

IV

Processi di integrazione economica e apprendimento

1. Fallimento della teoria ricardiana del commercio internazionale nell'interpretazione dei divari economici territoriali. - 2. Perché si trasmettano gli impulsi degli investimenti indotti, occorre che le differenze economiche non superino certi limiti. - 3. L'esempio dell'integrazione economica europea. - 4. I c.d. prerequisiti (o forze esterne) della crescita sono molto spesso un suo effetto. - 5. Strutture economiche e apprendimento. La formazione della capacità di investire è una funzione dello sviluppo di un settore moderno dell'economia.

1. Secondo quanto si è detto finora, è chiaro che esistono processi che fanno di certe “zone” economiche (spazialmente o funzionalmente individuate) dei poli di crescita o di trascinamento e delle “zone” rimanenti, secondo i casi, aree trainate, aree di diffusione, aree di disarticolazione, aree di ristagno, aree di sfruttamento, o una combinazione di queste possibilità (o di altre ancora). Lo spazio esterno a quello strutturato dal processo cumulativo degli investimenti risulta, comunque, tanto più disarticolato e sconvolto da questo processo, quanto più la diversità dalla prima struttura lo rende poco ricettivo agli impulsi che questa trasmette. Lo stesso carattere interdipendente del processo cumulativo ne circoscrive rigidamente le possibili modalità di diffusione territoriale, tanto è vero che la crescita del commercio internazionale delle manifatture nel periodo susseguente alla seconda guerra mondiale è stata molto maggiore tra le nazioni industriali –tanto in prodotti intermedi per beni industriali che in beni finiti– che non tra tali nazioni e i produttori di beni primari. Le aree favorite dal maggior livello di produttività iniziale si vedono rafforzate dalla propria maggior capacità di esportazione, mentre l'opposto avviene nelle aree meno favorite¹.

¹ N. KALDOR, 1970 e 1988; G. MYRDAL, 1966; P. P. STREETEN, 1992; A. O. HIRSCHMAN, 1968.

Secondo la teoria del vantaggio comparativo un paese o un'area dovrebbe produrre di preferenza quelle merci la cui lavorazione richiede in modo più intensivo l'uso dei fattori che in essi sono più abbondanti. La teoria classica del commercio internazionale era un corollario della dottrina dell'economia di libera concorrenza. Essa partiva dall'ipotesi che le singole economie fossero pienamente integrate all'interno come mercati perfetti ed inoltre, che, sul piano internazionale, i fattori produttivi fossero immobili. Essendo esclusi per ipotesi i movimenti dei fattori produttivi, neppure in teoria si poteva giungere ad un completo livellamento internazionale dei loro prezzi. Si riteneva che il livellamento dei prezzi dei fattori produttivi, che era realizzabile, derivasse dalla specializzazione e dalla divisione internazionale del lavoro, rese possibili dal commercio e dal conseguente livellamento del prezzo delle merci in tutto il mondo, entro i limiti posti dal costo del trasporto². Le "prove" dell'eguagliamento dei prezzi dei fattori vennero presentate da Samuelson nel 1948-49. Gli articoli di Samuelson dimostravano che, date certe assunzioni convenzionalmente accettate nella teoria del commercio internazionale, il libero scambio eguaglierebbe, p. es., i salari in ogni parte del mondo, così che un operaio degli USA e un operaio indiano otterrebbero la stessa paga! Sia che si intendano questi "teoremi" nel senso che questa sarebbe l'unica forma possibile di organizzazione degli spazi economici, essendo "date" le dotazioni (di risorse naturali e di capacità umane), oppure nel senso che i "mutui benefici" del commercio internazionale implicano una tendenza del libero scambio a diffondere lo sviluppo, è evidente che essi possono presentare eventualmente un qualche valore soltanto in un numero molto circoscritto di casi (per i quali dovrebbe ogni volta valere una specifica dimostrazione). È questo un esempio tipico del modo in cui l'economia ortodossa pretenda di essere scientifica non sottoponendo a critica le idee tramandate, ma, al contrario, immunizzandole attraverso un procedimento di ulteriore dogmatizzazione³.

2. L'investimento indotto assicura che un aumento di offerta, proveniente da un qualsiasi punto dell'economia abbia un effetto stimolante e non depressivo su altri punti. Perché ciò avvenga, bisogna che la struttura dell'economia all'interno della quale avviene la trasmissione degli im-

² C. FURTADO, 1972, pp. 234-242; G. MYRDAL, 1956.

