

PIERO FERRI

DISTRIBUZIONE DEL REDDITO, STAGNAZIONE E PROCESSO INFLAZIONISTICO

1. *Introduzione.*

1.1. Il susseguirsi di avvenimenti, spesso drammatici e molte volte imprevedibili, che ha caratterizzato l'esperienza economica di questi ultimi anni trova un punto di osservazione privilegiato nello studio dei complessi rapporti che intercorrono fra distribuzione del reddito, accumulazione di capitale e processo inflazionistico.

Uno schema teorico che interpreti le relazioni intercorrenti fra i vertici di quel triangolo di fenomeni è impresa tutt'altro che agevole. La natura di questi rapporti, per certi versi ancora sconosciuta e per altri così diversa rispetto ad esperienze passate, sconsiglia il ricorso a sintesi semplificatrici ed incoraggia invece la ricerca di contorni meno sfuocati ed imprecisi. In questa prospettiva, un triplice ordine di problemi riguardanti la distribuzione del reddito è posto al centro dell'analisi e precisamente:

- i) se e di quanto sono mutate le quote distributive;
- ii) come sono mutati i meccanismi di aggiustamento delle variabili che condizionano la distribuzione del reddito in una fase di stagnazione;
- iii) in che modo il processo inflazionistico, per certi versi effetto della stessa stagnazione, ha inciso sulla dinamica delle quote distributive.

La crescita sostenuta del costo del lavoro per unità di prodotto ed il diffondersi di crisi vistose soprattutto in alcuni grossi complessi industriali hanno indubbiamente contribuito ad alimentare l'impressione di notevoli cambiamenti avvenuti nelle quote distributive.

Inserire la dinamica delle quote dai due fatti prima menzionati è però un'impresa fuorviante. Infatti, contrariamente a

quanto comunemente si ritiene, la *distribuzione del reddito nel settore manifatturiero non presenta in Italia, durante gli anni '70, alcun trend statisticamente significativo.*

La portata, il significato, la natura ed i limiti di questo risultato richiedono ulteriori qualificazioni che formano la struttura portante del presente lavoro.

1.2. Se c'è una caratteristica che accomuna molti studi sulla distribuzione del reddito nei vari paesi capitalistici questa va ricercata nella tendenza ad extrapolare risultati che invece risentono fortemente dell'esperienza storica di riferimento. Alla fase di invariabilità delle quote distributive assunta al rango di fatto stilizzato, è succeduto un periodo in cui, soprattutto alla fine degli anni '60, sembrava che potere sindacale, da una parte, e concorrenza internazionale, dall'altra, potessero dare un colpo definitivo ed irreversibile all'idea di relativa costanza nel tempo delle quote (1).

L'individuazione delle peculiarità dell'arco temporale di riferimento, l'identificazione delle forze che ne governano la dialettica, così come l'approfondimento di questioni metodologiche che si nascondono dietro i risultati ottenuti sembrano invece caratterizzare gli studi più recenti sulla distribuzione del reddito (2). Non solo forze di mercato con il loro intrecciarsi con le istanze politiche, ma anche manipolazioni statistiche, imperfetto uso di dati o ricorso a categorie non sempre adeguate sono responsabili dell'arcano che si nasconde dietro la stabilità delle quote o che si cela sotto il loro presunto movimento irreversibile.

Anche in questa ricerca l'attenzione verrà focalizzata sui presupposti metodologici che sottostanno ai risultati ottenuti in termini di distribuzione del reddito. In particolare, occorre, tener presente i seguenti aspetti:

a) *Scomposizione.* La scelta del numeratore e del denominatore nello studio delle quote distributive non implica solamente la soluzione di problemi tecnici ma sottende un tipo di questioni più complesse riguardanti principalmente l'individuazione di ca-

(1) Per la Gran Bretagna si vedano GLYN-SUTCLIFFE (1972). Per la situazione italiana si vedano D'ANTONIO (1973) e SYLOS LABINI (1977).

(2) Si vedano, ad esempio, KING (1975) per la Gran Bretagna e CONVE-NEVOLE (1977) per l'Italia.

tegorie storicamente importanti ed analiticamente rilevanti cui intestare le varie quote.

