però non devono essere ritenute marginali, o ridondanti: anzi, servono spesso a chiarire, in modo essenziale, i ragionamenti riassunti o appena accennati nel testo. In nota ho anche riportato la stesura originale degli scritti tradotti e inseriti nel testo.

5. La teoria dei costi comparati, ebbe, quando venne formulata, una enorme risonanza politico-economica essenzialmente

(14) F. PERROUX, *Indépendance de la Nation* (Paris, 1971), pag. 41 e seg.

perché sosteneva, con argomentazioni razionali, la tesi che il libero e crescente sviluppo del commercio internazionale era uno strumento idoneo a stimolare in modo vigoroso il progresso economico e insieme sociale dei paesi scambisti. Si trattava, senza dubbio, di idee che erano già nell'aria: idee che i fisiocrati, ADAMO SMITH e HUME avevano contribuito a diffondere, che PENNINGTON e TORRENS avevano ben percepito, ma anche idee che non erano per niente condivise — anzi, non di rado erano osteggiate apertamente — dai fautori delle concezioni mercantiliste, che nello stato vedevano una entità ideale idonea a regolare tutto, e *in primis* proprio i rapporti di scambio internazionale. RICARDO, con una originalità che non può essergli contestata (anche se in parte la terminologia che utilizzò può essere attribuita ad altri, a TORRENS, ad esempio, per la dizione « costo comparato ») gettò le basi di quella teoria « tradizionale » tuttora concettualmente insuperata. Nelle poche pagine (ventuno nell'edizione curata da SRAFFA) del famoso capitolo VII dei suoi *Principi*, utilizzando « quattro numeri magici » — per usare una felice espressione di SAMUELSON — egli spiegò quando e perché due paesi possono trarre vantaggi dagli scambi e dalla divisione, fra di essi, delle attività produttive. Invero egli costruì la sua teoria con molta umiltà, ma insieme con fermo desiderio di convincere. Cercò di non fare analisi complesse: ridusse al minimo le supposizioni astratte e rispettò l'impegno a non trascurare i problemi concreti, come di norma allora era doveroso costume degli studiosi più avveduti. Non mi fermerò in questa sede ad analizzare di nuovo e *ab imis* la teoria ricardiana, anche perché non stimo che le sofisticate rielaborazioni moderne abbiano aggiunto alcunché alla precisa impostazione originaria. Rinvio, per eventuali chiarimenti, ai lavori di CABIATI, DEL VECCHIO, FANNO, BREGLIA e TRAVAGLINI, che nel nostro paese hanno più degli altri approfondito le ricerche in questo campo. Considererò qui solo quei peculiari aspetti della teoria che mi concederanno di illustrare il mio pensiero.

6. Circa la validità dello schema ricardiano non ho alcun dubbio. Anche se le ipotesi implicite su cui si basa sono piuttosto restrittive, l'utilità dello scambio viene illustrata in modo assolutamente convincente. La critica del postulato della « imperfetta trasferibilità » dei fattori produttivi — *a latere* della

« perfetta » trasferibilità dei prodotti nell'ambito internazionale (critica che del resto anche io ho fatto, qualche anno fa, con riferimento sia al suo realismo che alla sua limitazione) (15) —, della considerazione di situazioni di libera e perfetta concorrenza commerciale e produttiva, del riferimento esclusivo al lavoro ed al costo di produzione quale causa del valore, dell'adozione dei costi unitari di produzione costanti, della presa in esame di situazioni normalmente statiche, non si può dire abbia scalfito la fondamentale validità dello schema. RICARDO non si preoccupò di questi aspetti, che evidentemente considerava — e non a torto — secondari, e ridusse la sua analisi ai termini essenziali, forse anche perché implicitamente stimava che le ipotesi su cui si basava fossero le più probabili a verificarsi. Tuttavia, conscio della complessità del fenomeno che stava analizzando, per indurre i suoi lettori alla più attenta riflessione sulle profonde e serie motivazioni della utilità del commercio internazionale, cercò di illustrarlo ricorrendo alla esposizione che riguarda un caso paradossale meno vicino al normale buon senso, dato ovviamente per scontato che per gli altri casi non occorresse alcuna peculiare spiegazione. Del resto ai critici delle sue analisi si può ricordare che esse sono tutte integrate dalle trattazioni di MILL e di MARSHALL che rendono esplicito l'elemento domanda, di HABERLER che considera più fattori produttivi ed una variabilità dei costi e di OHLIN che inserisce lo schema in un ambito di equilibrio economico generale. In effetti, penso che si debba, con tutta onestà, riconoscere che nessuno è riuscito a dimostrare, pur utilizzando le esegesi più corrosive e più spietate, che sia invalido il principio che se esiste un divario tra i costi comparati vi è convenienza ad effettuare, in regime di libertà, scambi internazionali (16). Non ritengo che si possa dubitare che si tratti di un principio saldamente acquisito dalla scienza economica e che di certo la politica economica non può permettersi di incautamente ignorare.

(15) O. D'ALAURO, *Commercio internazionale e concorrenza imperfetta* (in « Economia Internazionale », novembre 1949).

(16) Per una ampia ed attenta considerazione delle varie critiche si vedano: J. VINER, *Studies*, op. cit.; A. CABIATI, *La dottrina dei costi comparati e i suoi critici* (in « Rivista di Storia Economica », marzo 1939) e, per le osservazioni riguardanti « l'infelice critica » di Pareto — tanto attaccata da Wicksell — lo studio di A. GAMBINO in *Gli ammodernamenti della teoria degli scambi internazionali* (Padova, 1940).

7. Prima di andare oltre, desidero richiamare l'attenzione su di un aspetto particolare della dimostrazione ricardiana che mi sembra suscettibile di sviluppi non trascurabili. Il RICARDO, come è noto, postulò una teoria del valore dualistica. « La stessa legge che regola la determinazione del valore relativo delle merci scambiate all'interno di un paese non serve — egli scrisse (17) — per la determinazione del valore relativo delle merci scambiate tra due o più paesi ». E per gli scambi internazionali formulò appunto la teoria dei costi comparati che spiegò — come ben si sa — utilizzando due esempi famosi, il secondo dei quali — pienamente valido ai fini espositivi generali — penso tuttavia annulli l'affermata caratteristica duale del valore. In effetto se è vero che il ragionamento seguito nel primo esempio (ove si paragonano le produzioni di panno e di vino in Inghilterra e Portogallo) è identico a quello relativo al secondo esempio (ove si paragonano le produzioni di scarpe e cappelli di due « individui »): ossia se è vero che il ragionamento fatto per il caso di due « merci » e due « paesi » può essere applicato al caso di due « merci » e due « persone » e viceversa, non si vede perché debbano continuare ad essere differenziate le fondamenta teoriche dello scambio internazionale e dello scambio interno (18). Non mi par dubbio che il ragionamento (di natura « tecnica ») implicito nella formulazione dei costi comparati, debba valere anche per l'esame dei motivi dello scambio all'interno di un paese. La carenza dell'analisi del RICARDO mi sembra che si trovi non nel fatto che egli abbia sostenuto che il valore dipendesse dalla comparazione dei costi (ché, così facendo, anzi, egli fece fare, senza accorgersene, un passo avanti alla « labour cost theory »), ma nell'aver applicato la sua dottrina solo agli scambi « individuali » *internazionali*, e di non averla estesa, cioè, anche agli scambi

(17) « The same rules which regulates the relative value of commodities in one country does not regulate the relative value of commodities exchanged between two or more countries » (*Principles*, pag. 133).

(18) Prescindiamo, per un momento, dalle ipotesi relative alla diversa « mobilità » dei fattori produttivi. Non ignoriamo, però, l'affermazione che « the difference between a single country and many is easily accounted for by considering the difficulty with which capital [per il Ricardo il " capitale " muove il " lavoro "] moves from one country to another to seek a more profitable employment, and the activity with it invariably passes from one province to another in the same country » (*Principles*, cap. VII). Ma su questi argomenti mi sono fermato con una certa ampiezza nel mio articolo su *Commercio internazionale e concorrenza monopolistica* (già citato), specie nei paragrafi otto e nove.

« individuali » *all'interno* di un paese. Ma non mi par dubbio che la limitazione non sia affatto sostenibile e possa essere considerata addirittura incongruente. Se ciò fosse stato rilevato da MILL, che invece rafforzò la impostazione ricardiana, forse ci sarebbero state risparmiate molte inutili elaborazioni e più rapido sarebbe stato il progresso della stessa teoria del valore.

Penso che RICARDO abbia assunto questo atteggiamento poiché non aveva forse ben chiara la reale funzione e la effettiva importanza della domanda nella determinazione del valore. Evidentemente ciò poteva essere scusato nelle discussioni riguardanti gli scambi interni ma non poteva essere ignorato nelle discussioni riguardanti gli scambi internazionali. Però se si può in parte condividere la tesi di MILL (19) che giustifica RICARDO per non aver considerato la « domanda », l'importanza della « domanda reciproca », non si può insieme essere indotti ad ammettere che la teoria ricardiana addirittura si regga ignorando la domanda. Lo stesso MILL nel citato « *Essay I* » ammette che il « prezzo o valore di scambio », deve essere considerato, nello scambio internazionale, diversamente (20). « Dal momento che il principio per cui il valore è proporzionale al costo di produzione è [supposta la mobilità dei fattori, N.d.A.] insostenibile, dobbiamo ritornare ad un principio precedente a quello del costo di produzione, e da cui questo deriva: e cioè al principio della domanda e dell'offerta » (pag. 8, *op. cit.*). Se ne deduce che l'« elemento domanda » fosse ben presente all'interprete più qualificato del pensiero ricardiano: ed addirittura che implicitamente fosse considerato dallo stesso RICARDO. Orbene, se si ammette, come ho cercato di spiegare, che il teorema dei costi comparati sia con-

(19) J. S. Mill scrive: « This question was not entered into by Mr. Ricardo, whose attention was engrossed by far more important questions, and who, having a science to create, had not time, or room to occupy himself with much more than the leading principles. When he had done enough to enable any one who came after him, and who took the necessary pains, to do all the rest, he was satisfied. He very rarely followed out the principles of the science into the ramification of their consequences » (pag. 5, in *Essay I*, « Of the laws of interchange between nations; and the distribution of the gains of commerce among the countries of the commercial world », incluso nel volume *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, II ed., London, 1874).

(20) Il testo originale è questo: « The principle, that value is proportional to cost of production, being consequently inapplicable, we must revert to a principle anterior to that of cost of production, and from which this last flows as a consequence, — namely, the principles of demand and supply » (*Essay I*, pag. 8).

cettualmente valido, anche per spiegare l'andamento degli scambi all'interno di un paese, ossia sia idoneo a razionalmente spiegare la divisione del lavoro fra persone, regioni o stati (fra cui si suppone, ripeto, non agevole, se non proprio impossibile, il trasferimento dei fattori produttivi o delle « capacità produttive » *lato sensu* intese), se si riconosce che RICARDO (nella interpretazione chiara di MILL) considerava l'elemento domanda, non vi è più alcun motivo logico per ignorare, o negare, che identiche sono le leggi che riguardano la determinazione dei valori di scambio sia sul mercato interno che sul mercato internazionale.

Oso quasi pensare che ad un chiaro riconoscimento di questo risultato, e quindi al superamento della stessa teoria del valore-lavoro, il RICARDO sarebbe forse giunto se avesse potuto continuare ad approfondire le sue indagini. A questa illazione in effetto conduce ciò che è riportato nel suo manoscritto incompiuto — del 1823 —, redatto nelle ultime settimane di vita, *Note on Absolute and Exchangeable Value* (21), in cui egli rivelava una certa insoddisfazione per le sue vecchie tesi, e indicava la necessità di maggiore accuratezza nel precisare la nozione di un valore reale o assoluto da porre a raffronto con un valore di scambio relativo. E occorre appena ricordare che tale nozione, come è noto, egli l'aveva esposta, seguendo in parte SMITH, nel famoso capitolo I — ed in particolare nelle prime cinque sezioni — ed in parte l'aveva integrata nel capitolo XXX « sull'influenza della domanda e dell'offerta sui prezzi », dei suoi *Principi*.

Ad ogni modo le incertezze che si trovano nella esposizione teorica ricardiana, non possono tuttavia indurre alcuno a ritenere che egli non avesse ben presenti i principi che concretamente regolano gli scambi, ed in particolare gli scambi internazionali. « Il motivo che ci induce ad importare una merce è la scoperta del suo relativo basso prezzo all'estero: è il confronto tra il suo prezzo « interno » ed il suo prezzo « all'estero » (22).

(21) Il saggio è nel IV volume di *The works and correspondence of Davide Ricardo* (edito da P. Sraffa), Cambridge, 1951, pagg. 359-412.

(22) « The motive which determines us to import a commodity, is the discovery of its relative cheapness abroad: it is the comparison of its price abroad with its price at home ». Ed ancora: « If a country exports hats, and imports cloth, it does so because it can obtain more cloth by making hats, and exchanging them for cloth, than if it made cloth itself ». Ricardo, nell'ultima parte del primo periodo (quella in corsivo) adotta una formulazione più precisa — o se si vuole più evoluta — di quella usata nelle prime due edizioni dei

Quindi egli aveva ben chiaro il movente individuale degli scambi. E non solo. Egli può, in certo senso, essere addirittura ritenuto precursore delle concezioni su cui si basa la parte più rilevante della impostazione di OHLIN. « Nella distribuzione delle occupazioni tra tutti i paesi — egli scrisse (23) —, il capitale delle nazioni più povere sarà naturalmente impiegato in quelle attività nelle quali una grande quantità di lavoro è alimentata dall'interno, perché in tali paesi il cibo e il necessario per una crescente popolazione possono essere più facilmente ottenuti. Nei paesi ricchi, al contrario, dove il cibo è caro, il capitale naturalmente affluirà, quando lo scambio è libero, in quelle occupazioni in cui è richiesta la minore quantità di lavoro da sostenere all'interno ».

In realtà RICARDO analizzò i problemi degli scambi internazionali utilizzando ragionamenti economici di una evidenza inconfutabile, ma che purtroppo espose in modo non sempre chiaro e indiscutibile.

Ci sembra indubbiamente giusta l'opinione di MARSHALL che egli fosse « forse più colpevole di ogni altro (economista classico) della cattiva abitudine di cercare di esprimere dottrine economiche assai vaste in brevi frasi » (24). Ma di MARSHALL, allorché leggiamo l'opera di RICARDO, dobbiamo insieme raccogliere l'assennato invito. « Per comprenderlo bene, — egli osservò (25) —, dobbiamo interpretarlo generosamente, più generosamente di quanto egli stesso interpretò ADAMO SMITH. Quando le sue parole sono ambigue, dobbiamo dare ad esse quella interpretazione che altri passi dei suoi scritti indicano che egli avrebbe desiderato dare ad esse. Se lo facciamo con il desiderio di

suoi *Principles*, in cui parlava del confronto tra « its natural price abroad with of production must also be equalized » (HECKSCHER, *op. cit.*, pag. 187).

Le frasi riportate si trovano a pag. 170 (nel capitolo IX « Taxes on Raw Product » della citata edizione dei *Principles*, curata da Sraffa).

(23) « In the distribution of employments among all countries, the capital of poorer nations will be naturally employed in those pursuits, wherein a great quantity of labour is supported at home, because in such countries the food and necessaries for an increasing population can be most easily procured. In rich countries, on the contrary, where food is dear, capital will naturally flow, when trade is free, into those occupations wherein the least quantity of labour is required to be maintained at home ». Queste considerazioni si trovano a pag. 349 (nel capitolo XXVI « On gross and net Revenue ») dei *Principles*, edizione Sraffa citata.

(24) A. MARSHALL, *Principles of Economics*, VIII ed., London, 1920 (pag. 816).

(25) *Principles*, *op. cit.*, pag. 813.

determinare quello che realmente intendeva, le sue dottrine, sebbene non complete, saranno esenti da molti degli errori che comunemente ad esse si attribuiscono». Penso di aver accolto bene questo invito, e di aver mostrato come, nella sostanza, RICARDO fosse convinto della validità « generale » delle argomentazioni « speciali », e precise, utilizzate nella illustrazione della teoria dei costi comparati, ed in particolare nel caso cosiddetto paradossale. E confermo nettamente l'idea che l'analisi ricardiana del commercio internazionale si può dire contenga, *in nuce*, gli spunti per una teoria del valore più avanzata, e che in certo grado anticipa le concezioni che i marginalisti in seguito hanno chiarito, approfondito, esaltato: cioè quelle concezioni che, in essenza, sostengono che non si possa effettivamente parlare di valore — inteso correttamente, in senso oggettivo — senza tenere presente anche, e spesso prevalentemente, della domanda, *a latere* della capacità di produzione, delle possibilità di offerta, del costo, comunque intesi.

8. La concezione teorica più importante, e, a mio avviso, la sola davvero significativa dopo quella ricardiana, è apparsa poco più di un secolo dalla pubblicazione dei *Principi*. Essa si deve a ELI HECKSCHER ed in particolare a BERTIL OHLIN, che hanno messo in giusto rilievo non solo le motivazioni di base dello scambio internazionale, ma i suoi effetti sulla distribuzione dei redditi. Per esporre le loro concezioni essi hanno in parte utilizzato (specie OHLIN) una versione ridotta (tratta dall'opera di CASSEL) della teoria dell'equilibrio economico generale, sottolineando, peraltro, la prevalente importanza nella organizzazione delle imprese, della localizzazione dei fattori produttivi (26).