³ P. P. STREETEN, 1992, riguardo alle "prove" portate da Samuelson.

pulsi, non presenti dislivelli troppo grandi di organizzazione economica fra le proprie componenti; altrimenti vi sarà un allargamento di divari, a causa della causazione circolare e cumulativa, che allenterà l'interdipendenza. La capacità di propagazione del processo cumulativo presenta, infatti, rigidi limiti dal punto di vista spaziale. Dove non esiste la combinazione di sottoinsiemi capace di rendere possibile per la singola impresa la fruizione di indivisibilità, economie esterne statiche e dinamiche⁴, non vi sono le condizioni perché un aumento di offerta (o di domanda) proveniente da un qualsiasi punto, abbia un effetto stimolante e non depressivo su altri punti.

In altre parole, bisogna che la struttura, attraverso la quale si trasmettano gli impulsi promotori di una reazione a catena fra gli investimenti (e fra produzione e consumo), presenti un grado ottimale interno di diversificazione, né troppo basso né troppo grande, ed una dimensione sufficiente in termini di capacità produttiva complessiva.

L'impossibilità per le aree povere di superare i divari di produttività del lavoro rispetto a quelle in cui è all'opera il processo cumulativo degli investimenti –in conseguenza appunto del fatto che in esse non è all'opera lo stesso meccanismo di espansione– spiega perché nei rapporti fra i due tipi di aree agisca piuttosto una tendenza allo squilibrio che una all'equilibrio economico. In un mercato povero non è possibile altrettanto smercio dei prodotti, resi disponibili da un aumento di divisione del lavoro, quanto in un mercato ricco. D'altra parte, le spese dei consumatori, che allargano il mercato, sono rese possibili dai redditi ad essi distribuiti, grazie al processo di diversificazione crescente e di miglioramento delle attività produttive.

E i rendimenti crescenti non possono operare se le attività produttive non sono sostenute dalla domanda: le caratteristiche del lavoro non diventano “normalizzate” rispetto ai requisiti della crescita cumulativa; l'offerta di risparmio e gli investimenti sono insufficienti; non vi è un continuo flusso di innovazioni; il comportamento demografico neppure è “normalizzato”; giungono in queste aree solo gli stimoli e i bisogni della crescita economica, che generano imitazioni scoordinate e incoerenti e i risentimenti e le “devianze” che concorrono all'instabilità economica e sociale –e non i mezzi e le capacità di produzione.

⁴ F. PERROUX, 1982, pp. 230-244.

3. È dunque a causa dell'esistenza di questi divari strutturali di produttività che la teoria del vantaggio comparativo è del tutto inadeguata (salvo casi molto particolari). La dotazione economica più importante, ai fini di una valutazione di quale possa essere il migliore impiego dei fattori, è lo stesso sviluppo economico; e si può valutare se uno scambio commerciale è vantaggioso dal contributo che esso dà allo sviluppo economico (con le precisazioni d'obbligo richieste dagli *standards* sulla sostenibilità). Come aveva cominciato ad evidenziare Perroux già negli anni cinquanta è una struttura complessa di interdipendenze, economiche e non, la vera base dello scambio ed è alle strutture ed alle conseguenze dello scambio sulle strutture che bisogna far riferimento per valutare costi e benefici della concorrenza⁵.

Tale complessità della interdipendenza economica nello spazio può essere esemplificata, a questo punto, riferendosi ad alcuni aspetti dell'esperienza di integrazione economica europea. La Comunità economica europea (CEE) ha dovuto misurarsi fin dalla sua nascita con due problemi differenti e, per diversi aspetti, incompatibili: uno era quello di creare un mercato degli *inputs* e degli *outputs* tale da poter assicurare delle economie di scala (rendimenti crescenti) per un certo numero di produzioni (nel contesto impropriamente definito come libera circolazione delle merci e dei fattori); l'altro era quello di assicurare le condizioni di sviluppo di zone, come il Sud italiano, che si trovavano soltanto in uno stadio preliminare di costruzione di un'economia moderna. Vi fu fin dall'inizio una polarizzazione fra zone con penuria di mano d'opera e zone con disoccupazione massiccia. Era chiaro fin da allora che i problemi di utilizzazione del lavoro nelle regioni marginali e periferiche (che oggi sono aumentate di numero con l'allargamento della comunità a molti altri paesi nella attuale Unione europea) non erano principalmente locali. "Si vorrà concedere –scriveva François Perroux, all'indomani del trattato di Roma– che un mercato cresce a causa dell'azione dei poli e non per l'aggiunta di piccole unità ad un complesso iniziale? Che un 'mercato' territoriale è in una larga misura un'apparenza, che dissimula la realtà di un complesso di poli situati nei loro ambienti, che i *costi comparativi* non si stabiliscono per nazioni, che i *terms of trade*, i tassi di accrescimento della produttività, gli equilibri delle bilance esterne dipendono dalla potenza dei poli e dalle loro relazioni con i loro ambienti, che, di conseguenza, le