La semplice dicotomia salari-profitti non sembra infatti in grado di rendere comprensibili i fenomeni più importanti che si sono verificati. Non solo è opportuno ricorrere ad un processo di disaggregazione e di scomposizione di queste categorie, ma è essenziale considerarne altre. Fra queste, quelle riferibili allo Stato occupano un posto privilegiato.

b) *Il ruolo dei prezzi relativi.* Se il processo di stagnazione sembra attenuare le differenze fra i vari settori accomunandoli in uno stato di depressione, il sostenuto ritmo di crescita dei prezzi spinge nella direzione opposta. L'inflazione, con la modifica dei prezzi relativi che la caratterizza, non solo impone una scelta metodologica che favorisca la disaggregazione, ma rende essenziale chiedersi fino a che punto le vicende di una quota siano interpretabili solamente in termini di dinamica del numeratore e non anche avendo presente il ruolo che il cambiamento dei « terms of trade » può avere sul denominatore, abitualmente il valore aggiunto in una qualche accezione.

c) *Dualità di aspetti.* Inoltre, occorre essere consapevoli dello stretto rapporto che intercorre fra strumenti ed obiettivi. L'individuazione degli obiettivi per cui viene calcolata una quota distributiva fornisce indicazioni sulle categorie da privilegiare e consiglia facili generalizzazioni. Così, ad esempio, l'individuazione della quota di lavoro ai fini dei calcoli di impresa (salario come costo) non è immediatamente utilizzabile per la stima della variazione del potere d'acquisto dei lavoratori (salario come reddito). Questa duplicità di aspetti implica l'impiego di categorie appropriate ai fini che si intendono perseguire.

d) *Problemi di valutazione.* Infine, bisogna essere consapevoli del fatto che i tassi di inflazione che si sono verificati in questi anni sono stati tali da rendere indilazionabile sia una corretta definizione delle categorie da impiegare sia una loro attendibile valutazione. Ignorare gli sconvolgimenti (contabili e non) che si sono accompagnati a questi anni significa perdere di vista l'oggetto centrale dell'analisi.

Il retroterra teorico di questi aspetti non è sempre facilmente identificabile. Tuttavia è possibile cogliere, al di là dei singoli aspetti sollevati, tre direzioni di ricerca ben definite: fondamentali

della teoria del reddito nazionale in presenza di fenomeni inflazionistici; limiti dell'analisi aggregata in un contesto di stagnazione; ruolo e significato dello Stato nei processi di distribuzione e di redistribuzione del reddito.

Entrare nel cuore di questi problemi che, per certi versi, hanno più un carattere epistemologico che analitico, non rientra tra gli obiettivi del presente lavoro anche se, come apparirà chiaro nel corso della trattazione, non potremo non richiamarne i temi principali.

1.3. La presente analisi si limita a considerare le vicende di un solo settore (quello manifatturiero) in una prospettiva di tempo limitata (a partire dagli anni '70) (3).

In questa ottica, si è mostrato come la stabilità delle quote: I) dipenda dal periodo di tempo considerato; II) non valga per i singoli settori; III) risenta del cambiamento avvenuto nei « terms of trade » senza il quale l'andamento delle quote distributive si sarebbe avvicinato a quello registrato nella media degli anni '60; IV) nasconda profonde differenze sia all'interno della categoria profitti (da valutare correttamente) sia all'interno della categoria redditi da lavoro dipendente (da definire adeguatamente); V) dipenda dal ruolo dello Stato.

Se si definisce la quota dei profitti sul valore aggiunto come il complemento all'unità di quella del lavoro:

$$\frac{\text{Profitti}}{\text{Valore aggiunto}} = 1 - W/VA$$

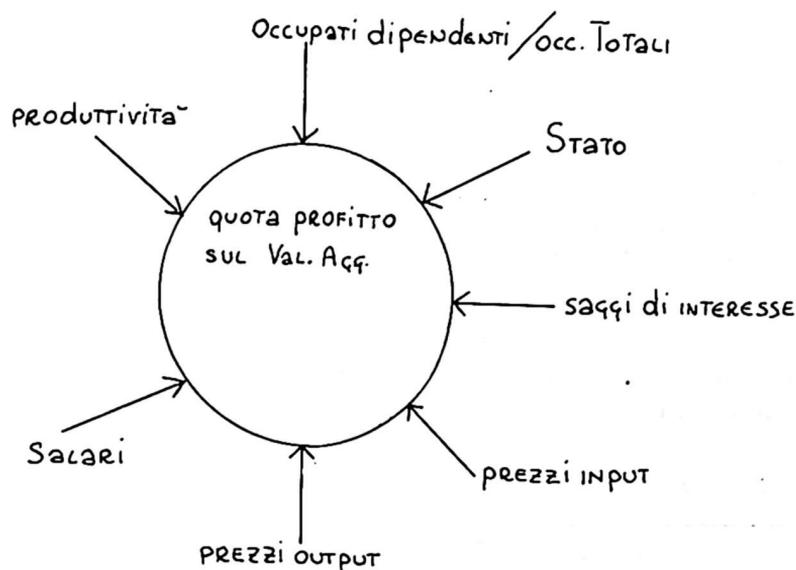
si ottiene:

$$1 - \frac{s(1+o)}{\pi(p-p_m M/Q)} L_d/L_t$$

dove s sono le retribuzioni, o gli oneri sociali, π il prodotto per addetto, p il prezzo dell'output, p_m il prezzo dei beni intermedi, M la quantità dei beni intermedi, Q la quantità di output, L_d e L_t l'occupazione dipendente e l'occupazione totale.