(26) Il saggio di ELI HECKSCHER, *The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income* è stato pubblicato, nel 1919, in svedese, nell'«*Ekonomik Tidskrift*», e ristampato, in inglese, nei «*Readings in the Theory of International Trade*», editi, nel 1950, a cura di H. S. Ellis e L. A. Metzler. L'opera di BERTIL OHLIN, *Interregional and International Trade* è del 1933. La seconda edizione «*revisionata e ridotta*» del volume è stata stampata nel 1967: salvo indicazione contraria le citazioni vengono qui riferite alla edizione del 1933. La prima presentazione «*a stampa*» della sua teoria Ohlin la fece nel lavoro *Handelns Teori* (Stockholm, 1924). I saggi sulla teoria di Heckscher-Ohlin sono numerosissimi: la maggior parte è però apparsa dopo il critico articolo di Samuelson pubblicato nel 1948. In Italia occorre segnalare, fra i lavori più recenti, quelli di I. MAGGIORE, *Il modello Heckscher-Ohlin-Samuelson* (Milano, 1974) e di M. ROCCAS, *Nuove teorie del commercio internazionale* (Milano, 1975). Per una ampia analisi delle tesi fondamentali di Ohlin rinvio al

Occorre tuttavia notare che l'esposizione di OHLIN prende le mosse da una critica non certo ben appropriata dello schema ricardiano, cui vengono attribuite finalità ben diverse da quelle che in realtà aveva. Mentre RICARDO fermava la sua attenzione sui vantaggi dello scambio internazionale, OHLIN nello schema voleva trovare — e ovviamente non la trovava — l'analisi delle forze che determinano la natura specifica degli scambi e della specializzazione (totale o parziale) del lavoro internazionale. Ciò lo indusse a sviluppare le sue tesi — in maniera tuttavia non intransigente — quasi trascurando che la sua concezione nella sostanza non era « contro » l'impostazione ricardiana ma utilmente la « integrava ». E solo nell'ultimo paragrafo del suo libro riconobbe che « la teoria classica del commercio internazionale è servita a chiarire moltissimi problemi. In gran parte il contenuto di questo volume [il suo *Interregional and International Trade* N.d.A.] è solo una ripresentazione, in una forma diversa, dell'analisi ortodossa » (27). È vero peraltro che questo passo (e del resto tutta l'appendice III « *Criticism of the Classical Theory of International Trade* », che contiene tale riconoscimento) è stato eliminato nella nuova edizione « riveduta » pubblicata nel 1967: tuttavia nell'appendice II (*Reflections on Contemporary International Trade Theories*) di questa edizione OHLIN scrisse: « Modelli semplificati si prestano meglio per una analisi degli aspetti importanti dello sviluppo delle relazioni economiche internazionali. Uno di questi modelli è quello classico dei costi comparati. Esso ha contribuito molto alla nostra conoscenza delle relazioni internazionali. Per certi tipi di problemi esso è probabilmente il più utile poiché ne è possibile una applicazione relativamente semplice » (28). Ma non mancò, nondi-

mio studio: *I prezzi dei fattori produttivi e la teoria dello scambio internazionale* (in « *Economia Internazionale* », febbraio 1959): tale lavoro era stato pubblicato un anno prima — nel marzo 1958 — a cura del « Centro Ricerche Economiche ed Econometriche » dell'Università di Genova.

(27) « The classical theory of international trade has been able to clear up great and many problems. To a large extent the contents of this volume [*Interregional and International Trade* ", N.d.A.] are only a restatement, in a different form, of the orthodox analysis » (OHLIN, *op. cit.*, pag. 590).

(28) « Simplified models also lend themselves better to an analysis of important aspects of development in international economic relations. One such model is the classical comparative cost model. It has contributed greatly to our knowledge of international relations. For certain types of problems it is probably the most useful one because a relative simple application is possible » (OHLIN, *op. cit.*, ed. 1967, pag. 306).

meno, di sottolineare, con una discutibile esposizione, la superiorità della sua teoria. Strano a dirsi, ripeto, OHLIN non aveva compreso che la sua teoria stava per una parte — quella riguardante l'enfasi posta sulle dotazioni dei fattori produttivi —, *a monte* della teoria ricardiana, e per l'altra parte, — quella riguardante gli effetti del commercio internazionale sui prezzi delle merci e dei fattori produttivi —, *a valle* di tale teoria. Ad ogni modo queste precisazioni di natura epistemologica nulla tolgono alla validità euristica delle teorie ricardiana ed ohliniana (29).

9. Prima di procedere oltre conviene ricordare il ragionamento di OHLIN. Eccolo qui riesposto in modo sommario.

a) La causa fondamentale dello scambio interregionale trovasi nelle « differenze » dei prezzi delle merci, i quali dipendono, in ogni regione, dalla intensità delle domande e dalla possibilità delle offerte.

b) Le regioni sono « diversamente dotate » di fattori produttivi e non sono « egualmente efficienti » nella produzione di tutte le merci.

c) Ogni regione tende a specializzarsi nella produzione delle merci che richiedono « prevalentemente » l'impiego di fattori in essa relativamente più abbondanti: ciò porta di norma al maggior impiego, in ogni regione, di tali fattori ed alla contrazione dell'impiego dei fattori relativamente più scarsi.

d) La differenza della dotazione dei fattori produttivi è causata anche dalla imperfetta trasferibilità e divisibilità dei fattori e dall'esistenza dei costi di trasporto.

e) Lo scambio delle merci determina il *livellamento* dei prezzi dei prodotti, mentre pone in atto una *mera tendenza al livellamento* dei prezzi dei fattori produttivi.

(29) L'atteggiamento di Ohlin in questa parte della edizione del 1967 desta in me un certo stupore, poiché non collima con quanto egli ebbe a dirmi nel 1961 a Brissago, in occasione della Conferenza su « Commercio internazionale e sviluppo economico ». In tale occasione gli illustrai la mia difesa alla sua teoria contro l'attacco di Samuelson — difesa che egli apprezzò molto — e gli chiesi quale era la sua opinione circa i nuovi indirizzi. Mi disse che se non fosse stato troppo occupato nelle faccende politiche (era presidente del partito liberale svedese) avrebbe provveduto a far ristampare senza alcuna modifica — fatta eccezione per i dati statistici — il suo volume, che non considerava obsoleto in nessuna parte: comprese, quindi, le importantissime appendici.

f) Le considerazioni fatte a riguardo dello scambio interregionale valgono anche qualora si considerino quelle importanti regioni che sono le « nazioni », ossia valgono, sia pure con qualche adattamento o leggera modifica, per l'analisi dello scambio internazionale.

Le idee di HECKSCHER sono pressoché identiche. Nel suo noto studio egli così si esprime: « Una differenza nella scarsità relativa dei fattori di produzione nell'uno o nell'altro paese è una condizione necessaria perché si abbia una differenza nei costi comparati e, di conseguenza, perché sorga il commercio internazionale. Un'altra indispensabile condizione è che le proporzioni nelle quali sono combinati i fattori di produzione [le « intensità di impiego dei fattori » N.d.A.] non debbano essere le stesse per l'una e l'altra merce. In assenza di questa seconda condizione, il prezzo di una merce, comparato con il prezzo dell'altra, rimarrebbe lo stesso in tutti i paesi, senza alcun riferimento alla differenza dei prezzi relativi dei fattori ». Ed ancora « I presupposti al sorgere dello scambio internazionale possono pertanto essere riassunti nella diversa scarsità relativa, cioè nei diversi prezzi relativi dei fattori della produzione nei paesi scambisti, ossia nelle diverse proporzioni esistenti fra i fattori di produzione delle diverse merci » (pag. 278 dei *Readings* citati).

OHLIN sviluppa e precisa l'analisi di HECKSCHER sottolineando come siano le differenze nelle dotazioni regionali dei fattori produttivi a indurre i vari paesi a specializzarsi — in tutto o in parte — nella produzione delle merci richiedenti l'impiego dei fattori in essi più abbondanti, ed osservando quindi come e perché possa « la mobilità dei beni compensare, entro certi limiti, la mancanza di mobilità interregionale dei fattori » (30). Ne consegue, peraltro, come egli chiaramente afferma, che ciò può determinare, nei vari paesi, non solo il completo livellamento dei prezzi dei « prodotti », ma una tendenza verso il livellamento dei prezzi dei « fattori produttivi ».

10. Le concezioni di OHLIN e di HECKSCHER hanno avuto consensi quasi unanimi, fino al giugno 1948, allorché venne pubblicato su « *The Economic Journal* », lo stimolante e noto arti-

(30) « *The mobility of goods to some extent compensates the lack of interregional mobility of the factors* » (OHLIN, *op. cit.*, pag. 42).

colo di PAUL SAMUELSON su *International Trade and Equalisation of Factor Prices*. Questo articolo, cui fece seguito, un anno dopo, nel giugno 1949, sempre sulla stessa rivista, l'altrettanto importante studio di SAMUELSON su *International Factor-Price Equalisation Once Again*, aprì un dibattito che dura ancora. In sostanza SAMUELSON disse che l'affermata dicotomia riguardo al livellamento dei prezzi delle merci e dei fattori produttivi, non è, *ammesse alcune importanti ipotesi*, in alcun modo sostenibile. Egli affermò che, in sostanza, se la mobilità dei prodotti è perfetta non può non derivarne anche un completo livellamento dei prezzi dei fattori produttivi.

Egli, al riguardo, scrisse testualmente (a pag. 169 dell'articolo del giugno 1948): « Nel tentativo di individuare una prova rigorosa del carattere parziale del livellamento del prezzo dei fattori, ho fatto una scoperta sorprendente: l'affermazione è errata. Non è vero che il livellamento del prezzo dei fattori sia impossibile. Non è vero che il livellamento del prezzo dei fattori sia altamente improbabile. Al contrario, non soltanto il livellamento del prezzo dei fattori è possibile e probabile, ma in un'ampia casistica di circostanze esso è inevitabile ». E di seguito precisò: « Specificatamente:

« 1) finché vi è una specializzazione parziale e ciascun paese produce parte di entrambe le merci, i prezzi dei fattori saranno livellati, assolutamente e relativamente, dal libero commercio internazionale;

« 2) a meno che le iniziali disponibilità dei fattori siano "troppo diverse" ("too unequal") la mobilità delle merci rappresenterà sempre un perfetto sostituto della mobilità dei fattori;

« 3) senza alcun riguardo alla disponibilità iniziale dei fattori anche se i fattori fossero mobili essi dovrebbero, nel peggiore dei casi, migrare solo "entro certi limiti" ("up to a certain degree"), oltre cui la mobilità delle merci sarebbe sufficiente per il completo livellamento dei prezzi;

« 4) sino al punto in cui i movimenti delle merci sono effettivi sostituti del movimento dei fattori "la produttività mondiale è, in un certo senso, ottimale" ("world productivity is, in a certain sense, optimal"); ma nello stesso tempo, gli effettivi rendimenti reali del lavoro in un paese e della terra nell'altro saranno necessariamente più bassi, non solo relativamente ma anche assolutamente, che in regime d'autarchia ».

L'assunto di SAMUELSON può essere agevolmente schematizzato. Occorre, per altro, ricordare le ipotesi da cui prende le mosse la sua esposizione. Egli considera:

a) che vi siano solo due paesi, che producano solo due merci (alimenti e tessuti);

b) che ciascuna merce sia prodotta solo con due fattori: terra e lavoro;

c) che la produzione avvenga, per entrambe le merci, in regime di rendimenti costanti;

d) che viga la legge delle produttività marginali decrescenti nei rapporti fra i fattori;

e) che le due merci differiscano nella proporzione dei fattori impiegati: gli alimenti impiegano prevalentemente il fattore « terra » (sono cioè « land-intensive ») mentre i tessuti richiedono prevalentemente il fattore « lavoro » (sono cioè « labour-intensive »): pertanto ad ogni determinato rapporto salari/rendita, la proporzione ottimale del lavoro rispetto alla terra occorre sia più elevata per i tessuti che per i generi alimentari;

f) che i fattori produttivi abbiano « inputs » qualitativamente identici nei due paesi, e che le funzioni tecnologiche di produzione siano identiche nei due paesi;

g) che tutte le merci siano perfettamente libere di muoversi nel commercio internazionale, senza ostacoli dovuti ai dazi o ai costi di trasporto, e che la concorrenza effettivamente livelli nel mercato il rapporto fra prezzi degli alimenti e dei tessuti;

h) che i fattori di produzione non possano muoversi fra i paesi;

i) che una parte, anche piccola, di ciascuna merce sia prodotta in entrambi i paesi, con i due fattori di produzione: ossia che la tendenza alla specializzazione non porti nessuno dei due paesi alla completa specializzazione.

« Date queste condizioni, — affermò SAMUELSON — i prezzi effettivi dei fattori debbono essere esattamente gli stessi in entrambi i paesi » (pag. 182, art. del giugno 1949). In sostanza, egli ritenne di poter « inequivocabilmente » stabilire i seguenti fatti (pag. 187 art. cit.).

« In ciascun paese: a) un elevato rapporto salari-rendite cagionerà una certa diminuzione nella proporzione lavoro-terra in entrambe le industrie (naturalmente aumentando la produzione della merce " labour-intensive " rispetto alla merce " land-

intensive"); b) a ciascun livello determinato dalla proporzione dei fattori nelle due industrie corrisponderà uno, e soltanto uno, rapporto fra i prezzi delle merci ed una unica configurazione dei salari e delle rendite; ed infine c) il cambiamento nelle proporzioni dei fattori inerente ad un aumento unidirezionale nei prezzi relativi degli abiti rispetto agli alimenti». Quindi, essendo sempre pienamente valida la ipotesi f), solo identici prezzi dei « fattori » possono, nei due paesi, portare a identici prezzi dei « prodotti ».

Il contrasto, fra le tesi di HECKSCHER-OHLIN e la tesi di SAMUELSON, è notevole. Ci sembra, tuttavia, che SAMUELSON abbia esagerato nel criticare gli economisti svedesi, ché la sua brillante esposizione è valida solo se si accoglie l'ipotesi di funzioni di produzioni lineari omogenee *identiche* nei due paesi considerati. Orbene, è veramente strano che egli non si sia accorto che sia HECKSCHER che OHLIN avevano accuratamente evitato un vincolo così vistoso trattando del caso generale, pur sempre ammettendo che se tale vincolo venisse accolto il livellamento dei prezzi dei « fattori produttivi » diverrebbe logicamente ineluttabile.

Su questo argomento, per evitare distorsioni interpretative, è opportuno riportare integralmente quanto hanno scritto sia OHLIN che HECKSCHER. Scrisse HECKSCHER: « Date offerte costanti dei fattori della produzione e date le stesse tecniche produttive in tutti i paesi... l'effetto finale dello scambio internazionale... è il livellamento dei prezzi *relativi* dei fattori di produzione. Dobbiamo, allora chiederci se le rendite, i salari, gli interessi relativi alle stesse qualità di fattori della produzione *produrranno* la stessa remunerazione reale in tutti i paesi scambisti. Questa affermazione non è ancora stata fino ad oggi dimostrata, ma essa è una conseguenza inevitabile dello scambio » (31). Ed ancora, nella stessa pagina, poche righe dopo: « Più importante, tuttavia, è la conclusione che *con la stessa tecnica e lo stesso prezzo dei prodotti, le remunerazioni assolute dei fattori della produzione debbono anch'esse essere livella-*

(31) « With fixed supplies of the factors of production and the same techniques of production in all countries... the final effect of international trade... is the equalization of the relative prices of the factors of production. We must next inquire whether rent, wages, and interest for the same qualities of the factors of production will amount to the same real return in all trading countries. This proposition has not thus far been demonstrated, but it is an inescapable consequence of trade » (HECKSCHER, *op. cit.*, pag. 187).

te » (32). [Non in corsivo nel testo originale, N.d.A.]. E ci pare che l'autore non potesse esprimersi in modo più chiaro.

Ed anche in OHLIN vi sono espressioni simili. « Tutti i prezzi dei beni come dei fattori produttivi — egli scrisse (33) — sono, in definitiva, in ciascuna regione, in un dato momento, determinati dalla domanda dei beni e dalle possibilità di produrli ». E nell'ultima parte del periodo egli fece così riferimento a tutto quello che concerne la funzione della produzione. Ma ancora più interessante è la successiva sua precisazione: « *Se i prezzi relativi dei fattori della produzione in due regioni isolate sono gli stessi, tali fattori devono essere combinati nello stesso modo nelle varie industrie di una regione come lo sono nell'altra.* I costi di produzione di tutte le merci saranno nello stesso rapporto in entrambe le regioni, cioè i prezzi relativi coincideranno » (34) [Non in corsivo nel testo originale, N.d.A.]. E quindi è vero anche il processo inverso. Nella nota a pag. 15 peraltro egli sottolineò questi concetti: « Differenze delle tecniche sono chiaramente impensabili se i prezzi relativi di tutti i fattori sono gli stessi; e ciò poiché le proporzioni secondo cui i fattori produttivi sono combinati — i coefficienti tecnici — sono funzioni dei prezzi relativi dei fattori. Essendo la stessa la qualità dei fattori, come è stato fin qui ipotizzato, *le forme di queste funzioni* debbono anch'esse essere identiche nei due paesi: se i prezzi relativi dei fattori coincidono, il processo tecnico deve essere identico in A e B. È completamente diverso il dire che il lavoro tecnico ed organizzativo può essere differente e quindi diversamente organizzare la produzione, anche se i prezzi relativi di tutti gli *altri* fattori coincidono. In tal caso la disparità nella tecnica è dovuta al fatto che i prezzi relativi di tutti i fattori non sono gli stessi » (35). E OHLIN

(32) « More important, however, is the conclusion that with the same technique and the same price of products, the absolute returns to the factor of production must also be equalized » (HECKSCHER, *op. cit.*, pag. 187).

(33) « All prices, of goods as well as of industrial agents, are ultimately, in each region, at any given moment, determined by the demand for goods and the possibilities to produce them » (OHLIN, *op. cit.*, pag. 14).

(34) « If the relative prices of the factors of production in two isolated regions are the same, these factors must be combined in the same way in various industries in one region as they are in the other. Cost of production of all commodities will have the same relations to each other in both regions, i.e. relative commodity prices will coincide » (OHLIN, *op. cit.*, pag. 15).

(35) « Differences in technique are clearly unthinkable if the relative prices of all factors are the same: for the proportions in which the productive

considerò ampiamente, nel cap. V, le differenze di carattere qualitativo dei fattori produttivi.