⁵ F. PERROUX, 1958.

concorrenze nel mercato ‘comune’ sono essenzialmente subordinate a interventi di politica economica?”⁶ Ne conseguiva, secondo Perroux, che “la piena occupazione con stabilità e sviluppo armonizzato esige che le polarizzazioni sullo spazio comune siano accompagnate da misure destinate ad organizzare la propagazione degli effetti generati dai poli di sviluppo e a provocare lo sviluppo delle regioni meno favorite”⁷. Alla messa a punto di tali misure furono destinati importanti convegni all’inizio degli anni sessanta e numerosi capitoli del primo programma a medio termine della Comunità nel 1967⁸. Ma la contraddizione di cui ho detto restava e resta. Il trattato di Roma, ed in forma più accentuata, quello di Maastricht, considerano la politica regionale come *eccezione* alla norma generale di non discriminazione e di libera concorrenza in tutta la comunità. L’integrazione regionale non è considerata come un obiettivo centrale. “La creazione di un grande mercato interno –aveva scritto Jean Monnet, uno dei “padri fondatori” della Comunità europea– è indispensabile per ridare agli europei la possibilità di ritrovare il loro posto e di svolgere la loro funzione nel progresso del mondo libero.”⁹ Il mito del mercato e dell’espansione hanno dunque permeato l’ideologia comunitaria perfino in misura più incisiva di quanto non abbiano informato le strategie di sviluppo nazionale. È vero che nel preambolo al trattato di Roma i contraenti si dichiarano “solleciti di rafforzare l’unità delle loro economie e di assicurare lo sviluppo armonioso riducendo le disparità fra le differenti regioni e il ritardo di quelle meno favorite.” Ma nel testo del trattato non vi sono articoli che dimostrino una consapevolezza adeguata della natura del problema. Col trattato di Maastricht la consapevolezza del problema risulta ancora minore, poiché mancano perfino i vaghi riferimenti ad “uno sviluppo armonioso delle attività economiche nell’*insieme* della Comunità (sottolineatura mia) e ad “un’espansione continua ed *equilibrata*” (*idem*), che si potevano riscontrare nell’art. 2 del primo trattato.

Per trovare l’ammissione esplicita che i costi comparativi non si stabiliscono per nazioni, bisogna arrivare al “rapporto” del gruppo di esperti del 1987, dove si può leggere: “il principio del vantaggio comparativo settoriale (*sic*), spesso addotto per giustificare la dinamica e i benefici

⁶ Art. cit., pg. 359.

⁷ Art. cit., pg. 373.

⁸ A. RAO, 1967.

⁹ B. OLIVI, 1973, pg. 49.

dello scambio, non è più il motore unico dell'integrazione commerciale. La complementarità microeconomica, che nasce fra economie con strutture affini, diventa non meno decisiva.”¹⁰ Già almeno trent'anni prima, Perroux aveva messo in evidenza che la differenza fra le produttività medie e i saggi di incremento di tali produttività, legati alle strutture, sono alla base delle relazioni che possono stabilirsi fra spazi economici diversi, che siano o non politicamente separati¹¹. Nella stessa introduzione di Delors al rapporto degli esperti dell'87 si poteva leggere un accenno alla “mano invisibile, che assicura l'impiego ottimale dei fattori di produzione in cui regna la massima libertà di offerta e di scelta”¹². In questo modo, il passo avanti teorico rispetto al liberismo, rappresentato dall'ammissione delle “complementarità microeconomiche”, veniva smentito dallo sforzo di conciliarlo con la veduta della concorrenza pura e completa (il che è impossibile).