(3) Per un'esame in una prospettiva di tempo più ampia si veda GRAZIANI (1975) che, tra l'altro, evidenzia in modo particolare l'aspetto o) prima menzionato.

In termini grafici, la quota del profitto dipende, per un certo rapporto M/Q e data la struttura della domanda aggregata (4), dalle seguenti relazioni:



Questa ricerca non si addentra nello studio dei complessi rapporti che intercorrono fra distribuzione del reddito, stagnazione e processo inflazionistico limitandosi a registrare in modo statico gli effetti che questi due ultimi fenomeni hanno avuto sul primo, e che nel grafico sono indicati dalle varie frecce che convergono al centro.

In un contesto dinamico, la parte recitata dai vari fenomeni può essere molto più complessa di quanto non emerga da questa analisi (Basti pensare al legame che intercorre fra queste forze). Tuttavia, è già un passo importante quello di non mistificare i risultati ottenibili con ricerche relativamente poco sofisticate.

(4) È infatti evidente che una variazione della domanda, favorendo certi settori invece di altri, possa far variare le quote distributive attraverso effetti di composizione. Su questo aspetto si veda CROCE (1978).

Applicare agli anni '70 schemi interpretativi delle vicende fine anni '60 può non solo generare visioni distorte ma può anche spingere verso decisioni di politica economica profondamente errate così come apparirebbe del resto fuorviante presentare le vicende delle quote distributive in termini di leggi « ferree » e meccanicistiche di invariabilità.

2. Una visione di insieme.

2.1. L'andamento delle quote distributive (i) ha subito notevoli variazioni nel tempo (ii) anche a causa di continue revisioni nei sistemi e nei metodi di contabilità nazionale e (iii) non è stato uniforme nei vari settori dell'economia.

Limitata « spazialmente » al solo settore manifatturiero e « temporalmente » agli anni '70, la presente ricerca non potrà approfondire in modo adeguato i tre aspetti sollevati. Tuttavia, alcune considerazioni generali possono essere avanzate.

Tab. 2.1 Quota del reddito da lavoro sul valore aggiunto al costo dei fattori.

Anni	Beni e servizi destinabili alla vendita		Industria delle trasformazioni industriali (manifatturiere)	
	Vecchia serie	Nuova serie	Vecchia serie	Nuova serie
1970	48,23		67,92	
1971	50,62		71,41	
1972	50,71		70,71	
1973	51,92		69,03	
1974	53,19		66,70	
1975	56,64	55,17	73,93	72,27
1976	56,04	54,43	69,34	68,16
1977	57,23	55,19	71,04	69,40
1978		54,29		68,17

Fonte: ISTAT, *Conti economici nazionali, 1960-1970*, Dati sommari, 1978, anno II, n. 1. I dati relativi alla nuova serie sono contenuti nella *Relazione Generale sulla situazione economica del Paese*, Roma, 1979.

Mentre la quota del reddito da lavoro sul valore aggiunto (al costo dei fattori) relativa ai beni e servizi destinabili alla vendita aumenta negli anni '70 (cfr. la tab. 2.1), la stessa quota riferita al manifatturiero non presenta trend, se riferita ad anni ciclicamente

omogenei. Il significato di questo risultato in una prospettiva storica meno limitata è una questione che resta da approfondire. Quel che è certo è che se si fa riferimento alla distribuzione « corretta » (per eliminare statisticamente l'effetto della variazione nel tempo del rapporto lavoratori dipendenti / lavoratori totali) (5) le variazioni ed il trend sembrano meno pronunciati di quanto non ci si aspetti. In particolare dalla fig. 2.1 (6) emerge che: (i) nel periodo 1971-77 la media della quota corretta è stata pari a 80,99 contro il valore di 78,15 registrato nel periodo 1964-71; (ii) l'ultimo periodo, pur non presentando un trend significativo, mostra oscillazioni più violente e allo stesso tempo più ravvicinate rispetto al passato.