Stando le cose nei termini sopra indicati, ci pare non possa esservi dubbio che l'esposizione di SAMUELSON, benché *apodittica* dovesse essere utilizzata non contro, in sostanza, l'esposizione di HECKSCHER-OHLIN, ma solo *a latere* d'essa, quale esame di un caso estremo meramente teorico e non certo prosimo alla situazione del mondo reale.

È doveroso che qui ricordi, a mero titolo informativo, che anche CHIPMAN, nella sua vasta rassegna, interpreta non correttamente l'impostazione di HECKSCHER-OHLIN, poiché vede un contrasto che in realtà non esiste tra le due concezioni. « Mentre HECKSCHER — egli scrive — ha esposto il teorema del livellamento dei prezzi dei fattori di produzione in termini di completo livellamento, OHLIN (1933) lo ha esposto soltanto in termini di tendenze » (36). Peraltro OHLIN, vogliamo qui ricordarlo, non si è mai attribuito la completa originalità delle tesi svolte: di norma non ha mancato di porre in giusto rilievo quali sono gli apporti che si devono solo a lui, ed in particolare, quello « non fondamentale » — ai fini dello sviluppo delle teorie sostenute — della generalizzazione dei risultati raggiunti (37).

11. Nonostante l'insufficienza concettuale delle tesi di SAMUELSON dipendente in particolare dall'irrealismo di alcune ipotesi (ed *in primis* quella riguardante la utilizzazione di fun-

factors are combined — the technical coefficients — are functions of relative factors prices. The quality of the factors being the same, which is so far assumed, the forms of these functions must also be identical in the two countries. If relative factor prices coincide, the technical process must be alike in A and B; it is quite another story that the technical and organising labour may be different and therefore organise production, even if the relative prices of all other factors agree. In that case the difference in technique is due to the fact that relative prices of all factors are not the same » (OHLIN, *op. cit.*, pag. 15).

(36) « While Heckscher had stated the factor price equalisation theorem in term of complete equalisation, Ohlin (1933) stated it only in terms of tendencies » (CHIPMAN, *art. cit.*, Parte III, pag. 35).

(37) Ohlin nella « revised edition » del 1967 a pag. 306, nella nota 3, scrive: « I took over several fundamental ideas from Eli F. Heckscher's 1919 paper "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income", and built them after some modification into a mutual interdependence theory of international trade, on which I had earlier started working. I found that they went well together. Heckscher was rather averse to coordinating the factor proportion analysis with the Walras-Cassel theory ».

zioni *identiche* anche nel caso in cui i prezzi relativi dei fattori produttivi siano localmente *diversi*), la letteratura ha ampiamente adottato — e continua ad adottare — un modello la cui rilevanza pratica è di certo molto modesta, se non proprio nulla: il modello HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON (HOS). Questo modello, lo ripeto perché non vi siano dubbi, considera lo schema originario di HECKSCHER-OHLIN *più*, come correttivo, l'ipotesi delle funzioni di produzione *identiche* e, per il lato esplicativo, riferisce l'analisi, di norma, al caso di due paesi, due merci e due fattori (38). Per me è poco meno di una ingombrante e superflua limitazione della teoria ohliniana.

Per giustificare ancor più questa mia opinione credo opportuno riferire che nel dicembre 1971 sulla rivista « The Swedish Journal of Economics » nell'articolo « *Ohlin was right* » SAMUELSON ha riconosciuto la validità della concezione ohliniana. Mi sia però concesso qui ricordare, con tutta umiltà, che a difendere nettamente la tesi di OHLIN avevo provveduto io fin dal 1958 (ma accenni ne avevo fatto fin dal novembre 1949), ossia un anno prima di UZAWA (39), cui il SAMUELSON attribuisce « only one support for the necessary — incomplete equalisation thesis appeared in the literature ». Ed esposi i miei dubbi sulla validità della tesi di SAMUELSON del completo livellamento dei prezzi dei fattori produttivi quale effetto degli scambi, utilizzando un ragionamento piano e senza far ricorso alle ridondanti e non sempre precise argomentazioni di UZAWA (40).

In questo articolo SAMUELSON scrive: « Il mio vecchio compagno di studi di Chicago, MARTIN BRONFENBRENNER, re-

(38) Tuttavia Samuelson ha fatto anche ricorso ad una « generalizzazione » della sua teoria, in cui però le sue idee fondamentali non mutano (*Prices of Factors and Goods in General Equilibrium*, in « The Review of Economic Studies », 1953-54, vol. XXI (1), n. 54).

(39) U. UZAWA, *Prices of the Factors of Production in International Time* (in « *Econometrica* », 1959).

(40) In effetti Uzawa interpreta Ohlin in modo davvero sconcertante (lo cita in modo non sempre fedele: non ricorda che la sua opera è del 1933: nel 1952 si è infatti avuto solo una ristampa di essa), e gli attribuisce idee per niente precise. Ad esempio a pag. 448 scrive: « According to Ohlin, international trade has a tendency towards only a *partial* equalisation of the prices of factors of production even if all countries have the same techniques of production »: il che è esattamente il contrario di quanto affermano sia Ohlin che Heckscher. E non solo, lo studio è concluso con questa trascendentale scoperta: « That is, complete factor price equalization will occur if and only if the initial factor endowment in all countries is the same ».

centemente ha affermato che io non avevo spiegato le implicazioni del nuovo modello per il livellamento dei prezzi dei fattori. Nel tentativo di colmare le lacune da altri messe in evidenza ho cercato di fare tali analisi. La conclusione dello sforzo è stata questa: dopo tutto la tesi di BERTIL OHLIN di un parziale ma non totale livellamento dei prezzi dei fattori è essenzialmente difesa e giustificata in questo modello tecnologico» (41). E di seguito, alla fine dello studio precisa: «Se la manodopera lavora con più di un fattore immobile terra, e se tali terre non sono geograficamente disponibili nella stessa proporzione... e se non ha alcun significato dire che i lavoratori producono con le "stesse" funzioni della produzione, internazionalmente, allora non ci si deve aspettare alcun livellamento dei prezzi dei fattori. Anche nella vita reale, le differenze nei gusti, occorre attendersi complichino l'analisi, specialmente quando esse non sono casuali» (42). In effetti SAMUELSON ha ripetuto nel 1971, con una forbita esposizione scientifica, quello che cautamente, troppo cautamente, aveva detto chiudendo, nel giugno 1949, il suo secondo studio su questo tema. «In conclusione — egli allora scrisse (43) — alcune di queste quali-

(41) «My old classmate from Chicago days, Martin Bronfenbrenner recently wrote to explain that I had not explained the implication of the new model for factor-price equalisation. Always game to try to fill any pointed-out vacuum, I proceeded to provide that analysis. The conclusion of the effort was this: After all Bertil Ohlin's contention for partial but non total factor-price equalisation is essentially vindicated in this technological model» (SAMUELSON, *art. cit.*, pag. 366).

(42) «If labour works with more than one immobile land, and if such lands do not occur in the same proportions geographically... and there is no useful sense in which we can say labour produces within the "same" production functions internationally, hence, no factor-price equalisation is to be expected. Also, in real life, taste differences must be expected to complicate the analysis, particularly when they are not random» (SAMUELSON, *art. cit.*, pag. 367).

(43) «In conclusion, some of these qualifications help us to reconcile results of abstract analysis with the obvious fact of life concerning the extreme diversity of productivity and factor prices in different regions of the world. Men receive lower wages in some countries than in others for a variety of reasons: because they are different by birth or training; because their effective know-how is limited and the manner of their being combined with other productive factors is not optimal; because they are confined to areas too small to develop the full economies of scale; because some goods and materials cannot be brought to them freely from other parts of the world, as a result of natural or man-made obstacles; and finally because the technological diversity of commodities with respect to factor intensities is not so great in comparison with the diversity of regional factor endowments to emancipate labourers from the penalty of being confined to regions lacking in natural resources» (SAMUELSON, *art. cit.*, giugno 1949, pagg. 196-197).

ficazioni [così egli chiama le critiche alle sue ipotesi, N.d.A.] ci aiutano a riconciliare i risultati dell'analisi astratta con gli ovvi fatti della vita concernenti la estrema differenza della produttività e i prezzi dei fattori di produzione nelle diverse regioni del mondo. Gli uomini ricevono salari relativamente più bassi in alcuni paesi per una varietà di motivi: perché sono diversi per nascita o per addestramento, perché la loro effettiva conoscenza è limitata ed il modo con cui sono combinati con altri fattori non è ottimale; perché sono confinati in aree troppo piccole per permettere il pieno sviluppo di economie in relazione alla dimensione produttiva; perché alcune merci e materiali non possono essere liberamente messi loro a disposizione dalle altre parti del mondo, a seguito di ostacoli naturali o creati dall'uomo; ed infine, perché la differenza tecnologica dei prodotti riguardo alla intensità di impiego dei fattori non è così grande in confronto con la differenza delle disponibilità regionali dei fattori, da emancipare i lavoratori dall'inferiorità di essere confinati in regioni insufficienti in risorse naturali». In altre parole, il SAMUELSON, non sembrava rifiutare, chiudendo la sua esposizione, la rilevanza della tesi della *mera tendenza* al livellamento dei prezzi dei fattori produttivi, che prima aveva decisamente respinto in via teorica. Ma non si può purtroppo trascurare che egli faceva tali ammissioni solo dopo aver implicitamente notata la rilevanza di elementi che in sostanza erano già stati tenuti in debito conto dagli economisti che queste tesi avevano sempre sostenuto. Ed è anche doveroso ricordare che, movendo dalla sua generica impostazione, egli giungeva, in modo chiaro ad ovvie conclusioni politico economiche: « Di fronte a questa dura realtà sarebbe davvero avventato ritenere che l'attuale distribuzione della popolazione sia in ogni senso ottimale, o guardare al libero scambio come ad una panacea per le disequaglianze geografiche » (44). In altre parole per realizzare un soddisfacente livellamento dei salari non basta il libero scambio delle merci ma occorre non porre ostacoli alla mobilità internazionale della mano d'opera. Ma questa opinione è certo più concessiva e transigente di quella espressa nel giu-

(44) « In the face of these hard facts it would be rash to consider the existing distribution of population to be optimal in any sense or to regard free trade as a panacea for the present geographical inequalities » (P. SAMUELSON, *art. cit.*, pag. 197).

gno 1948. In effetti, alla fine del suo primo articolo (per la precisione nella sezione VII, riguardante « implicazioni politiche concernenti le migrazioni ») SAMUELSON così si esprimeva: « Il punto focale di questa discussione è stato di mostrare che lo scambio di merci relativamente libero è un sostituto migliore della mobilità dei fattori di produzione che finora si pensava andasse consigliata » (45), per naturalmente addurre — come nella sua esposizione sosteneva — ad un livellamento dei saggi salariali.

In conclusione ci sono voluti più di due decenni perché finalmente SAMUELSON riconoscesse, *apertis verbis*, con encomiabile onestà scientifica, la sostanziale infondatezza delle sue critiche. Quanti anni ora occorreranno per togliere al *modello HOS* i meriti che in modo non proprio giusto ha guadagnato?

12. Il contrasto fra le tesi di OHLIN e quelle di SAMUELSON ha suscitato grande interesse e moltissimi scritti. Negli ultimi cinquant'anni, se si escludono la teoria keynesiana e la curva di PHILLIPS, non vi è stato forse alcun altro argomento scientifico più fertile di quello scoperto — si fa per dire — da OHLIN. Centinaia di articoli, decine di volumi e di volumetti, sono stati dedicati alla teoria di OHLIN ed alla versione « limitata » di SAMUELSON. Scritti non di rado meramente ripetitivi, scarsamente incisivi e precisi, spesso infarciti di esposizioni matematiche e grafiche che più che arrivare a corrette formalizzazioni della teoria hanno contribuito a renderne solo meno evidente il significato. Scritti che, sia detto senza desiderio di inferire, più cercavano di essere precisi e circostanziati e più dimostravano la loro insufficienza logica e critica. Ricordo, a mo' di esempio, un articolo — di cui non cito né autore né titolo — in cui alla base delle ipotesi, dei teoremi, dei lemmi, dei corollari e così via si ponevano ben sessantaquattro « incognite » e « costanti » (ma purtroppo mancava, e non può destar meraviglia, la prima essenziale « costante »: il buonsenso); ed un altro — che neppur cito — il cui solo prodotto è stata la creazione di una nuova terminologia riguardante concetti che ogni studioso, anche alle prime armi, di problemi economici, ben conosce.

(45) « The gist of the present discussion has been to show that relatively free commodity trade is a better substitute for mobility of factors than was hitherto thought to be the case » (SAMUELSON, *art. cit.*, giugno 1948, pag. 183).

In questo campo, in complesso, sono state largamente trascurate — e talvolta anche da parte di noti economisti — quelle limitazioni che derivano dalle caratteristiche stesse della materia economica e che mi piace qui sottolineare utilizzando gli acuti concetti esposti da KEYNES nel bellissimo suo saggio su MARSHALL del 1924 (che trovasi riprodotto negli *Essays in Biography* del 1933, tradotti in italiano nel 1951 e pubblicati sotto il titolo *Politici ed economisti*). « Diversamente dalla fisica — egli scrive a pag. 178, nella traduzione italiana — le nude ossa della teoria economica esprimibili in forma matematica sono estremamente elementari in confronto alla interpretazione economica dei fatti complessi e imperfettamente conosciuti dall'esperienza e contribuiscono ben poco a ottenere risultati utili ». E, quasi per rafforzare la sua opinione, in una nota (la nota 1 a pag. 178 della traduzione italiana) egli riferisce quanto segue. « Il professor PLANCK, il famoso ideatore della teoria dei "quanta", mi raccontava di aver pensato da giovane di studiare economia, ma di averla trovata troppo difficile! Il prof. PLANCK avrebbe potuto impossessarsi in pochi giorni dell'intero corpo dell'economia matematica. Non è questo che voleva dire. Ma l'amalgama di logica e di intuizione e la vasta conoscenza dei fatti, in genere non precisamente determinabili, necessaria per l'interpretazione economica nella sua forma più alta, presenta difficoltà insormontabili a chi ha come dote fondamentale il potere di immaginare e inseguire fino al punto estremo le implicazioni e le premesse originarie di fatti relativamente semplici, conosciuti con alto grado di precisione ». Debbo precisare che il ricordo del riferimento a PLANCK lo debbo a CHIPMAN, che è uno degli studiosi che più hanno analizzato con distacco, ma con le imprecisioni che ho indicato, i vari scritti sulla teoria del commercio internazionale. Egli riporta in apertura della sua ampia rassegna le considerazioni di KEYNES su PLANCK, ma non sembra abbia successivamente fatto propria la morale derivante da tale citazione.

Indubbiamente non si può obliare che la modellistica economica è sempre incompleta a causa della naturale complessità dei fenomeni, anche se riguarda ambiti volutamente limitati. Per rimanere nel settore che stiamo esaminando, ossia quello della teoria del commercio internazionale, desidero ricordare — quale caso emblematico — le osservazioni fatte da EDGEWORTH,

che nell'intento di trattare i vari aspetti di questa teoria tenendo conto della complessa varietà dei dati concernenti le differenze nelle condizioni di domanda e di offerta, li riferì ad otto aspetti caratteristici, che avrebbero in concreto variamente potuto combinarsi considerando di ciascuno un attributo ed il suo contrario, in ben 256 casi (« by ringing the changes on these positive and negative attributes some hundreds of different cases can be distinguished... up to 2.⁸ ») (46). Ad aggiungere prove sulle limitazioni intrinseche, oggettive, della modellistica, allorché si vuol attraverso essa approssimarsi di più a quello che potrebbe essere il mondo reale, voglio infine ricordare che parlando di questioni di commercio internazionale non può essere in alcun modo trascurata la problematica riguardante le forme di mercato, di cui peraltro STACKELBERG (47) individuò addirittura 900 tipi diversi!

Questa lunga parentesi ha uno scopo solo: richiamare gli studiosi a non esagerare troppo nella precisazione delle ipotesi, e a non scendere ad analisi minute, troppo minute, che nel campo delle scienze sociali fanno perdere la visione del tutto e, dal punto di vista euristico servono molto poco. Ad ogni modo, a scanso di equivoci, affinché alcuno non pensi ad una mia mal celata presunzione, che fra l'altro si appoggi su una sola parziale — o addirittura manchevole — conoscenza dei vari scritti, in quanto segue considererò sommariamente quelli che fra essi mi sembra abbiano avuto maggior risalto, a prescindere dal fatto che abbiano o meno recato contributi davvero pregevoli.

13. Una delle maggiori critiche alla teoria di OHLIN è quella che di norma viene utilizzata nei confronti di quasi tutte le teorie più diffuse del filone classico e neoclassico: che essa è sostanzialmente statica e non spiega in alcun modo le variazioni nella divisione del lavoro e nella specializzazione internazionale, il cambiamento quantitativo e qualitativo dell'offerta dei fattori produttivi e della loro mobilità. A fini essenzialmente informativi ricordo, in quanto segue, alcune di tali critiche, con peculiare riferimento a quelli che sono stati i più noti loro espositori.

(46) J. I. EDGEWORTH, *Papers Relating to Political Economy*, Vol. II, già cit., pagg. 33-34.

(47) H. v. STACKELBERG, *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, in « *Weltwirtschaftliches Archiv* », 1940, pag. 271 e seg.