4. Oltre al Perroux, anche altri economisti avevano posto in relazione strutture e concorrenza allo scopo di valutare la portata dell'integrazione europea. Paul Streeten aveva osservato che non erano i costi comparativi né una più vigorosa concorrenza che potevano giustificare l'integrazione. Quello che ci si poteva aspettare era una accelerazione di particolari industrie, settori o regioni. Lo Scitovsky aveva ritenuto che un certo numero di produzioni avrebbero potuto conseguire una dimensione ottimale¹³. Come nel caso del Perroux, si concedeva che tutto questo si poteva anche ammettere a patto che una politica unificata assicurasse che i benefici fossero redistribuiti. “La mano invisibile, che assicura l'impiego ottimale dei fattori di produzione” è naturalmente soltanto un mito, ed essa potrà apparire una scoperta soltanto a chi prima credeva ai miracoli della pianificazione socialista, come nel caso dello stesso Delors¹⁴. Perroux e Streeten, e tanti altri con loro, sapevano benissimo già quaranta o cinquanta anni fa che esistono delle forze di mercato e che i prezzi sono degli indicatori che, per quanto molto approssimativi, non possono essere facilmente sostituiti. Ma questa constatazione non impediva loro di riconosce-

¹⁰ T. PADOA SCHIOPPA (a cura di), 1987, pg. 9 (prefazione di J. Delors).

¹¹ F. PERROUX, 1961, Libro II, cap. IV.

¹² T. PADOA SCHIOPPA (a cura di), *op. cit.*, pg. 10.

¹³ P. P. STREETEN, 1961; T. SCITOVSKY, 1961.

¹⁴ J. DELORS, 1983, pp. 49-52.

re che le caratteristiche dei mercati reali sono tali da richiedere politiche correttive affinché le forze economiche attivate dai processi di integrazione non danneggino ulteriormente le regioni già svantaggiate.

Riprendiamo lo sfondo teorico del discorso. Paesi o regioni differenti, nello stesso periodo di tempo, presentano funzioni di produzione diverse, anche prescindendo dalle diverse dotazioni di risorse naturali. I centri di raggruppamento del processo di accumulazione si possono intendere allora come sistemi produttivi di beni e servizi rappresentabili come insiemi di attività collegate l'una all'altra da relazioni funzionali. Nell'economia classica e neo-classica lo spazio interviene marginalmente. I divergenti saggi di crescita di aree differenti –tanto a scala internazionale che intranazionale– sono spiegati in termini di “dotazioni di risorse” (abilità, vitalità, ingegnosità dei loro abitanti; istituzioni sociali e politiche; clima, geologia). In realtà, le dotazioni naturali di risorse possono al più spiegare attività come l'agricoltura e l'estrazione di minerali, che sono fondate sulla terra.

Le teorie della localizzazione sono fondate, invece, sui costi di trasporto, che possono aiutare a spiegare soltanto l'ubicazione di quelle particolari attività per le quali i costi di trasporto sono un elemento importante e per le quali inoltre la lavorazione stessa riduce grandemente il peso dei materiali trasportati¹⁵. In un modello dell'evoluzione economica, la “dotazione di risorse”, intesa in senso lato, è invece tanto una causa che una conseguenza del processo di sviluppo. Dallo sviluppo derivano non soltanto le economie di una produzione su larga scala comunemente intese, ma anche i vantaggi cumulativi provenienti dalla crescita stessa dell'industria: lo sviluppo di abilità professionali e di *know how*, le opportunità di agevole comunicazione di idee e di esperienze; le opportunità di una differenziazione sempre crescente di processi produttivi e di specializzazione nelle attività umane¹⁶.

Le caratteristiche generali dello sviluppo sociale che portano al progresso economico venivano esemplificate nel modo seguente dal Gerschenkron, in una sua critica del concetto di prerequisiti dell'industrializzazione: “un esteso territorio politicamente ed economicamente unitario; una legislazione in grado di garantire i diritti dell'individuo e di proteggere efficacemente la proprietà; un complesso di capacità tecnologi-

¹⁵ N. KALDOR, 1970.

¹⁶ N. KALDOR, 1975.

che; l'aumento della produttività agricola in seguito alla abolizione del regime delle culture non cintate e al frazionamento dei pascoli comuni; la disponibilità di manodopera tecnologicamente evoluta; l'esistenza di un nucleo imprenditoriale avente la volontà e la capacità di progettare e di innovare; una disponibilità di capitali per investimenti a lungo termine; la scomparsa di ogni vincolo corporativo; l'esistenza di mercati vasti e ricettivi, e via discorrendo.”