Secondo M.V. POSNER (48), il commercio internazionale non è sempre causato dalla diversa dotazione relativa dei fattori produttivi esistenti nei vari paesi: anzi, la maggior parte degli scambi internazionali dei prodotti manifatturieri è conseguenza del « divario tecnologico » (teoria del gap tecnologico), che pone il paese che fruisce di una innovazione industriale (che di regola è frutto di sviluppo scientifico) in condizioni di esportare ovunque i prodotti nuovi (o rinnovati) a prezzi di monopolio. La messa in atto di processi imitativi nei paesi importatori può dar luogo ad un arresto di tali esportazioni, o addirittura ad una inversione della tendenza, solo se in essi le produzioni possono essere effettuate a costi (specie del lavoro) relativamente minori. Le considerazioni di POSNER non sono prive di un certo interesse, ma non mi sembra siano contro la teoria di OHLIN: 1) perché nel computo delle dotazioni relative dei fattori occorre inserire, mi pare, anche il peculiarissimo lavoro qualificato, che è quello scientifico, dal quale prende le mosse ogni processo innovativo; 2) perché esaurito l'effetto innovativo ritorna in pieno vigore — posto che non si voglia altro considerare — l'entità di « tutti gli altri » fattori produttivi, agevolmente individuabili. E ciò è stato provato dalle ricerche empiriche a cui è collegato questo indirizzo teorico (si veda in particolare la ricerca, molto ben fatta, di G.C. HUFBAUER: *Synthetic Materials and the Theory of International Trade*, 1966). Rimane peraltro il fatto che più che di una teoria si tratta di una analisi di fenomeni avvenuti: una ricerca storica più che una speculazione teorica rivolta ad effettivamente invalidare la teoria di OHLIN. D'altra parte è bene sempre ricordare che le analisi sia di OHLIN che di RICARDO, facevano riferimento a quelle che erano le condizioni produttive esistenti nel momento in cui gli operatori economici dovevano prendere le loro decisioni, ma non negavano in alcun modo la possibilità che tali condizioni mutassero.

R. VERNON (49) illustra una evoluzione degli scambi internazionali dei beni industriali — di alcuni beni industriali —

(48) M. V. POSNER, *International Trade and Technical Change* (in « Oxford Economic Papers », ottobre 1961). Vedi anche R. VERNON, *Le rapport sur les écarts technologiques: l'opinion d'un observateur extérieur* (in « L'Observateur de l'OCDE », aprile 1968).

(49) R. VERNON, *International Investment and International Trade in the Product Cycle* (in « The Quarterly Journal of Economics », maggio 1966).

che in certo senso si scosterebbe dallo schema teorico ohliniano. Per Vernon il « ciclo di un prodotto », il « ciclo vitale di un bene scambiato internazionalmente », passerebbe attraverso varie fasi. Nella prima fase la tecnologia, sollecitata dai desideri dei consumatori nazionali, offre ad essi un « prodotto nuovo », avente peculiari caratteristiche differenziali, che solo successivamente viene esportato. Nella seconda fase, caratterizzata da maturità produttiva (e cioè diffusione del progresso tecnologico), il bene viene prodotto anche all'estero ove sostituisce, quindi, le importazioni (ossia si riducono, in tutto o in parte, le esportazioni del paese innovatore). Nella terza fase, di standardizzazione del prodotto, esso viene esportato dai paesi che sono in condizione di produrlo a costi relativamente più bassi. Ovviamente in questa fase non può dubitarsi che la dotazione relativa dei fattori produttivi sia rilevante: ma anche nelle fasi precedenti non si può trascurare che le scelte sono condizionate da criteri riferiti alle « disponibilità relative » dei fattori produttivi, intesi, ovviamente, in senso lato, ossia comprendenti anche il lavoro altamente specializzato e la capacità imprenditoriale.

14. Dopo aver considerato alcune concezioni che hanno cercato di superare — o di integrare — la configurazione essenzialmente statica della teoria classica e neoclassica — ed in particolare della teoria ohliniana — penso convenga fare qualche altra osservazione di carattere generale che ricordi alcuni contributi rivolti a rimuovere tale limitazione considerando aspetti essenzialmente teorici.

Dichiaro, innanzi tutto, che condivido al riguardo, in pieno, l'opinione di Haberler, che afferma che se è vero che tali teorie non possono dare indicazioni circa lo sviluppo delle varie economie, è vero anche che non esiste ancora una soddisfacente teoria dinamica (50), e quindi in attesa che la situazione cambi, è bene accontentarsi della teoria tradizionale evitando, per altro, incaute derivazioni politico-economiche.

(50) G. HABERLER, *Survey of International Trade Theory* (Princeton, 2^a ed., 1961), a pag. 58. Per la precisione egli così si esprime: « As far as abstract theory is concerned there exists, however, not much more than occasional hints and programmatic pronouncement concerning theory plus a few fumbling, steps in the direction of the actual construction of dynamic models ».

I tentativi di JOHNSON (51) (che cerca di estendere il modello HARROD-DOMAR ad un regime di mercato aperto); di BENSUSAN-BUTT (52) e di LEWIS (53) (che hanno costruito modelli più o meno elaborati in cui vengono considerati accumulazione del capitale e scambio); di MEADE (54) (che ha studiato, con un modello piuttosto sofisticato di statica comparata, gli effetti delle migrazioni internazionali sulle ragioni di scambio), di ONIKI e OZAWA (55), BARDHAN (56), CORDEN (57) e BLACK (58) (che hanno studiato le relazioni tra commercio estero e sviluppo a lungo andare) che hanno tutti considerato, sia pure da punti diversi, le connessioni tra sviluppo (e processo di accumulazione e progresso tecnologico) e scambio internazionale, si può dire che in genere si sono risolti in formalizzazioni che hanno scarsa importanza a fini generali e pratici.

Anche i tentativi di DEL PUNTA (59) (che però indica chiaramente i limiti del suo modello), PALMERIO (60) (che espone una generalizzazione del modello di JOHNSON, con riferimento al caso di cambi fissi); PARRINELLO (61) e MARTINENGO (62) (che

(51) H. G. JOHNSON, *Equilibrium Growth in an International Economy* (in «The Canadian Journal of Economics and Political Sciences», novembre 1953).

(52) D. M. BENSUSAN-BUTT, *A model of Trade and Accumulation* (in «The American Economic Review», settembre 1954).

(53) W. LEWIS, *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour* (in «The Manchester School of Economic and Social Studies», maggio 1954).

(54) J. E. MEADE, *The Theory of International Economic Policy*. Vol. II, *Trade and Welfare* (Oxford 1955), in particolare capitoli XXV e XXVIII.

(55) H. ONIKI e H. OZAWA, *Patterns of Trade and Investment in a Dynamic Model of International Trade* (in «The Review of Economic Studies», gennaio 1965).

(56) P. K. BARDHAN, *Equilibrium Growth in the International Economy* (in «The Quarterly Journal of Economics», agosto 1965).

(57) V. M. CORDEN, *The Effects of Trade on the Rate of Growth* (in «Trade, Balance of Payments and Growth», Studi in onore di C. P. Kindleberger, a cura di Bhagwati ed altri, 1971).

(58) J. BLACK, *Trade and the Natural Growth Rate* (in «Oxford Economic Papers», marzo 1970).

(59) V. DEL PUNTA, *Un tentativo di dinamizzazione della teoria pura del commercio internazionale* (in «Rivista di Politica Economica», gennaio 1962).

(60) G. PALMERIO, *Sviluppo in equilibrio in un modello del commercio internazionale* (in «Economia Internazionale», agosto-novembre 1971).

(61) S. PARRINELLO, *Distribuzione, sviluppo e commercio internazionale* (in «Economia Internazionale», maggio 1973).

(62) G. MARTINENGO, *Lo sviluppo economico negli schemi di teoria pura del commercio internazionale* (in «Rivista di Politica Economica», agosto-settembre 1972). L'articolo contiene anche una ampia rassegna delle teorie cosiddette dinamiche.

propongono una modellistica parzialmente dinamica basata sul superamento dello schema neoclassico ed utilizzante l'impostazione neoricardiana) non generano risultati tali da far ritenere che si sia giunti davvero a reali, soddisfacenti ed utili impostazioni dinamiche.

In sostanza si può accogliere in pieno, ancora oggi, l'osservazione fatta da CAVES all'inizio del IX capitolo su « Dynamic Model of International Trade » della sua validissima rassegna: « La costruzione di modelli di commercio internazionale che introducono il tempo in modo essenziale (che è ciò che noi intendiamo significati "dinamica") è divenuta una attività normalmente approvata ma raramente praticata con successo » (63). Ed è, nell'adoperare l'avverbio "raramente", secondo me, troppo buono. Ma è vero, peraltro, che egli corregge questa impressione subito dopo, allorché scrive: « I risultati analizzati di seguito [si tratta dei lavori di numerosi studiosi, fra cui: BALOGH, VERDOORN, LEWIS, BALDWIN, N.d.A.] potrebbero essere agevolmente definiti una antologia di brevi notizie, plausibili narrative di sequenze di eventi economici temporali, frequentemente non suscettibili di prove empiriche quantunque spesso considerate descrizioni di serie di eventi storici » (64).

BHAGWATI condivide questo scetticismo circa la importanza delle ricerche dinamiche e si può essere pienamente d'accordo con lui nel ritenere che la teoria dinamica « esige ancora maggiori approfondimenti e ulteriori sistemazioni analitiche e sintetiche » (65).

D'altra parte mi sembra nel giusto HABERLER allorché afferma che « è vero che la teoria dei costi comparati è statica ed è anche vero che le economie della maggior parte dei paesi mutano e si sviluppano e che la teoria dovrebbe tener conto di questo fatto. Ma non è vero che una teoria statica non possa dire

(63) « Constructing models of international trade which involve time in some essentially way (this is what we shall take "dynamics" to mean) has become an activity uniformly approved but seldom practiced with success » (CAVES, *op. cit.*, pag. 242).

(64) « The results reviewed below could be fairly described as an anthology of short stories, plausible narratives of sequences of economic events over time, frequently not susceptible to empirical testing although often derived as description of some series of historical events » (CAVES, *op. cit.*, pag. 242).

(65) BHAGWATI, *The Pure Theory of International Trade: A Survey* (in « Trade, Tariffs and Growth » dello stesso autore), London, 1969, *op. cit.*, pag. 65).

qualcosa di utile su un mondo economico in sviluppo» (66). Anche perché la concezione statica è premessa indispensabile ad ogni analisi di «statica comparata» — che è ben diversa, ovviamente, dalla dinamica vera e propria —, che permette di considerare i cambiamenti dei dati e delle situazioni ed i loro effetti sulle economie dei diversi paesi. In complesso non penso che possano dire qualcosa di interessante teorie pseudodinamiche, sofisticate, ma senza un solido fondamento. Non stimo, pertanto, in alcun modo utile ed opportuno abbandonare la teoria classica e quella ohliniana che l'ha integrata, per il fatto che si basano su strutture intrinsecamente statiche.

15. Le concezioni di LINDER (67) sulle cause degli scambi internazionali, nonostante le apparenze non sembrano addurre giustificazioni diverse da quelle classiche e neoclassiche. In effetti LINDER accetta esplicitamente l'impostazione di OHLIN per le materie prime ma non stima che essa possa servire a spiegare gli scambi internazionali delle altre merci. In particolare ricorda che gli scambi di manufatti dipendono strettamente dai redditi individuali: e che i maggiori volumi di scambio si hanno tra i paesi con redditi pro-capite non molto diversi, e che quindi sono caratterizzati da una «somiglianza nelle strutture della domanda (cosiddetto commercio orizzontale)». Non spiega però come e perché questo avviene, né quali prodotti manufatturati vengano, o è opportuno vengano, importati od esportati da ciascun paese. Non solo, ma egli ritiene che ciò non sia spiegabile poiché le produzioni di merci non dipendono solo dalle «dotazioni relative delle risorse naturali ma dalla tecnologia, dalle capacità direttive, dalle eventuali economie di scala» (pag. 103). Al che si può subito eccepire, pur prescindendo dalle economie di scala (le quali peraltro possono avere rilievo diretto sui costi individuali), che è ben strano che egli non consideri che porre giustamente la tecnologia e la capacità imprenditoriale produttiva fra i fattori di produzione faccia ritornare in campo il divario fra le intensità relative dei fattori quale elemento volto a orientare gli scambi. Nessuna novità, quindi, dal punto di vi-

(66) G. HABERLER, *Commercio internazionale e sviluppo economico* (in «Rassegna Economica», aprile-giugno 1959, pag. 198).

(67) S. B. LINDER, *An Essay on Trade and Transformation* (New York, 1961).

sta teorico: anche il concetto di « domanda rappresentativa » interna riguardante le merci potenzialmente esportabili non dice nulla di preciso e serve poco alla precisazione del ragionamento generale. L'unico prodotto di questo tentativo d'innovazione rimane l'analisi storica e di natura tecnica riguardante lo sviluppo del commercio dei prodotti manufatti.

Anche le varianti dell'impostazione di LINDER — in cui si pone in evidenza la cosiddetta « domanda di differenza » dipendente dalle mutevoli esigenze dei consumatori raffrontate alle variabili disponibilità interne dei prodotti, — non recano risultati originali. In qualche caso — con riferimento alla disponibilità interna di prodotti particolarmente importanti, di industrie di base, di norma omogenei, — si può far riferimento alle vecchie e superate concezioni in tema di « vent for surplus » (68) la cui futilità venne da MILL sottolineata fin dalle prime pagine del già citato « *Essay I* » (in *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, II ed., 1874; anche nei *Principles*, libro III, cap. XVII, il MILL aveva nettamente criticato tale concezione); e che neppure la vivace riesposizione di J.H. WILLIAMS (in *The Theory of International Trade Reconsidered*, in « *The Economic Journal* » giugno 1929) è riuscita a teoricamente nobilitare. Si tratta sempre di considerazioni riguardanti lo sviluppo dei traffici commerciali, di notizie di natura storica, ma certo per nulla innovatrici sul piano teorico.

Ancora meno stimolanti sono i risultati delle analisi di KRAVIS (69). Egli sostiene che gli scambi internazionali riguardano essenzialmente quelle merci che « non sono disponibili all'interno di ciascun paese », in senso assoluto (poiché improducibili) o in senso relativo (poiché producibili — o quantitativamente aumentabili — a costi molto alti): ossia rimangono escluse quelle merci la cui produzione interna può essere effettuata (o aumentata) a costi solo « leggermente più alti » di quelli rilevabili all'estero. Si tratta, in sostanza, di meri confronti tra le diverse elasticità di offerta: ogni paese importa le merci la cui offerta interna ha una elasticità inferiore all'offerta estera.

(68) Interessante l'analisi di questo aspetto della teoria degli scambi internazionali fatte da R. E. CAVES, nello studio *Vent for Surplus Models of Trade and Growth*, in « *Trade, Growth and the Balance of Payments* » (a cura di E. Baldwin e F. Stern), Amsterdam, 1965.

(69) I. KRAVIS, *Availability and Other Influences on the Commodity Composition of Trade* (in « *The Journal of Political Economy* », aprile 1956).

Si espongono, cioè, concetti non trascendentali, che se possono servire in qualche modo ad orientare ricerche empiriche, non forniscono alcun elemento nuovo alla teoria tradizionale degli scambi internazionali.

16. Fra le analisi aventi lo scopo, in un certo senso, di integrare lo schema di OHLIN ricordo anche quella di DEL PUNTA (70) rivolta a sostenere che la convenienza allo scambio internazionale dipende essenzialmente dalla esistenza di un « divario » nei « saggi comparati di remunerazione dei fattori di produzione ». Orbene, mentre non si può non riconoscere che sono le merci che più agevolmente si muovono nell'ambito internazionale (e le ragioni sono chiaramente spiegate dal coacervo delle teorie ricardiana ed ohliniana) e che la più evidente causa peculiare e concreta degli scambi delle singole merci è la differenza dei prezzi, si deve ammettere — seguendo in particolare OHLIN — che alla base di tutto ciò sta un diverso impiego « intensivo » dei fattori nei paesi scambisti, ossia diverse funzioni di produzione, che sono il riflesso di diverse (cioè « relativamente » diverse) dotazioni di fattori produttivi. Evidentemente tali diverse dotazioni non possono non influire sul rapporto dei « saggi di remunerazione » dei fattori produttivi: ma tali saggi dipendono, in ogni caso, per ciascun fattore, dalla domanda che di esso si fa: e la domanda dei fattori è determinata, è ovvio, dal desiderio di produrre merci, — per il mercato interno e per il mercato estero —, la cui entità è funzione diretta dei prezzi delle merci stesse. In sostanza il motore degli scambi internazionali è sempre il prezzo della merce: i prezzi dei fattori sono « più » effetto che causa dello sviluppo degli scambi stessi. Un divario fra i « saggi comparati di remunerazione dei fattori », se non ha effetti sui prezzi (e certo è difficile, ma non impossibile, che non li abbia) non può, per se stesso, promuovere (o frenare) gli scambi internazionali. Ché il divario fra i « saggi comparati di remunerazione dei fattori » promuova una mobilità (o una maggiore mobilità) dei fattori stessi è, infine, una cosa che non può essere ritenuta opinabile: e la cui importanza, per altro, giustamente DEL PUNTA pone in rilievo. In linea generale, tuttavia, ri-

(70) V. DEL PUNTA, *Teoria del movimento internazionale dei prodotti e dei fattori della produzione* (Napoli, 1963) (specie cap. VIII).

tengo che le sue tesi non rovescino il punto di partenza della teoria tradizionale, ma considerino degli elementi che è possibile (sebbene non sempre facile) individuare — ossia i prezzi dei fattori, — ma la cui variazione, è evidente, dipende sempre dalle dotazioni « relative » dei fattori produttivi esistenti in ciascun paese.

17. Molte sono le verifiche empiriche tentate per provare la validità, o meno, della teoria di OHLIN. Fra di esse fa spicco, in particolare, quella di W. LEONTIEF (71) che cercava di determinare se, ed in quale misura, tale teoria potesse spiegare gli scambi statunitensi con l'estero. La risonanza che essa ha avuto è davvero eccezionale: ma può senza dubbio essere considerata eccessiva rispetto ai risultati euristici prodotti. Il rilievo che le esportazioni statunitensi fossero prevalentemente di beni a impiego intensivo di lavoro e le importazioni concorrenziali di beni a impiego intensivo di capitale è apparso subito in aperto contrasto con la tesi ohliniana, poiché non potevano esservi dubbi che fosse il capitale il fattore produttivo relativamente più abbondante negli Stati Uniti. Il risultato dell'analisi di LEONTIEF, essendo affatto « paradossale », ha suscitato critiche vivaci, tuttora in corso. È opinione diffusa che le conclusioni stupefacenti cui egli è giunto dipendano anche dal fatto che ha scarsamente considerato il peso delle risorse naturali, ha effettuato confronti non differenziali per quel che concerne il fattore lavoro, ha utilizzato solo alcuni dei fattori produttivi impiegati nelle varie attività produttive, ha fatto ricorso necessariamente ad una parziale ed incompleta disaggregazione dei dati disponibili. Si può, quindi, essere d'accordo con OHLIN (72) quando afferma — in certo grado difendendo implicitamente e cortesemente la sua impostazione —: « Ognuna delle semplificazioni fatte nel modello rappresenta una più o meno importante deviazione dalla realtà, epperò non può attendersi alcun serio risultato ». Questo è

(71) W. LEONTIEF, *Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined* (in «Economia Internazionale», febbraio 1954) e *Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis* (in «The Review of Economic Studies», novembre 1956).

(72) « Each of the simplifications made in the model constitutes a more or less important deviation from reality, and therefore no "close fit" can be expected » (*op. cit.*, edizione 1987, pag. 311, nota 12).

vero: però non si può negare che il modello leontieviano abbia non poco contribuito ad eccitare critiche che, pur superficiali, hanno certo ingiustamente ridotto il credito che la teoria di OHLIN aveva guadagnato tra gli studiosi del commercio internazionale. Tuttavia un merito mi sembra non si possa negare alla concezione di LEONTIEF: quello di aver indotto molti superficiali ricercatori ad approfondire le loro analisi, a scoprire, in specie, l'importanza dei capitali investiti in agricoltura e nelle ricerche tecnologiche, dei capitali personali, del « fattore capacità imprenditoriale » quale elemento catalizzatore fondamentale anche nella organizzazione delle attività produttive orientate verso l'estero.

18. È necessario che ora consideri per debito d'informazione, una impostazione critica della teoria di OHLIN che si ricollega alle analisi neo-ricardiane stimulate dagli studi di SRAFFA. Farò riferimento in via prevalente ai « saggi » di J. STEEDMAN, J.S. METCALFE e L. MAINWARING (73) nonché agli articoli di S. PARRINELLO (74). Nella « presentazione » della raccolta di tali « saggi », curata appunto da J. STEEDMAN, FABIO NUTI spiega che la « nuova » impostazione, che riflette « il modo neo-ricardiano di guardare alla produzione e alla distribuzione — modo che si esprime nell'abbandono del *principio di scarsità* nella determinazione del valore delle merci, e nell'attenzione dedicata alla riproducibilità dei mezzi di produzione prodotti e al tema della crescita » dovrebbe « mettere in luce l'incoerenza di talune proposizioni da tempo acquisite al corpus dell'economia neoclassica (potremmo dire, dell'economia *tout court*, riferendoci a quella che ha trovato finora ospitalità nelle accademie e nella letteratura) »... dal punto di vista generale e per quel che riguarda « le applicazioni particolari », fra cui ovviamente la teoria del commercio internazionale. Quanto al « *realismo* » delle proposizioni neoclassiche il NUTI non si esprime nettamente: dice solo « che era stato oggetto di dispute fino dalle prime elaborazioni della

(73) *Saggi sulla teoria del commercio internazionale*, a cura di JAN STEEDMAN, Venezia, 1977. Undici sono i saggi: il primo di Steedman, otto frutto del lavoro in comune di J. S. Metcalfe e J. Steedman, due di L. Mainwaring.

(74) S. PARRINELLO, *Introduzione ad una teoria neoricardiana del commercio internazionale* (in « Studi Economici », maggio-agosto, 1970); e *Distribuzione, sviluppo e commercio internazionale* (in « Economia Internazionale », maggio 1973).

scuola marginalista ». Né credo potesse dir altro considerando che di « scarso realismo » purtroppo è ricolma la teoria qualificata « moderna ». Ad ogni buon conto il NUTI chiarisce che, per quel che concerne tale « nuova » teoria del commercio internazionale siamo ancora in alto mare. « Gli autori dei saggi qui raccolti — egli scrive a pag. 8 — tentano di aprire una breccia nella compatta mole [è lui che lo dice] della teoria neoclassica del commercio internazionale, nella versione nota come teoria Heckscher-Ohlin-Samuelson ». E per evitare ogni equivoco precisa

« *I risultati sono interlocutori*, come spesso ripetuto dagli autori stessi, ma l'interesse che il già avanzato grado di elaborazione dei singoli contributi susciterà sarà — confidiamo — pari al bisogno che l'analisi ha di apporti di questa natura » [il corsivo non è del testo originale, N.d.A.].

Il « saggio introduttivo » di STEEDMAN parte dal riconoscimento, quasi pleonastico, che « l'esatta natura del rapporto causale che lega crescita economica e commercio internazionale può essere oggetto di dibattito. « Pochi dubbi, invece, — egli aggiunge — possono esservi sul fatto che tra crescita e commercio correva una relazione assai stretta durante la fase iniziale dello sviluppo di quella che sarebbe divenuta un'economia capitalista estesa su scala mondiale, e sul fatto che una tale relazione sussista ancora oggi » (pag. 11). Ma « mentre il volume complessivo dell'interscambio andava crescendo, la sua composizione, naturalmente, subiva mutamenti ». Si è constatata « la sempre maggiore importanza relativa assunta dal commercio dei prodotti industriali, a scapito del commercio delle materie prime, e, soprattutto, l'ampliamento della quota del commercio mondiale costituita dai beni intermedi e da beni capitali »... Orbene « la teoria del commercio internazionale che ha dominato la scena accademica negli ultimi decenni, e cioè la teoria Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), ben lungi dall'accordare a tali argomenti il dovuto rilievo, ha sempre evitato completamente di affrontarli ».

Il perché di ciò STEEDMAN lo indica subito dopo (a pag. 12). « La ragione di questo atteggiamento va ricercata nell'origine del modello di commercio internazionale che la teoria HOS propone. Tale origine risale infatti a uno schema di equilibrio economico generale, relativo a una *economia di scambio*. In un tale modello, l'analisi pone l'accento sulla scarsità dei beni, che sono offerti in quantità *date*. È bensì vero che il modello viene svi-

luppato fino a ricomprendere l'aspetto della produzione vera e propria, ma tale ampliamento è condotto in modo tale da non alterare l'"immagine" di fondo offerta dal modello di puro scambio. L'attenzione è ancora tutta rivolta alla scarsità dell'offerta (predeterminata) dei beni, e ciò che cambia, rispetto al vecchio modello "senza" produzione, è che al posto di beni di consumo offerti in quantità date troviamo questa volta mezzi originari di produzione in quantità date, i quali pongono dei limiti alle possibili composizioni dell'*output* finale. Poiché l'analisi HOS incorpora questa particolare visione del processo economico, non ci si deve stupire se esiguo è stato il suo contributo alla comprensione delle cause del continuo accrescimento tanto della produzione di beni di consumo, quanto di quella di beni intermedi, fenomeni che costituiscono alcuni degli aspetti più vistosi della crescita e del commercio internazionale». In sostanza la teoria HOS non spiegherebbe adeguatamente il processo di produzione: in modo particolare non si fermerebbe adeguatamente sulla importanza dei fattori di produzione prodotti (capitale in senso proprio).

E la critica di STEEDMAN procede oltre, considerando alcuni presunti limiti della teoria. « Accanto ai ben noti problemi esistenti all'interno della teoria HOS, come ad esempio quello di estendere l'analisi al caso di più di due paesi con più di due fattori e più di due merci, senza privare di significato concreto il concetto di "intensità" e di "dotazioni" relative di fattori, la teoria manifesta una completa inadeguatezza a spiegare il ruolo dei mezzi di produzione prodotti (sia che si tratti di capitale fisso sia che si tratti di capitale circolante), benché questi elementi posseggano un'indubbia e crescente importanza. Tanto nelle sue proposizioni teoriche di fondo quanto ... nel modo di affrontare il tema dei vantaggi del commercio e quello degli investimenti internazionali, la tradizione HOS può dirsi viziata dalla incapacità di trattare correttamente il "capitale", distinguendo il capitale come fondo di mezzi finanziari fluidi, dal capitale come insieme di mezzi di produzione prodotti opportunamente specificati ».

In sostanza, per STEEDMAN (e colleghi) la « teoria HOS » non serve proprio a nulla. « Non deve sorprendere — scrive a pag. 18 — se questa tradizione teorica (la HOS) ha ben poco da dire sul fenomeno della continua crescita del prodotto e sul

costante allargamento degli scambi internazionali, visto che tra capitale, profitto e crescita esistono legami che essa ignora ».

Orbene, a prescindere dal fatto che OHLIN non aveva affatto limitato — neppure per comodità espositiva —, la sua concezione al caso di due paesi, due fattori e due merci (ed anche SAMUELSON ha, nel 1953, « generalizzato » la sua impostazione), fa d'uopo rilevare :

a) che la teoria ohliniana, essendo basata su di una economia di mercato, non si era posto il problema della differenziazione dei vari tipi di merci (beni capitali e beni di consumo) e dei vari tipi di fattori (poiché, ipotizzata una economia monetaria e creditizia, giustamente considerava, tra i fattori, solo i capitali finanziari);

b) che la teoria ohliniana non aveva bisogno di considerare, dato il suo inserimento in uno schema di equilibrio generale, le relazioni intercorrenti, e ritenute naturali, tra capitale, profitto e crescita.

In realtà tutti i « saggi » esaminati si basano esclusivamente sull'analisi della produzione intesa in senso neoricardiano (che implica, di norma, notevoli limitazioni: come è ben posto in rilievo, ad esempio, nelle chiare *Lezioni di teoria della produzione* di PASINETTI), e ignorano la funzione del progresso tecnico, trascurando i problemi attinenti la distribuzione del reddito, la formazione delle preferenze dei consumatori e le sue influenze sulle correnti di scambio (anche internazionali) e, *summa iniuria*, non fanno molto caso — dato che prevalenti sono le impostazioni macroeconomiche — alla individuazione ed alla variabilità dei prezzi e dei loro effetti.

Più cauta è la posizione di PARRINELLO (75). La sua analisi si basa su ipotesi diverse e limitative che tuttavia non ci pare rendano più soddisfacente la spiegazione delle cause e degli effetti degli scambi internazionali. Egli cerca di illustrare le relazioni intercorrenti fra distribuzione del reddito, accumulazione del capitale e commercio internazionale utilizzando un metodo di sviluppo equilibrato che si ispira alle teorie della ROBINSON e di HICKS. « È però impossibile — egli scrive —, finché restiamo entro i confini del metodo dello sviluppo equilibrato, determinare

(75) PARRINELLO, *Distribuzione, sviluppo e commercio internazionale*, art. cit., pag. 27.

gli effetti del commercio internazionale sui redditi e sull'occupazione di un paese fuori dal sentiero dello sviluppo equilibrato»: e ciò ci sembra ovvio: quasi pleonastico. « Quindi — egli scrive — il metodo adottato non permette di formulare alcuna proposizione concernente le proprietà del sentiero di transizione da un equilibrio autarchico ad un equilibrio con commercio. Così i benefici del commercio... non provano che il commercio sia vantaggioso per tutte le classi di percettori di reddito e rispetto a qualsiasi orizzonte temporale ».

Tutto ciò è vero e nessuno ha mai sostenuto il contrario. Non ci convince però l'analogia fra gli effetti del commercio internazionale e gli effetti che RICARDO attribuì alla introduzione delle macchine (effetti invero molto, ma molto discutibili) (76). Non riteniamo tuttavia, che lo scambio internazionale, in sé e per sé, possa portare ad una riduzione del prodotto lordo, come potrebbe *eventualmente* accadere per l'impiego di macchine. Basti considerare che per « importare » merci bisogna dare qualcosa in cambio, ossia « esportare », merci: e che per produrre queste merci, occorre impiegare fattori produttivi ivi compreso il lavoro. Il riferimento agli effetti dell'impiego delle macchine, non ci sembra abbia seria consistenza, e forse è stato in certo senso

(76) « L'analogia fra l'apertura del commercio internazionale e l'introduzione di una macchina, che Ricardo rileva nel capitolo dei *Principi* intitolato " sul commercio ", e la sua argomentazione sui possibili effetti delle nuove macchine per la classe lavoratrice, sviluppata nel capitolo " sulle macchine " possono essere combinate insieme e portate fino alle loro logiche conseguenze. Con le parole di Ricardo (pag. 298 dei *Principi*): " Quanto desidero provare è che è possibile che la scoperta e l'impiego di macchine procedano di pari passo con una diminuzione del prodotto lordo: ogni qual volta ciò accade la classe lavoratrice ne risente un danno, una sua parte restando disoccupata, sì che la popolazione risulta eccessiva in rapporto all'entità dei fondi da cui può ricevere impiego ". Poiché non possiamo escludere che anche l'apertura del commercio internazionale provochi una diminuzione del prodotto nazionale lordo di un paese, non possiamo escludere che lo stesso effetto, contrario agli interessi della classe lavoratrice, provenga dall'apertura degli scambi internazionali. La diminuzione dell'occupazione nel breve periodo è ovviamente compatibile con i benefici di lungo periodo, dimostrati con il metodo dello sviluppo equilibrato; in particolare essa è compatibile con un più alto saggio di incremento dell'occupazione nel caso in cui sono dati i salari reali ». Ricardo però non si fermò qui e più avanti — a pag. 302 dei *Principi* (trad. ital. pubblicata nel 1947) — scrisse: « Le osservazioni su fatte non indurranno, spero, a concludere che l'impiego di macchine non debba venire incoraggiato. Per meglio chiarire il principio si è finora supposto che le macchine perfezionate vengano scoperte e utilizzate su ampia scala, tutto d'un tratto: nella realtà tali scoperte sono invece gradualmente operano più nel senso di determinare l'impiego del nuovo capitale risparmiato e accumulato che non nel senso di distogliere il capitale investito dai suoi attuali impieghi ». E sarebbe stato opportuno, mi sembra, che questo passo Parrinello non lo avesse trascurato.

determinato da un esame dei problemi che considera l'aspetto « produzione » prevalente — od, anzi, addirittura sostitutivo — dell'aspetto « scambio », che presuppone sempre la considerazione della « domanda ». In sostanza, per altro, tale ragionamento ignora — e questo mi pare molto importante — la valutazione dei « costi » in termini di fattori delle varie merci individuate, domandate, scambiate.

In complesso tutte le impostazioni critiche legate alla teoria neoricardiana riflettono quella insufficienza ad affrontare ad interpretare — sia pure sommariamente — i problemi concreti che si riscontrano nelle indagini, pur finissime, di Sraffa e dei suoi epigoni, che hanno cercato — specie negli ultimi due decenni — di innovare in profondità la scienza economica. La carenza fondamentale di questa teoria è che trascura la « domanda »: e questa insufficienza — purtroppo lo si è dimenticato — l'aveva ben posta in evidenza VALENTINO DOMINEDÒ, in un acutissimo commento del volume di SRAFFA, dal titolo *Una teoria economica neoricardiana*, apparso sul « Giornale degli Economisti » nel novembre-dicembre 1962. Dopo aver approvato una critica di SRAFFA ad HARROD, DOMINEDÒ così scrisse: « È necessario aggiungere [e questo era non a favore della impostazione sraffiana, N.d.A.] che il *dominio della domanda* condiziona sempre la produzione di beni strumentali [ed ancor più, è ovvio, di beni di consumo], richiedendo, altresì, probabilmente, una qualche variazione parallela del tasso dei profitti » (pag. 19 dell'articolo), ed il resto dello scritto sottolinea ed illustra ampiamente questa considerazione.

Oso pensare che l'aver esteso la teoria neoricardiana al commercio internazionale non abbia certo contribuito a rafforzarne la rilevanza euristica. In effetti, se vi è un settore in cui, comunque si conduca il ragionamento economico, non si può ignorare la domanda, questo è proprio quello riguardante gli scambi internazionali. Ho già avuto occasione di precisarlo discutendo della teoria ricardiana: e penso sia opportuno riaffermi nettamente la mia opinione. In effetto, mi sembra proprio che la possibilità di utilizzare per gli scambi internazionali una determinata teoria costituisca una vera e propria *pierre de touche* della validità della teoria stessa! Le elaborazioni più astratte, le ipotesi più audaci, riferibili ad un mercato chiuso non reggono, invero, allorché si esaminano i problemi riguardanti i mercati

aperti che sono, di regola, piuttosto concreti e riguardano *sempre* l'incontro delle « domande » reciproche effettive dei paesi che scambiano. Tutto ciò detto, mi sembra che si possa agevolmente affermare che in complesso la teoria ohliniana superi anche l'attacco critico di coloro che traggono ispirazione dalla teoria neoricardiana.

19. Desidero, ora ricordare, anche perché è stata ampiamente sfruttata a fini politico economici, una breve (appena sei pagine di « *Economica* ») ma stimolante « nota » di RYBCZYNSKI (77) che è stata in parte utilizzata per integrare, sia pure con modifiche, le tesi ohliniane. Egli parte dalla ipotesi — invero piuttosto ardita — che i prezzi delle due merci considerate e dei due fattori che vengono utilizzati per la loro produzione, rimangano costanti nel caso varino le quantità domandate dei fattori, supponendo, insieme, che ciascuna merce richieda l'impiego intensivo di un diverso fattore. In tale caso — egli afferma — se aumenta la disponibilità di uno solo dei fattori, tenderà ad aumentare la produzione assoluta della merce che lo usa in modo intensivo, mentre per converso tenderà a diminuire la produzione assoluta dell'altra merce — ossia della merce che impiega intensamente l'altro fattore la cui disponibilità è rimasta inalterata. I prezzi delle merci non variano poiché restano costanti i prezzi dei fattori: il che può accadere in quanto le produttività marginali rimangono costanti per entrambe le merci. Essendo, peraltro, le funzioni di produzione omogenee di primo grado, il rapporto tra le produttività marginali dipende solo dall'intensità di impiego dei fattori nella produzione delle due merci.