“A questo punto –soggiungeva il Gerschenkron–, tutte queste caratteristiche essenziali di un'economia moderna, sono definite con un sol tratto di penna ‘prerequisiti’ dello sviluppo industriale.”¹⁷ Non interessa ora seguire il Gerschenkron nella sua discussione di questo concetto, che era rivolta soprattutto a confutare, come già si è detto, la nozione marxiana di accumulazione originaria del capitale; ma è importante notare, piuttosto, che una gran parte, se non la maggior parte, delle condizioni che *ex post* vengono definite prerequisiti, sono tanto un effetto che una causa della crescita; e ciò soprattutto in ragione del fatto che esiste una interdipendenza fra esse. Piuttosto che al concetto di prerequisiti è preferibile perciò rifarsi al concetto di fattore limitante di cui si è detto nel cap. VII. In *La strategia dello sviluppo economico*, Albert Hirschman aveva mostrato di voler seguire questa strada¹⁸. Dalla considerazione che la capacità di prendere decisioni in campo economico, amministrativo e politico *non* è un fattore di produzione tradizionale che si esaurisce attraverso il suo uso, era giunto alla conclusione opposta che non vi è un limite all'incremento di questo fattore particolare come conseguenza del suo impiego. Era un modo di portare alle sue estreme conseguenze la posizione di Gerschenkron secondo cui varie delle condizioni che sono considerate come una causa originaria della crescita sono invece un suo effetto¹⁹.

5. È stato un passo avanti introdurre concetti come quelli di strutture, economie esterne, fattori limitanti, processi cumulativi, innovazioni, e-stranei alla tradizione dominante del pensiero economico. Consideriamo la seguente classificazione del Perroux:

¹⁷ A. GERSCHENKRON, 1974.

¹⁸ A. O. HIRSCHMAN, 1968.

¹⁹ A. O. HIRSCHMAN, 1975. Per una critica cfr. XIX, 3.

<i>Campi delle possibilità tecniche</i>	<i>Campi dei mezzi di realizzazione economica</i>
a) Trend del progresso tecnico b) Trend dell'innalzamento della qualità dei fattori	c) Trend della capacità dei decisori d) Trend dell'accumulazione

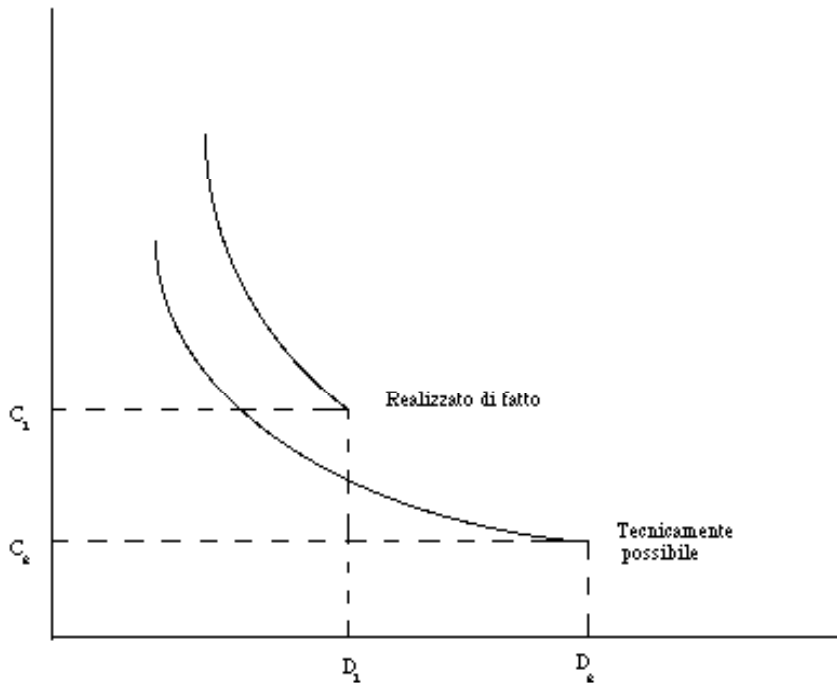
Questi *trend* in un'economia spazialmente individuata costituiscono per i decisori privati una combinazione di esternalità tra loro collegate ovvero una combinazione di vincoli emanati dal loro ambiente. Se in un momento determinato, si verifica un miglioramento dei fattori che comporta un abbassamento del costo per una unità di produzione ottimale, è chiaro che gli operatori di un'economia debole non possono beneficiarne, nell'insieme, nella stessa misura di quelli di un'economia forte.