Occorre osservare che RYBCZYNSKI sviluppa la sua analisi considerando essenzialmente una « economia chiusa » e che solo

(77) T. M. RYBCZYNSKI, *Factor Endowments and Relative Commodity Prices* (in « *Economica* », novembre 1955). A prescindere dalle eventuali osservazioni circa la validità sostanziale delle considerazioni fatte nella « nota », è necessario non dimenticare le sue reali limitazioni.

« 1. The purpose of this note is — scrive Rybczynski — to investigate the effect of an increase in the quantity of a factor of production upon production, consumption and the terms of trade. Although in the model used here the quantity of only one factor is varied, the analysis can easily be extended to variations of two factors — the variation in these factors being proportionate or disproportionate.

2. We assume a closed economy with only two factors of production X and Y , which are perfectly divisible, perfectly mobile, and in some degree substitutable. There are but two industries and each of them is subject to a linear homogeneous production function etc. ... » (pag. 336).

alla fine (nel paragrafo 13) accenna alle possibili conseguenze nel caso che si consideri una « economia aperta ». « Se ora si suppone — egli scrive (78) — che la merce che usa relativamente molto il fattore la cui quantità è aumentata è una voce delle esportazioni, ciò comporterà un deterioramento della ragione di scambio estera; inversamente, se la merce è una voce di importazione, la ragione di scambio deve migliorare ».

La concezione di RYBCZYNSKI è stata analizzata, con adattamenti vari, da diversi studiosi, i quali di norma hanno dimostrato l'inadeguatezza e la sostanziale inconsistenza dello schema. Ricordiamo, per esempio, l'esposizione di TEUBAL (79) che considerando fra i fattori la tecnologia (d'origine endogena) e, insieme, l'entità della pianificazione produttiva e del tempo occorrente per realizzarla, arriva a conclusioni diametralmente opposte a quelle di RYBCZYNSKI (conclusioni che egli qualifica « perverse Rybczynski Effects »): ossia — sempre accogliendo la ipotesi di base — dimostra che l'aumento della quantità del fattore capitale (o lavoro) è « associato » ad una diminuita entità della merce « capital-intensive » (o labour-intensive).

Né gran luce — fatta eccezione per la fine esposizione matematica — hanno recato allo schema di RYBCZYNSKI (affiancato a quello di STOLPER-SAMUELSON e qualificato utilizzando in pieno le ipotesi di SAMUELSON) le indagini rivolte a « generalizzarlo » dovute al lavoro in comune di UEKAWA, KEMP e WEGGE (80); né l'inserimento del « ruolo dell'incertezza » effettuato da MAYER (81) e la puntualizzazione della « Rybczynski line » fatta da J.P. MAR-

(78) « It is now assumed that the commodity using relatively much of the factor, the quantity of which had been increased, is an item of export, this means that external terms of trade will deteriorate; conversely, should the commodity be an import, the terms of trade must improve » (pag. 341).

(79) M. TEUBAL, *Comparative Advantage and Technological Change: The Learning by Doing Case* (in « Journal of International Economics », n. 3, 1973).

(80) Y. UEKAWA, M. C. KEMP e L. I. WEGGE, *Rand PN Matrices, Minkowski and Metzler Matrices, and Generalizations of the Stolper-Samuelson and Samuelson-Rybczynski Theorems* (in « Journal of International Economics », n. 2, 1972). La « generalizzazione », per altro, è di norma legata ad una esposizione in termini di « prodotti » e di « fattori primari » sempre di numero eguale.

(81) W. MAYER, *The Rybczynski, Stolper-Samuelson, and Factor-Price Equalisation Theorems Under Price Uncertainty* (in « The American Economic Review », dicembre 1976). Il bisogno di sottolineare il ruolo della incertezza il fatto che le imprese assumono comportamenti che ne tengono debito conto nella fissazione del prezzo delle merci è di una banalità non discutibile: quasi che l'attività delle imprese ... fosse di norma senza rischio! E il profitto — quello vero e puro — da che cosa dipenderebbe?

TIN per introdurre nel modello ohliniano l'esplicita ipotesi della variabilità dell'offerta dei fattori (82).

In realtà questi tentativi di ampliare, dopo averlo sottoposto ad una critica che mi pare irrilevante, lo schema di OHLIN, hanno di regola trascurato le ipotesi di base accolte nello schema: ed essenzialmente ammettono quella, molto limitativa, della immutabilità dei prezzi delle merci e dei fattori. Questo significa, invero, accantonare, — o meglio, esplicitamente ignorare — la funzione stessa del prezzo, la cui variazione, ovviamente, indica che è mutato il rapporto tra domanda ed offerta delle merci e dei fattori.

20. La conclusione di questa lunga analisi — forse è quasi pleonastico sottolinearlo — è che le teorie di RICARDO e di OHLIN sono pienamente idonee a spiegare quali sono le cause principali degli scambi internazionali e quali le più probabili loro conseguenze. In sostanza, credo che non vi possano essere dubbi che sia proprio la diversità nelle dotazioni dei fattori produttivi — comunque intesi — che il mercato rivela direttamente o indirettamente attraverso le differenze nei prezzi dei fattori e dei prodotti, a rendere giovevoli gli scambi internazionali. Gli effetti che da essi derivano possono essere considerati, in linea generale, « ottimali » per quel che concerne le merci (i cui prezzi « si livellano ») e « subottimali » per quel che concerne i fattori produttivi (i cui prezzi *tendono solo a livellarsi*).

Questo, in sintesi, l'insegnamento della teoria tradizionale classica e neoclassica, che mi sembra possa, e debba, servire ad ammaestrare coloro che sono chiamati ad operare, per incombenze politiche, nel settore dei rapporti internazionali. Evidentemente nessuno pensa che questa teoria possa da sola spiegare perché i flussi degli scambi internazionali hanno avuto determinati sviluppi (83), ma stimo che nessuno possa neppure negare

(82) J. P. MARTIN, *Variable Factor Supplies and the Heckscher-Ohlin-Samuelson Model* (in «The Economic Journal», dicembre 1976, pagg. 820-83).

(83) Ciò però non porta ad accogliere *in toto* affermazioni come quella di W. P. Travis che «protection and relative factor endowments play similar logical and quantitative roles in determining trade flows» (in «The Theory of Trade and Protection», Cambridge, Mass. 1964, pag. 163). Perché se è vero che la protezione può avere effetti sulla produzione e sullo scambio dei beni, è ancor più vero che «determinate» produzioni sono possibili «solo» se esistono i fattori necessari per ottenerle.

che sia la più idonea a fornire spiegazioni, che è molto probabile, — e certo più probabile che per ogni altra concezione — permettono di interpretare nel modo meno imperfetto possibile la complessa realtà. In effetto, mi pare che sia doveroso ammettere che i margini di incertezza che la gravano sono modesti: il cuore del ragionamento che la sustanzia è saldissimo: ed è sempre valido!

EDGEWORTH parlando della teoria dei costi comparati disse che « l'incomparabile vigore del capitolo di RICARDO sul commercio estero non è stato eguagliato da nessuno di coloro che gli sono succeduti » (84). Orbene, penso si possa ancor oggi condividere tale apprezzamento, estendendolo, tuttavia, anche all'analisi di Ohlin. Tutti gli altri contributi teorici, per sofisticati o raffinati che siano, se lodabili per i vari aspetti contingenti considerati, non sono tali — come credo di avere provato — da indurre ad abbandonare le fondamentali concezioni ricardiane ed ohliniane. Ed è pertanto a tali concezioni che, in linea di massima, farò implicito o esplicito riferimento nell'analisi di natura politico economica che segue, avendo, è ovvio, sempre presente la effettiva quintessenza della teoria che RICARDO formulò e che i neoclassici completarono e raffinarono.

21. Secondo la teoria classica e neoclassica, è pacifico che:

a) se l'obiettivo è quello di far sì che si abbia, nel mondo, la maggior disponibilità di beni, ai prezzi relativamente più bassi possibili, ossia se si mira a tutelare indiscriminatamente tutti gli individui — poiché tutti sono consumatori di beni —, occorre permettere il libero sviluppo degli scambi internazionali;

b) se l'obiettivo è anche quello di ottenere che i prezzi dei fattori produttivi corrispondano, nel mondo, ad una distribuzione ottimale delle risorse, e quindi i loro prezzi siano livellati in senso reale, occorre non solo favorire gli scambi internazionali dei beni, ma anche quelli dei fattori produttivi mobili.

Il compendio dei due obiettivi caratterizza la politica di libero scambio — intesa nel senso più ampio, ossia in modo da comprendere sia i beni che i fattori di produzione — che rappre-

(84) « The incomparable vigour of Ricardo's chapter on foreign trade has not been approached by any of successors » (nel saggio *The Pure Theory of International Values*, pag. 19, in « Papers relating to Political Economy », vol. II, già cit.).

sentia il paradigma cui va confrontato ogni intervento che si ponga altri obiettivi alternativi o integrativi. L'intimo significato di tale politica è che essa adduce naturalmente ad una situazione di ottimo paretiano, dalla quale cioè è impossibile muoversi aumentando il benessere di alcuno senza diminuire quello di alcun altro.

Occorre per altro ricordare che i numerosi ed importanti effetti positivi della politica liberista vennero succintamente indicati da RICARDO in un passo famoso dei suoi *Principi*, che penso valga la pena qui ripresentare. « In un sistema di scambio perfettamente libero — egli disse (85) — ogni paese destina il suo capitale ed il suo lavoro alle attività più vantaggiose per ciascuno. La ricerca del vantaggio individuale è inesorabilmente connessa alla prosperità (benessere) totale. Stimolando l'industria, compensando l'ingegnosità; utilizzando nel modo più efficace le capacità peculiari fornite dalla natura, esso distribuisce il lavoro nel modo più efficiente ed economico: nel contempo aumentando la massa generale prodotta esso diffonde benessere generale e lega insieme con un comune vincolo di interesse e di reciproci rapporti, la società universale delle nazioni di tutto il mondo civilizzato ».

Senza dubbio trattasi di ragionamenti che riguardano essenzialmente una situazione « ideale », che presuppone una concorrenza perfetta riguardo ai beni ed ai fattori di produzione, una normale flessibilità di prezzi e di redditi, una piena occupazione dei fattori produttivi: ma anche una situazione che però può dirsi non sia, nonostante tutto, lontana dalle tendenze che, di norma, è più probabile si realizzino e si sviluppino in concreto.

Circa i beni, il ragionamento volto a dimostrare che l'abbandono della posizione di libero scambio possa recare un netto danno al paese che opera in tal senso, è stata ampiamente svolta dalla letteratura classica e neoclassica, che lo ha di norma rife-

(85) « Under a system of perfectly free commerce, each country naturally devotes its capital and labour to such employments as are most beneficial to each. This pursuit of individual advantage is admirably connected with the universal good of the whole. By stimulating industry, by rewarding ingenuity, and by using most efficaciously the peculiar powers bestowed by nature, it distributes labour most effectively and most economically: while, by increasing the general mass of productions, it diffuses general benefit, and binds together by one common tie of interest and intercourse, the universal society of nations throught the civilized world » (*Principles*, cap. VII, ed. Sraffa, pagg. 133-134).

rito alla adozione di un dazio (tutti gli altri ostacoli agli scambi sono, in certo senso, assimilabili al dazio (86). Trattasi, dice BARONE, di una valutazione « tra le più sicure della scienza economica » e che si riassume nell'affermazione « il dazio è distruzione di ricchezza » (87). Che questo sia l'effetto normale del dazio è stato chiaramente provato sia dalla esposizione generale di RICARDO-MILL-EDGEWORTH, che da quella più semplice e specifica riguardante le singole merci dovuta a CUNYNGHAME ed a BARONE — ed ampiamente utilizzata da SCHÜLLER, HABERLER e in genere dagli studiosi neoclassici degli scambi internazionali.

Vi è tuttavia da osservare che l'accoglimento di questa tesi è stato fatto sempre con molta cautela. Mi sia concesso al riguardo citare quanto scrisse il BARONE (88): « Il ragionamento: " La protezione dà luogo ad una distruzione di ricchezza: dunque per ogni paese ed in ogni tempo la protezione è nociva ed il libero scambio vantaggioso " è errato perché trascura molti elementi essenziali del problema. Anzitutto, anche dal semplice punto di vista economico, bisogna vedere se la distruzione di ricchezza, che certamente è effetto della protezione, non possa evitare però distruzioni di ricchezza anche più gravi ».

Tutti i liberisti, anche i meno intransigenti, erano tuttavia d'accordo — e penso ancora lo siano — nel ritenere che toccasse ai sostenitori delle misure protezioniste dare una prova adeguata e convincente che da esse non potesse derivare una effettiva e netta « distruzione di ricchezza » nazionale. Ma purtroppo questo è accaduto raramente (89). Non solo per ragioni oggettive, ma perché motivazioni nazionalistiche e demagogiche hanno avuto spesso buon gioco nell'esaltare i vantaggi settoriali della protezione e nel sostenere l'irrilevanza dei danni che da essa possono derivare. In effetti la politica protettiva ha avuto uno sviluppo notevole.

(86) Si fa qui riferimento solo ai dazi quali strumenti caratteristici, da sempre ed in tutti i paesi, della politica economica protettiva. È per altro evidente che gli stessi ragionamenti possono valere, *mutatis mutandis*, per gli altri strumenti della politica commerciale, come i contingentamenti, le sistemazioni amministrative discriminatorie a fondo protettivo, nonché, per gli strumenti di protezionismo indiretto, collegati ai premi larvati e palesi, agli interventi differenziati in materia valutaria e così via. Si vedano, su questi punti, le mie lezioni di *Politica Economica Internazionale* (Genova, 1975).

(87) E. BARONE, *Principi di Economia Politica*, (Roma, 1908), pag. 101.

(88) *Principi*, op. cit., pag. 101.

(89) Le analisi fatte da MEADE in *Trade and Welfare*, pongono in evidenza le difficoltà di siffatti computi: si veda in particolare il *Mathematical Supplement* del volume.

Mi sembra pertanto opportuno analizzare le motivazioni più interessanti e specie quelle utilizzate negli ultimi anni (90).

22. Gli effetti dei dazi (che sono i più diffusi strumenti della politica commerciale) sui prezzi delle merci e dei fattori, e quindi sulle quote relative ed assolute del reddito nazionale spettante ai fattori, sono stati considerati da STOLPER e SAMUELSON in una analisi che viene considerata fra le più significative della moderna teoria degli scambi internazionali (91).

Questi due studiosi partono dallo schema di HECKSHER-OHLIN — che come abbiamo spiegato postula una logica e normale relazione univoca tra i prezzi delle merci ed i prezzi dei fattori — e procedono oltre, sostenendo addirittura che i loro ragionamenti sono validi a prescindere dalla stessa validità generale della teoria.

Essi non solo accettano le ipotesi utilizzate da HECKSCHER ed OHLIN ma ne aggiungono altre (invero molto restrittive) che concedono di dimostrare pienamente la tesi che lo sviluppo di liberi scambi fra due paesi (ciascuno produttore due merci, con due fattori omogenei) tende ad accrescere il prezzo del fattore più « abbondante » rispetto a quello più « scarso ». Ovviamente se è il lavoro il fattore « scarso », è possibile che il salario reale diminuisca non solo « relativamente » rispetto alla remunerazione degli altri fattori, ma in valore assoluto. Ciò è più probabile accada: a) se vi è un notevole divario nella « labour intensity » delle industrie e se le industrie colpite dalla concorrenza estera hanno una elevata « labour intensity », b) se notevole è la elasticità di sostituzione del capitale rispetto al lavoro, c) se non molto elevata è l'entità dei vantaggi ricavabili dallo scambio (ossia non grande è la flessione dei prezzi interni delle merci importate). In tali condizioni può derivarne una notevole redistribuzione.

(90) Non farò qui riferimento che agli aspetti di maggiore rilievo. Rinvio, per più ampie considerazioni, oltre che al mio volume *Politica Economica Internazionale* (ed. riv. 1973) — specie parte II — all'interessante articolo di J. BLACK, *Arguments for Tariffs* (in « Oxford Economic Papers », giugno 1959) ed ai già citati volumi di Meade e di Tarvis, nonché al lavoro di W. M. CORDEN, *The Theory of Protection*, (Oxford, 1971).

(91) W. F. STOLPER e P. A. SAMUELSON, *Protection and Real Wages* (in « The Review of Economics Studies », novembre 1941: riprodotto, con qualche modifica, in *Readings in the Theory of International Trade*, 1950). Vedi anche ciò che sul « modello Stolper-Samuelson » scrive W. M. CORDEN, in *Trade Policy and Economic Welfare*, (Oxford, 1974), pagg. 93-104, oltre a quello che trovasi nella rassegna di CHIPMAN (*art. cit.*, pag. III).

buzione del reddito a favore degli altri fattori produttivi, ed in particolare a favore del fattore capitale.

« Il pregio della dimostrazione di STOLPER-SAMUELSON — scrive CAVES (92) —, sta nella scelta delle ipotesi che eliminano i complessi problemi di indicizzazione, dovuti a ponderazioni neutralizzanti variazioni nei redditi monetari e nei prezzi monetari, così riducendo a minima semplicità concettuale il problema degli effetti dello scambio sulla distribuzione del reddito ». L'osservazione è fondata, poiché la morale del ragionamento di STOLPER-SAMUELSON — che del resto in parte era già stato fatto dalla ROBINSON (93) — non poteva non concretarsi nel sostegno dell'opportunità dell'introduzione di dazi per ridurre gli scambi e così avvantaggiare il lavoro, fattore « relativamente scarso » negli Stati Uniti.

La convinzione che fossero nel vero indusse STOLPER e SAMUELSON a « concludere » il loro lavoro con questo ineffabile *dictum*: « Noi abbiamo mostrato che vi è un grano di verità nell'argomentazione protezionista favorevole al lavoro povero (pauper labour) » (94). Peccato che si siano dimenticati che il « pauper labour » non è certo nei paesi in cui il lavoro è « relativamente scarso », ma dove il lavoro è « relativamente abbondante ». Né valgono a limitare l'impressione, non certo esaltante, dei concetti che essi ampiamente svolgono, le ultime frasi dell'articolo: « Siamo desiderosi di sottolineare che, anche nel caso di due fattori, il nostro argomento non fornisce argomenti politici per i protezionisti. Poiché, se gli effetti sulla ragione di scambio possono essere trascurati [e certamente questo non è giustificabile N.d.A.] si è dimostrato che il danno che il libero scambio reca ad un fattore di produzione è necessariamente minore del guadagno ottenuto dall'altro. Quindi è sempre possibile compensare il fattore colpito con sussidi ed altri interventi redistributivi, in modo da far sì che tutti i fattori stiano meglio in conseguenza

(92) « The virtue of the Stolper-Samuelson demonstration is the selection of assumptions that eliminate the complicated index problems of weighing offsetting changes in money incomes and money prices, thus bringing at least conceptual simplicity to the problem of effects of trade on income distribution » (R. E. CAVES, *Trade and Economic Structure*, op. cit., pag. 69).

(93) Si veda il breve ma stimolante articolo *Rising Supply Price* che JOAN ROBINSON pubblicò su « *Economica* » nel febbraio 1941 (riprodotto nel 1951 nei suoi « *Collected Economic Papers* »).

(94) « We have shown that there is a grain of truth in the pauper labour type of argument for protection » (op. cit., pag. 72).

dello scambio » (95). E questo mi pare che potrebbe porre a tacere ogni pretenziosa illazione protezionista.

Ad ogni modo, a scanso di equivoci, è bene aggiungere qualche altra considerazione. Il semplicistico ragionamento di STOLPER-SAMUELSON — che tanto seguito ha avuto, e che MEADE ha egregiamente illustrato nel « supplemento matematico » del suo « *Trade and Welfare* » — non ha considerato evidentemente le motivazioni principali dei sostenitori del libero scambio, ed *in primis* che esso tende a facilitare quella divisione ottimale delle attività produttive che accresce — o è suscettibile di accrescere — lo sviluppo economico dei singoli paesi. Le osservazioni di METZLER (96) (che gli effetti sulle ragioni di scambio sono troppo importanti per essere trascurati), di KOO (97) (circa la necessità di tener presente il fatto che non tutte le importazioni sono assoggettate o assoggettabili a dazi), di LANCASTER (98) (che occorre tener presente che la protezione normalmente rialza la remunerazione reale del fattore cui si riferisce la intensità relativamente maggiore delle merci importate), di BHAGWATI (99) (che richiama la necessità di considerare in generale anche gli effetti sul reddito reale di un paese) hanno contribuito a porre in evidenza la debolezza degli argomenti di STOLPER e SAMUELSON. E le recenti indagini di CORDEN (100) riguardanti gli effetti inattesi — ed a volte inattendibili — dell'adozione di un dazio utilizzato al fine di proteggere (o aumentare) la redditività di un fattore produttivo, accrescono lo scetticismo riguardo alla efficacia della semplicistica impostazione teorica di STOLPER e SAMUELSON. Desidero, tuttavia, far notare che pare si debbano at-

(95) « We are anxious to point out that even in two factor case our argument provides no political ammunition for the protectionists. For if effects on the term of trade can be disregarded it has been shown that the harm which free trade inflicts upon one factor of production is necessarily less than the gain to the other. Hence it is always possible to bribe the suffering factor by subsidy or other redistributive devices so as to leave all factors better off as a result of trade » (art. cit., pag. 73).

(96) L. METZLER, *Tariffs, the Terms of Trade and the Distribution of National Income* (in « The Journal of Political Economy », febbraio 1949).

(97) A. Y. C. KOO, *Duty and Non-Duty Imports and Income Distribution* (in « The American Economic Review », marzo 1953).

(98) K. LANCASTER, *Protection and Real Wages: A Restatement* (in « The Economic Journal », giugno 1957).

(99) J. BHAGWATI, *Protection, Real Wages and Real Income* (in « The Economic Journal », dicembre 1959).

(100) CORDEN, *The Theory of Protection*, op. cit.; in particolare parte IV, sez. VII.

tribuire anche alla acritica e superficiale accettazione di tali tesi alcune recenti sistemazioni tariffarie che hanno molto aggravato — per lo meno in termini comparativi — la posizione dei paesi aventi « lavoro abbondante », « molto abbondante », e « capitale scarso » (101).

23. Indubbiamente uno dei più diffusi argomenti volti a sostenere l'opportunità dell'adozione dei dazi (e dei loro surrogati) è quello che li considera strumenti idonei ad agevolare l'occupazione. Trattasi di un argomento che ebbe grande rilevanza dopo la crisi del 1929, e che purtroppo sta ritornando di moda. La sua notazione è semplice: se si ostacolano le importazioni i consumatori nazionali sono indotti ad acquistare i prodotti interni — sostitutivi di quelli importati — la cui produzione induce ad occupare vieppiù la mano d'opera nazionale, e pertanto riduce la disoccupazione, e in certi casi impedisce addirittura che sorga.

Ovviamente si accetta, così ragionando, una impostazione unilaterale: si vedono cioè gli effetti sull'occupazione derivanti dalla riduzione delle importazioni ma si trascurano quelli che potrebbero essere gli effetti di una diminuzione, più o meno indotta, delle esportazioni. Come pure si trascura, ed è molto grave, che la flessione delle importazioni causata da un ostacolo protettivo può indurre (accantonato, sia pure, l'effetto sulla occupazione) una utilizzazione del fattore lavoro in impieghi meno produttivi dal punto di vista generale, sì che alla fin fine il reddito nazionale diminuisce (o cresce meno di quanto dovrebbe, data una certa disponibilità di fattori), con conseguenze non certo positive per la stessa occupazione e per il tenore medio di vita delle classi lavoratrici.

Ma, a prescindere da questo ragionamento di carattere generale, non si può trascurare un fatto estremamente importante e non di rado non sufficientemente valutato: che una politica commerciale che si ponga tale obiettivo si presta a facile ritorsione. Questo è molto probabile accada nei periodi di diffusa disoccupazione (ossia in periodi come l'attuale), in cui i governi fanno spesso ricorso a cure di natura demagogica di facile impiego

(101) Si veda, su questo argomento, lo stimolante studio di G. ZANDANO, *Il modello Heckscher-Ohlin e la struttura tariffaria dei Paesi industrializzati* (in « Moneta e Credito », giugno 1968).

ma di dubbia efficacia reale. La ROBINSON, al riguardo, ha chiarito ciò che può accadere. « In periodi di generale disoccupazione — ella afferma (102) — il gioco di " spogliare-il-proprio-vicino " — ossia il cosiddetto " rubamazzo " (beggar-my-neighbour) — viene giocato tra le nazioni, ognuna delle quali cerca di trasferire sulle altre la più gran parte degli oneri. Se una ha successo nel migliorare la sua bilancia commerciale a spese delle altre, queste fanno ricorso a ritorsioni, ed il volume del commercio internazionale diminuisce di continuo, rispetto al volume totale dell'attività mondiale. Strategia politica e considerazioni sentimentali aggiungono combustibile al fuoco e le fiamme del nazionalismo economico divampano sempre più alte ». Si tratta di riflessioni che non hanno bisogno di specifiche illustrazioni, e che oggi sono più importanti che mai, poiché ritorsioni di vario genere, per motivi di varia indole, sono spesso richieste nei paesi che soffrono per sviluppi ritenuti niente affatto soddisfacenti dei loro scambi con l'estero (103).

24. Un particolare aspetto della politica tariffaria, che in certo senso è compreso nella politica del « beggar-my-neighbour », riguarda l'individuazione del cosiddetto « dazio ottimale ». L'idea di un dazio sulle importazioni che sia in grado di porre, se correttamente individuato e calcolato, l'economia di un paese in condizioni migliori di quelle legate alla sua accettazione di un regime di libero scambio, è vecchia. In effetti è già in MILL (1848) (104); BICKERDIKE (1906) (105) ed EDGEWORTH (1925) (106); ma è alle trattazioni in termini di « economia del

(102) « In times of general unemployment a game of beggar-my-neighbour is played between the nations, each one endeavouring to throw a larger share of the burden upon the others. As soon as one succeeds in increasing its trade balance at the expense of the rest other retaliate, and the total volume of international trade sinks continuously, relatively to the total volume of world activity. Political strategic and sentimental considerations add fuel to the fire, and flames of economic nationalism blaze ever higher and higher » (J. ROBINSON, *Beggar-my-neighbour Remedies for Unemployment* (in « Essays on the Theory of Employment », II ed., 1947; riprodotto in *Readings in the Theory of International Trade*, 1950; vedi pag. 394).

(103) E queste idee trovano, specie nei paesi sottosviluppati, sostenitori più o meno sereni in studiosi anche molto preparati. Si vedano, ad esempio, le argomentazioni svolte da G. MYRDAL, in *The International Economy* (New York, 1956), e in *Economic Theory and Underdeveloped Regions* (London, 1957).

(104) J. S. MILL, *Principles of Political Economy*, op. cit., libro V.

(105) C. F. BICKERDIKE, *The Theory of Incipient Taxes* (in « The Economic Journal », dicembre 1906).

(106) EDGEWORTH, *The Pure Theory of International Trade*, op. cit.

benessere » di KALDOR (107), SCITOVSKI (108), MEADE (109) JOHNSON (110) che si devono i contributi più interessanti ed in certo senso più stimolanti. JOHNSON in particolare, ha ampiamente analizzato la problematica di un dazio ottimale ed ha chiarito quali sono i casi in cui il paese che lo introduce possa, nonostante le misure di ritorsione adottate nei suoi confronti, migliorare il suo benessere. Egli sottolinea che ciò dipende, ovviamente, dalla struttura degli scambi di un paese: la probabilità che esso tragga guadagni da una lotta doganale (o cosa simile) è tanto maggiore quanto più « non di prima necessità » (o addirittura di lusso) sono i beni che importa, quanto più le sue esportazioni sono — sul piano mondiale — beni di lusso, e, infine, quanto più alta è la elasticità delle sue importazioni rispetto alla elasticità estera. Si tratta, come si nota agevolmente, di casi affatto particolari e stupefacente è la conclusione cui JOHNSON arriva: che cioè, siccome è possibile che vi siano paesi avvantaggiati da una peculiare sistemazione doganale lo smantellamento di tale sistemazione dovrebbe essere agevolato con trasferimento di reddito a beneficio di essi da parte dei paesi che potrebbero ottenere vantaggi dal ripristino di un regime di libero scambio. Ma, a prescindere dalla possibilità di poter praticamente realizzare tali obiettivi, lascia piuttosto perplessi il modo in cui l'autore qui interpreta i postulati maggiori dello scambio internazionale.

25. Anche la convenienza ad adottare un dazio al fine di influire sulla ragione di scambio di un paese è stata spesso analizzata utilizzando il criterio dei dazi ottimali. Il miglioramento della ragione di scambio può avere luogo — si afferma — solo se i prezzi delle importazioni addirittura diminuiscono a seguito dell'introduzione di un dazio: il che può avvenire se

(107) N. KALDOR, *A Note on Tariffs and the Terms of Trade* (in « *Economica* », novembre 1940).

(108) T. SCITOVSKI, *A Reconsideration of the Theory of Tariffs* (in « *The Review of Economic Studies* », estate 1942).

(109) Meade ha analizzato il problema utilizzando in particolare il criterio del « Second-Best »; si veda il capitolo VII (« *The marginal Conditions for the Second-Best* »), in *Trade and Welfare*, ed il capitolo XVIII (« *The Effects of Commercial Policy upon the Distribution of Income Within a Country* ») nel *Mathematical Supplement*, dello stesso volume.

(110) H. G. JOHNSON, *Optimum Tariffs and Retaliation* (in « *The Review of Economic Studies* », 1953-54), riprodotto (in « *International Trade and Economic Growth* », 1958).

l'elasticità di offerta nel paese esportatore è alta e se — ovviamente — il paese importatore è un grande mercato non agevolmente sostituibile. Purtroppo si è trascurato che una politica commerciale avente tale obiettivo è tuttavia molto delicata, poiché presuppone che l'elasticità della domanda di un paese rispetto ai prezzi relativi delle esportazioni e delle importazioni sia non molto elevata.

In effetti i sostenitori di queste argomentazioni (vedi ad esempio PREBISCH e SINGER (111)), partono dalla idea che, quanto più elevate sono l'elasticità della domanda e dell'offerta del paese, tanto meno è possibile che utilizzando un dazio ottimale il paese importatore ottenga un miglioramento della sua ragione di scambio.

Stando così le cose v'è da ritenere che la probabilità di un certo risultato utile, sia pur molto modesto, può essere valutata più bassa per i paesi scarsamente sviluppati (che di solito hanno una struttura economica non molto rigida): il che dovrebbe portare, per motivi generali, se si mira davvero ad un elevamento delle condizioni di vita dei paesi arretrati, ad escludere sul piano mondiale l'opportunità di fare ricorso a dazi per migliorare le ragioni di scambio.

26. L'argomentazione protezionista a cui da tempo vengono dedicate le maggiori attenzioni riguarda — come è noto — la opportunità di tutelare le industrie nascenti. La letteratura sul tema è grandiosa: sono peraltro tutti d'accordo che questa argomentazione è valida solo se l'attività produttiva difesa nella fase iniziale raggiunge, dopo un certo periodo di tempo, una struttura produttiva tale da permetterle di affrontare, in termini di costi — e quindi di prezzi — la concorrenza internazionale (criterio di MILL) e, insieme, di compensare la collettività

(111) R. PREBISCH, *Commercial Policy in the Underdeveloped Countries* (in «The American Economic Review», maggio 1959). Prebisch aveva in parte già sviluppato la sua concezione nello scritto steso per la «United Nations Commission for Latin America»: *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems* (New York, 1950). H. W. SINGER, *The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries* (in «The American Economic Review», maggio 1950).

Una interessante analisi critica delle tesi di Prebisch è stata fatta da M. FLANDERS JUNE, in *Prebisch Protectionism: An Evaluation* (in «The Economic Journal», giugno 1964). Le tesi di Prebisch e Singer sono state, invece, in buona parte accolte da MYRDAL, in *The International Economy*, op. cit., 1956).

(ad esempio per il tramite di accresciute entrate tributarie) degli oneri, costi, perdite, che essa ha subito durante la fase protezionista (criterio di BASTABLE) (112). In genere, più che a valutazioni riferite ai risultati attesi, la giustificazione di questa protezione è legata al riconoscimento di una non adeguata mobilità internazionale della mano d'opera e dei capitali che potrebbe, se invece fosse soddisfacente, stimolare le attività dei settori che le dotazioni di fattori rendono potenzialmente più produttivi di redditi reali. Si trascura, tuttavia, che in genere l'artificiale sollecitazione di attività causata da una siffatta protezione potrebbe, creando una variazione nei prezzi relativi dei fattori di produzione « non specifici », porre in difficoltà le attività nazionali già sviluppate.

Ad ogni modo non possiamo non ricordare che le moderne interpretazioni dell'argomento delle industrie nascenti hanno suscitato un diffuso interesse. Le più notevoli elaborazioni hanno, per altro, riguardato ambiti più vasti: più che singole industrie hanno considerato, ad esempio, l'intero settore dell'industria manifatturiera. Pur non trascurando l'importanza delle economie « interne » alle imprese hanno spesso sottolineato l'importanza, ed in qualche caso la prevalenza, delle economie « esterne », collegate a tutto il settore in cui operano le singole imprese. Analizzando il processo di sviluppo nei singoli paesi hanno cercato di approfondire come possono essere stimolati i risparmi e gli investimenti in una fase d'avvio verso uno « sviluppo equilibrato » (113).

Di norma la protezione alle industrie nascenti mira a modificare le condizioni riguardanti il mercato dei beni e dei fattori produttivi, a correggere distorsioni effettive o presunte che scoraggiano l'attività imprenditoriale. Anche se da essa è derivato qualche risultato positivo, non è escluso che gli oneri connessi avrebbero potuto essere minori se si fosse, o si fosse più o meglio, considerata la possibilità di ottenere facilitazioni nei movimenti delle merci e dei fattori produttivi.

(112) Circa l'analisi particolareggiata di questi rilievi si veda M. C. KEMP, *The Mill-Bastable Infant Industry Dogma* (in « *The Journal of Political Economy* », febbraio 1960); e M. CORDEN, *Trade Policy and Economic Welfare*, op. cit., capitolo 9.

(113) Per queste interpretazioni molto interessanti sono le considerazioni di R. NURKSE, *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries* (Oxford, 1953).

Per inciso desidero, a questo punto, ricordare che nel valutare gli effetti della protezione, occorre considerare non solo le variazioni dei prezzi delle merci protette ma anche quelle che riguardano i prezzi dei fattori produttivi. Però non è certo facile dire quale sia il grado di protezione fruito dai fattori produttivi. In ogni caso, data la normale « non specificità » di molti fattori è di norma disagevole — se non proprio impossibile, calcolare l'entità e gli effetti di tale protezione. Occorre per altro ricordare che su questi argomenti si è ancora nel vago: indubbiamente le discussioni in corso sui dazi impliciti e sulla cosiddetta « protezione effettiva » (114) non pare abbiano contribuito ad un serio chiarimento delle idee.

27. La mia lunga trattazione non mi pare possa lasciar adito a dubbi. Essa mi ha concesso di spiegare come e perché possono — anzi, logicamente, devono — essere di norma accolte le tesi classiche e neoclassiche favorevoli, in linea di massima, al libero scambio. Stimo di avere sufficientemente chiarito, con l'ausilio della migliore letteratura, i motivi che inducono a ritenere che ogni politica opposta, che nella sostanza non può non risolversi — salvo casi eccezionali, non agevolmente individuabili — in una politica di « beggar-my-neighbour », sia suscettibile di produrre, a breve o a lungo andare, effetti non giovevoli ad uno sviluppo economico e sociale dei paesi che l'adoperano.