Le condizioni sono tali che (come si nota nel grafico della pagina che segue) l'impresa si trova di fronte alla possibilità tecnica di prendere la decisione D_2 e di prendere in esame il costo C_2 ; ma essa non realizza, in effetti, che la dimensione D_1 ed il costo C_1 , perché, benché il decisore sia razionalmente motivato, non ha potuto disporre dei mezzi necessari, cioè investire a sufficienza in capitale fisso e *know how*²⁰.

Ciò riguarda le condizioni "oggettive" in cui si formano le funzioni di produzione. L'Arrow considera l'apprendimento come un frutto di esperienza²¹ che migliora in presenza di situazioni di stimolo che si evolvono, peggiora in caso di semplice ripetizione. L'osservazione di Arrow porta a considerare i vincoli che le condizioni ambientali pongono anche alle *possibilità*, vale a dire alla percepibilità e realizzabilità soggettive relative alle funzioni di produzione. Succede infatti che per le ragioni indicate da Arrow (e da Hirschman) le capacità d'investire alla lunga si atrofizzino se non c'è la possibilità di fare investimenti

²⁰ F. PERROUX, 1982, parte III, cap. IV.

²¹ K. ARROW, 1962 originale inglese.



6. L'articolo di Arrow abbozzava un ragionamento sul cambiamento tecnico come processo di apprendimento che si può così schematizzare: a) l'apprendere è frutto di esperienza; b) l'apprendere associato alla sostanziale ripetizione dello stesso problema è soggetto a rendimenti fortemente decrescenti; c) l'investimento lordo complessivo (la produzione complessiva di beni capitali) può essere preso come un indice dell'esperienza; d) i cambiamenti di conoscenza possono essere trattati come variabili endogene.

Se l'apprendere è frutto di esperienza, può aver luogo solo attraverso lo sforzo di risolvere un problema e perciò solo nel corso di un'attività. Secondo Arrow questa è una generalizzazione empirica così chiara che tutte le scuole psicologiche la devono accettare sebbene esse la interpretino in modi diversi, date le forti differenze di opinione tra esse circa i processi di apprendimento. Inoltre l'apprendere associato alla sostanziale ripetizione dello stesso problema è soggetto a rendimenti decrescenti. Bisogna dunque che le situazioni di stimolo si evolvano esse stesse di continuo anziché semplicemente ripetersi per avere prestazioni che migiori-

no costantemente; per evitare cioè che il comportamento di colui che apprende tenda a “reazioni di equilibrio” rispetto ad ogni dato stimolo. Un certo grado di complessità è dunque utile all’apprendimento (come sostengono anche le recenti scuole organizzative)²². A questo punto Arrow proponeva la scelta di un indicatore dell’apprendimento. A suo avviso l’investimento lordo complessivo (la produzione complessiva di beni capitali) poteva essere preso come un indice dell’esperienza che si compie e si accumula. L’investimento lordo rappresentava, infatti, per Arrow, “progresso tecnico incorporato” e stimolo a un diretto mutamento nell’ambiente in cui viene effettuato. Un altro indice possibile era, per Arrow, il prodotto cumulativo (il prodotto complessivo dall’inizio del tempo cui si riferiscono le osservazioni) che esprime il livello globale dell’attività svolta.