Dalla seconda metà del secolo scorso e fino alla prima guerra mondiale, il regime di libero scambio è stato accolto dalla maggior parte degli economisti, e certo dai più influenti, in modo più ampio di quanto non si creda. Nell'ambito politico non solo i liberali ma non pochi socialisti erano per il libero scambio. Per evitare che alcuno pensi che la mia enfasi sia forse eccessiva, desidero ricordare, a mo' di esempio, Sismondi (ma sulla stessa linea troviamo Saint-Simon, Fourier e molti altri) che combattè il sistema protettore cui attribuiva « la tendence absur-

(114) Sulla « protezione effettiva » si vedano: H. G. JOHNSON, *The Tariff Structure With Special Reference to World Trade and Development* (in « Trade and Development » a cura di H. G. Johnson e P. B. Kenen, Ginevra, 1965) e M. CORDEN (*The Structure of a Tariff System and the Effective Protective Rate*, in « The Journal of Political Economy », giugno 1966; e *The Theory of Protection*, già cit.).

de des nations à se vouloir se suffire à elles-même » (traggo la citazione da C. GIDE e G. RIST, *Histoire des doctrines économiques*, vol. I, pag. 295). Anche MARX, per la verità, accettò il libero scambio, ma solo, è bene precisarlo, per fini strumentali: quale sistema per distruggere la società borghese (115). In Italia, nel 1904, si arrivò addirittura a creare una « lega antiprotezionista » per iniziativa di liberali e socialisti insieme (116). Dopo la prima guerra mondiale, come si sa, le tendenze sono mutate, per lo meno fino al 1949, quando di nuovo è ritornato in auge — sia pure con molte cautele — l'idea della validità delle tesi libero scambiste.

Tuttavia non si può non riconoscere che, in pratica, le concezioni libero scambiste sono tra quelle che hanno avuto una applicazione meno diffusa e penetrante. In effetto si può dire che sia in buona parte nel vero la ROBINSON allorché afferma che: « non vi è branca dell'economia in cui vi sia un divario più ampio tra dottrina ortodossa e problemi reali di quello che si riscontra per la teoria del commercio internazionale » (117). E ciò accade aggiungo, essenzialmente per merito di politici non sempre avveduti o ben consigliati.

In realtà spesso si è dimenticato o trascurato che la divisione internazionale del lavoro, frutto del libero scambio, reca numerosi vantaggi. Come ho già in parte detto — ma qui mi piace specificarlo meglio — tali vantaggi derivano dal fatto:

a) che ciascun paese si dedica alle produzioni che utilizzano nel modo migliore le sue capacità produttive;

(115) MARX nel suo *Discours sur le libre-échange* del 9 gennaio 1848, ossia poco prima della pubblicazione del « Manifesto », così si espresse: « Le système protecteur est conservateur, tandis que le système du libre-échange est destructeur. Il dissout les anciennes nationalités et pousse à l'extrême l'antagonisme entre la bourgeoisie et le prolétariat. En un mot, le système de liberté commerciale hâte la révolution sociale. C'est seulement dans ce sens révolutionnaire, messieurs, que je vote en faveur du libre échange ».

(116) A. DE VITI DE MARCO, in occasione della fondazione della « Lega Antiprotezionista » scrisse: « È un fatto caratteristico dell'attuale momento politico in tutti i paesi civili e progressivi. Liberisti e socialisti si trovano gli uni a fianco degli altri per combattere il nemico comune: " il protezionismo " (pag. 5). E nel suo studio mise in particolare rilievo l'interesse economico dei lavoratori a lottare contro il protezionismo poiché il protezionismo offende l'operaio come " salariato " e come " consumatore " » (in *La politica commerciale e gli interessi dei lavoratori*, in « Giornale degli economisti », estratto, Roma, 1904).

(117) J. ROBINSON, *The Need for a Reconsideration of the Theory of International Trade* (in « International Trade and Money », a cura di M. B. Connolly e A. K. Swoboda, London, 1973).

b) che le imprese, stimolate dalla concorrenza estera, sono costrette ad organizzarsi nel modo più razionale, mirando a produrre ai costi più bassi possibili;

c) che le formazioni monopolistiche vengono, in ogni caso, impedito o scoraggiate;

d) che, infine, si pone in rilievo, spesso in modo netto e incontrastabile, la tendenza a vendere i prodotti ai prezzi più bassi possibili.

Gli oppositori al liberismo sostengono, tuttavia, che ciò accade — e può essere ritenuto valido — solo se all'interno dei diversi paesi si realizza di norma la piena occupazione — essenzialmente del fattore lavoro — e se l'espansione dei vari fattori produttivi avviene in modo equilibrato (il che implica una soddisfacente — se non proprio perfetta — mobilità dei fattori produttivi ed in primo luogo del fattore lavoro). Essi, però, non spiegano quali sono le arti magiche alle quali occorrerebbe fare ricorso — in un mondo in cui abbia veramente un senso il rispetto dei diritti individuali — per ottenere appunto, una soddisfacente, generale e costante piena occupazione ed uno sviluppo equilibrato. Né la storia ha provato che tali obiettivi, in alcun paese, siano stati mai sostanzialmente e stabilmente realizzati con misure protezioniste, senza insieme esigere notevoli sacrifici, infruttuose austerità e, non di rado, gravi limitazioni della libertà personale.

28. Convieni, prima di concludere, osservare ancora che la discussione riguardante il libero scambio viene di norma approfondita tenendo presente gli effetti che esso produce: a) sul piano mondiale, b) nei singoli paesi, e c) in ciascuno di essi, nelle singole classi produttive.

I) L'accordo è pieno circa l'affermazione che il regime libero scambista è vantaggioso « per il mondo nel suo complesso » (118) poiché determina la distribuzione ottimale delle attività produttive, e quindi « la più grande produzione possibile di beni per soddisfare i bisogni umani ».

II) Non altrettanto pacifica è la discussione riguardo alla distribuzione, all'interno di ogni singolo paese, dei guadagni

(118) Vedi K. WICKSELL, *Protection and Free Trade* (articolo scritto nel 1924, in svedese, e riprodotto in « Selected Papers on Economic Theory », London, 1958, pag. 251).

che esso produce. Ne parlo subito prima di considerare gli effetti per un paese nel suo complesso.

Tale distribuzione è stata certamente messa in eccessivo rilievo dagli studiosi della moderna economia del benessere. Qualcuno di essi sostiene che la ristrutturazione dell'attività produttiva interna, dipendente dallo sviluppo degli scambi internazionali, può danneggiare (e di norma si ritiene danneggi, data l'esistenza di fattori produttivi « specifici ») coloro che operano nel settore che si contrae, mentre viceversa favorisce quelli che operano nel settore che si espande. Quindi lo scambio internazionale sarà effettivamente vantaggioso per un paese solo se i danneggiati saranno debitamente « compensati » delle loro perdite. In sostanza si pensa che l'indirizzo libero scambista può essere ritenuto valido solo se è integrato da una valida politica redistributiva. Solo in tal caso, infatti, il « potenziale » maggior benessere derivante dagli scambi internazionali diviene « reale » poiché è equamente diviso tra tutti i cittadini di un paese.

Ma i sostenitori di questa tesi mi sembra procedano forse un po' troppo sbrigativamente. Essi infatti:

1) trascurano quelli che sono i benefici che i consumatori traggono dalla ineluttabile e normale flessione dei prezzi;

2) non considerano che l'inizio degli scambi in un regime in cui prevale la libera iniziativa avviene gradualmente, ed è logico attendersi che le categorie che temono le novità provvedano agli opportuni, ed a volte necessari ed essenziali, adattamenti produttivi;

3) non si pongono il problema concreto di valutare (accettato il principio della compensazione) l'entità dei compensi « giustificati » (ossia tali da non far sorgere inammissibili quasi-rendite).

III) L'analisi di maggiore interesse — ma che è indubbiamente collegata a quella fatta al punto II — riguarda i vantaggi che i singoli paesi possono globalmente trarre dal libero scambio. Per chiarire meglio le idee conviene ricordare che, in concreto, considerando gli scambi internazionali, in ogni paese sono in continua e perenne lotta la vocazione liberista e la vocazione protezionista (se non proprio autarchica). Il regime di libero scambio, riducendo al minimo quello che è il peso della componente politica sulle attività commerciali e produttive, può,

più che in un regime di interventi statali, determinare, sul piano mondiale, una distribuzione dei vantaggi non condizionata dalla dimensione economica dei vari paesi, ma prossima a quella che può determinare il rapporto tra le capacità concorrenziali delle singole imprese, a prescindere dal paese in cui sono situate.

Se si abbandonano i principi che adducono al libero scambio, se prevale la vocazione protezionista, le conseguenze dipendono, invece, ineluttabilmente, dalle dimensioni e dalle caratteristiche strutturali dei vari stati che tale vocazione condividono.

E, non v'è dubbio, bisogna chiaramente riconoscerlo, che solo i paesi che hanno « notevoli dimensioni » e che quindi hanno potenzialmente notevole autonomia economica, possono coltivare agevolmente o senza notevoli sacrifici, vocazioni autarchiche. In sostanza, solo essi, ritengo, potrebbero assumere atteggiamenti protezionistici senza eccessivi timori di preoccupanti ritorsioni, o potrebbero rinunciare a reagire pesantemente all'adozione di misure protettive fatte da altri. Questa indifferenza, però, come i fatti recenti e lontani insegnano, è piuttosto rara.

Gli altri paesi, quelli relativamente piccoli, è ben difficile che non reagiscano ad una politica di « beggar-my-neighbour », ed il risultato della reazione sarà, ovviamente, condizionato dalla qualità del compromesso che ciascuno implicitamente o esplicitamente è costretto ad accettare. Si può quindi ragionevolmente pensare che, in linea generale, sia probabile che essi traggano vantaggi più da una politica liberista che da una politica protezionista: e mi sembra che non si possano nutrire dubbi che ciò non debba accadere nei rapporti tra essi ed i paesi di notevoli dimensioni.

In realtà, le possibilità di scelta tra libero scambio e protezione sono maggiori — ed è quasi banale dirlo — per i « grandi paesi » che per i « piccoli paesi ». Questi ultimi hanno convenienza a sostenere, di norma, il libero scambio, specie se in essi si pongono in rilievo squilibri nelle dotazioni dei fattori. E se il fattore relativamente abbondante è, ad esempio, il fattore lavoro, non si vede quale altra alternativa essi abbiano rispetto a quella della esportazione di merci « labour-intensive ». Salvo quella, è ovvio, di importazioni di capitali, anche per finalità integrative. Ma comunque si pongano le cose, un fatto è certo:

essi hanno interesse, ripetiamo, a sostenere le vocazioni libero scambiste. Sono essi, pertanto, che più degli altri devono assumersi (e cioè far assumere ai loro studiosi) il gravoso incarico della paziente, incisiva e costante dimostrazione della utilità del libero scambio. Sono essi che devono sottolineare — come scrisse WICKSELL (119) — che: « instaurare il libero scambio [è] una questione concernente l'umanità intera — sia materialmente che culturalmente — e non può mai cessare fino a che la vittoria non sia raggiunta » (120). Il che vuol dire — in altre parole — che è una lotta che deve essere sempre presente, poiché il demone protezionista ha, purtroppo, vita eterna!

29. Le considerazioni fatte in precedenza mi sembra che debbano essere ritenute oggi particolarmente rilevanti. Siamo infatti entrati in un periodo che fa presagire tempi piuttosto duri per le concezioni liberiste, e quindi per i paesi che da esse più possono trarre vantaggi. SAMUELSON, qualche anno fa (121) affermava che « si esagera poco nel dire che tutti in America, eccetto pochi economisti accademici, sono divenuti credenti nei dazi protettivi, nei contingenti obbligatori o volontari ». Ed ancora: « Per quasi tutti gli americani oggi è un articolo di fede che l'uso di contingenti su vasta scala — per proteggere le industrie produttrici di materiale tessile, scarpe, acciaio, televisori, apparecchiature elettroniche, automobili e giocattoli vari —

(119) « To establish free trade... (is) a matter concerning the whole humanity, both materially and culturally — and it can never cease until victory has been achieved » (*art. cit.*, pag. 266).

(120) È bene precisare che la discussione è qui fatta sempre supponendo rapporti economici internazionali vincolati alle leggi di mercato. Non stimiamo giovevole esaminare tali rapporti riferendoli ad elementi vaghi quali il comportamento delle classi sociali esistenti nei vari paesi — come ad esempio ha fatto A. EMMANUEL, nel suo ponderoso, ma poco sereno, volume *L'échange inégal. Essai sur les antagonismes dans les rapports économiques internationaux*, Paris, 1969. Su questo argomento di un certo interesse è il « dibattito » dovuto a L. Somaini, A. Emmanuel, L. Boggio e M. Salvati contenuto nel volume *Salari, sottosviluppo, imperialismo* (Torino, 1973).

(121) « It is little exaggeration to say that everyone in America except a few academic economists has become a believer in protective tariffs, in mandatory or voluntary quotas ». E ancora: « To almost all americans today it is an article of faith that using quotas on a wide scale — to save the textile, shoe, steel industries, and also the TV, electronics, auto and tiddlywink industries — will be an important step in keeping real wages in American from deteriorating from their present all time peak levels ». Nel luglio 1972 egli esprimeva queste idee in un articolo: *International Trade for a Rich Country*, pubblicato in un fascicolo del « The Morgan Guaranty Survey », a pag. 7.

sia un importante mezzo per mantenere i salari in America agli attuali loro elevati livelli ». D'altra parte, considerando le possibilità alternative dello sviluppo dei rapporti economici internazionali degli Stati Uniti, egli aggiungeva che le esportazioni di capitali all'estero erano scoraggiate dal crescente nazionalismo (a volte anche eccitato per motivi demagogici e politici) che in alcuni paesi poneva in dubbio la fruttuosità degli investimenti e faceva sorgere fondate idee che potessero essere espropriati in breve volgere di tempo. Tuttavia egli concludeva il lavoro con un « solenne avvertimento », che avrebbe dovuto fugare — ma non sembra vi sia riuscito — il timore di un ritorno a pressanti manovre per il ripristino di forti sistemazioni protettive. « Anche se i più neri pessimisti — egli scriveva (122) — hanno ragione nel credere che molte delle esistenti industrie americane possano conservare la loro struttura attuale solo con un sistema di quote protettive del tipo Burke-Hartke, sarebbe una penosa delusione pensare che tali misure accrescano, piuttosto che diminuiscano, il tenore reale di vita del popolo americano ».

Si tratta indubbiamente di considerazioni preoccupanti (certo ben distanti da quelle implicate nel cosiddetto teorema STOLPER-SAMUELSON), che si sono rafforzate negli ultimi tempi, e che per altro riguardano un paese in cui la « componente estera » del reddito nazionale — riferita agli scambi commerciali — è piuttosto modesta: le importazioni hanno, infatti, nell'ultimo quinquennio, raggiunto un livello in media pari al 6 % del prodotto nazionale lordo. Ma gli Stati Uniti sono anche un paese che, non si può trascurarlo, assorbe oggi ben il 12 % delle esportazioni mondiali. Se in esso le richieste protezioniste venissero accolte con ampiezza, il mondo occidentale potrebbe essere messo in gravissima difficoltà. E che in generale la situazione sia davvero preoccupante, lo si può dedurre anche dal *XXVIII Annual Report on Exchange Restrictions* del Fondo Monetario Internazionale pubblicato nella primavera scorsa, in cui si legge che: « dall'inizio del 1977 si è palesato un arresto nella riduzione del protezionismo, che aveva caratterizzato la politica com-

(122) « Even if the most dire pessimists are correct in their belief that much of existing american industry can be preserved in its present form only by universal protective quotas of the Burke-Hartke type, it is a pitiful delusion to believe that such measures will enhance rather than lower the real standard of living of the American people » (SAMUELSON, *art. cit.*, pag. 9).

merciale dei paesi industrializzati a partire dalla seconda guerra mondiale » (123).

In complesso, per il commercio internazionale, *mala tempora currunt!* Occorre pertanto che aumentino da parte di tutti gli sforzi per evitare conseguenze disastrose per lo sviluppo economico e sociale occidentale: e non solo per esso.

30. Il mio lungo discorso, forse troppo lungo per alcuni, giunge così al termine. Ho cercato, come direbbe Schumpeter, di « passare in rassegna le truppe » ma insieme mi sono preoccupato di vedere di quali armi fossero dotate. In particolare, per abbandonare l'immagine militaresca, ho analizzato criticamente ciò che mi è sembrato più interessante e significativo. Credo di aver illustrato in modo adeguato le ragioni che inducono a ritenere logicamente fondate, e quindi di norma proficue, la teoria classica e neoclassica; di aver provato la improprietà — e quindi l'irrilevanza — delle critiche alla teoria di HECKSCHER-OHLIN, compresa la strana ed occasionale critica dovuta a SAMUELSON; di aver indicato la limitazione e la insufficienza di alcune moderne impostazioni.

Tutto ciò mi ha permesso di passare ad una serena e sommaria analisi di politica economica: di considerare, avendo in mente la validità dei principi su cui si basa l'impostazione liberoscambista, la scarsa rilevanza concettuale delle politiche protettive ed i pericoli, specie attuali, di un loro acritico accoglimento.

Vorrei proprio augurarmi che la mia esposizione contribuisse ad accrescere la conoscenza dei problemi dell'economia internazionale ed insieme inducesse a doverosa prudenza gli studiosi che si sono assunti l'onere e la responsabilità di consigliare, di illuminare, coloro cui spetta il duro compito di gestire la politica economica.

(123) « By early 1977 it was apparent that there had been an interruption to the reduction of protectionism that had characterized the commercial policy of the industrial countries since World War II » (pag. 32).