L’aspetto non individuale dell’apprendimento si può così ricondurre ad un insieme di *routines* che, per così dire, custodiscono –non senza un costo più o meno alto– le abilità acquistate fino a un dato momento in una data economia spazialmente individuata. L’esame di tale rapporto tra un apprendimento teoricamente possibile e condizionamento ambientale, può portare a riconoscere scarsa relazione (o perfino nessuna relazione) tra sforzo (individuale o di gruppo) e risultato. Lo sviluppo della capacità di decisione, il progresso tecnico e la formazione di abilità lavorative saranno dunque ostacolati o favoriti secondo che le *routines* presenti in una data economia siano favorevoli o sfavorevoli ad essi. Una *routine*, come si è visto (XII), garantisce una razionalità oggettiva che non dipende da uno sforzo cosciente di comprensione della situazione da parte degli “attori”, ma piuttosto da un lungo processo di selezione che ha determinato le forme fondamentali della condotta economica, eliminando ciò che non è adatto. Una *routine* è razionale dunque solo in virtù dell’esistenza di strutture e procedure sedimentatesi nel corso di lunghi periodi di tempo. Già l’esempio della fabbrica di spilli di Adam Smith permette di capire che un atto di apprendimento di un determinato tipo, p. es. un’invenzione meccanica, non può aver luogo dove non preesistano corrispondenti *routines* che rendano possibili gli atti di abilità da cui scaturisce l’atto di intuito che si tradurrà in progresso tecnico. Analogamente al progresso tecnico, capacità lavorative e capacità di decisione non possono svilupparsi se non esercitando le attività che le richiedono. I termini dell’“ap-

²² L. ASTA, 1980, pp. 166 e 178.

prendimento economico” sono definiti dunque con sufficiente chiarezza. Si possono distinguere atti di normale abilità (per lo più incardinati in *routines*) che comprendono tutte le attività apprese che l’individuo esercita nel corso del suo lavoro corrente o professionale; e atti di apprendimento o atti di intuito, i quali sono delle attività non apprese che danno luogo a nuove organizzazioni delle conoscenze ed esperienze precedenti. Fra gli atti di normale abilità o di *routine* e gli atti di intuito o di apprendimento c’è una continuità. Anche se, caratteristicamente, gli atti di apprendimento o di intuito sono prodotti dalla percezione di una inadeguatezza della conoscenza o tipo di azione, questi atti risulteranno emergere frequentemente nel corso stesso dell’esercizio di atti di abilità. Atti di intuito che si traducano in invenzioni o in capacità decisionale o in abilità lavorativa non possono aver luogo se non in un ambiente in cui esistano già le *routines* che rendono possibili gli atti di abilità (per il fatto stesso che gli uni e gli altri –come detto– non possono che presentarsi mescolati). Anzi l’atto di intuito si può perfino definire come sintesi cumulativa rispetto ad una massa più o meno grande di atti di abilità; sintesi, cioè astrazione di elementi ricombinati che cancella la sua origine combinatoria; cumulativa, cioè ricapitolazione di più o meno lunghe sequenze di esperienze. A produrre innovazioni, decisioni e abilità non sono né lo Spirito del tempo né la dialettica tra forze produttive e rapporti di produzione, ma sforzi individuali; ma questi sforzi individuali, presentandosi come elaborazioni che riflettono le caratteristiche e la qualità di esperienze di *routine* già presenti (e mai puramente individuali), danno risultati molto diversi secondo le diversità proprie degli ambienti cui si applicano²³. Quando si attribuiscono il cambiamento tecnico e la capacità di decisione in una larga misura alla stessa attività di produzione, poiché questa, dando origine a problemi per i quali, col passare del tempo, si scelgono soluzioni favorevoli, è la fonte della stessa esperienza tecnica e decisionale; si deve giungere alla conclusione che le possibilità di progresso tecnico e di formazione delle capacità decisionali dipendano, a parità di altre condizioni, dalla dimensione della produzione del settore moderno. Se si definisce la capacità d’investire come un coefficiente \underline{v} il quale, applicato al reddito totale \underline{Y}_m del settore moderno di un’economia, frutta l’investimento $\underline{v}_x \underline{Y}_m$, che può essere e sarà intrapreso a condizione che esistano i finanziamenti; appare chiaro che esso sarà tanto maggiore quanto più

²³ Su tutto questo, cfr. A. P. USHER, 1967 (1955); V. RUTTAN, 1967 (1959), A. RAO, 1973.

grandi sono le dimensioni del settore moderno di un'economia, non soltanto perché \underline{Y}_m sarà più consistente nel prodotto $\underline{v}_x \underline{Y}_m$, ma anche perché \underline{v} cresce all'aumentare di \underline{Y}_m . E lo stesso vale per gli altri aspetti della capacità di decisione. Ed è così che la "dotazione di risorse" appare, in gran parte, non tanto come un prerequisito della crescita quanto come un requisito generato "sul lavoro" o lungo il cammino²⁴.

²⁴ A. O. HIRSCHMAN, 1968 (1958).