Sempre rispetto all'esperienza passata, due cambiamenti strutturali vanno segnati. Il primo è relativo alla serie storica

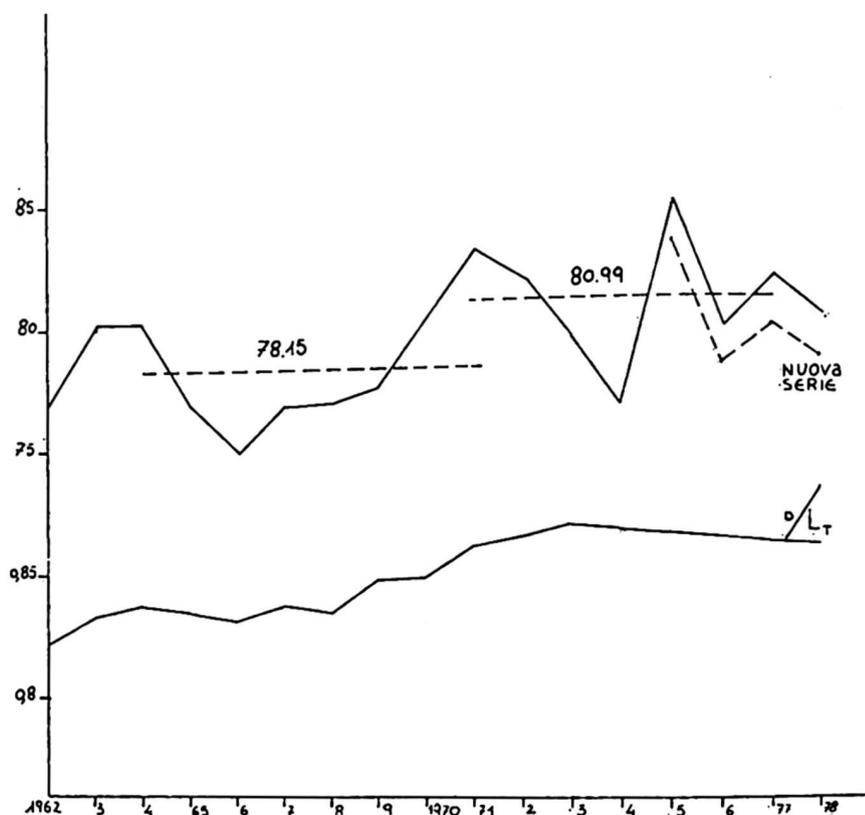
$$\frac{\text{numero degli occupati dipendenti}}{\text{numero degli occupati totali}}$$

che presenta un'inversione di tendenza a partire dal 1974. Il processo di salarizzazione, che aveva caratterizzato l'economia italiana e che era responsabile, dal punto di vista statistico, della divergenza esistente fra quote distributive corrette e non corrette, sembra aver raggiunto un tetto negli anni immediatamente precedenti la crisi internazionale. Il secondo cambiamento strutturale, in parte legato al primo, concerne invece l'espansione delle piccole imprese a fronte di una contrazione dell'occupazione nelle grandi unità. Questa inversione di tendenza, rispetto alla esperienza degli anni '60, non può non avere ripercussioni profonde sull'andamento delle quote distributive.

(5) La quota corretta è dunque uguale al prodotto fra la quota del reddito W_i/VA_i , ed il rapporto L_i/L_d (lavoratori totali su lavoratori dipendenti). Sul significato di questa operazione si vedano FERRI (1977) e TARANTELLI (1979). Va notato che in genere le tabelle presentate si riferiscono a quote distributive non corrette.

(6) Nel grafico il prodotto fra distribuzione corretta e il rapporto L_d/L_i esprime la distribuzione non corretta. Per motivi di comparabilità (i dati post '70 essendo rilevati con il metodo S.E.C. mentre quelli precedenti sono rielaborazioni di dati ottenuti e classificati originariamente in altro modo) e di affidabilità (date le incerte stime sul rapporto L_d/L_i) si è limitata la serie storica al 1962. Per questi aspetti si veda SIESTO (1975).

Graf. 2.1 *La distribuzione « corretta » del reddito nell'industria manifatturiera.*
 (valore aggiunto al costo dei fattori)
 (L_D/L_T : occupati dipendenti/totali)
 (--- medie del periodo 1964-71, 1971-77)



La formula 2.1 indica il metodo di calcolo per ottenere la quota complessiva (e corretta) partendo dai dati delle singole classi di impresa o e 1:

$$\left(\frac{W}{VA}\right)_o = \frac{\frac{w_o}{p_o \pi_o} p_o \pi_o \frac{L_{D_o}}{L_D} + \frac{w_1}{p_1 \pi_1} \frac{L_{D_1}}{L_D}}{p_o \pi_o \frac{L_o}{L} + p_1 \pi_1 \frac{L_1}{L}}$$

La variazione nel tempo della quota aggregata dipende dall'andamento: (i) delle singole quote distributive; (ii) dalle varia-

zioni dei pesi, a loro volta rappresentati dalla produttività π e dalla percentuale del tipo di occupazione sul totale.

Dal momento che in Italia mancano informazioni sia sull'andamento della quota distributiva che su quello della produttività nelle piccole imprese, l'ultima rilevazione essendo quella del 1963, è facilmente ipotizzabile l'esistenza di una distorsione nel calcolo della quota aggregata.

Quest'ultima, infatti, è fatta variare solamente in relazione alla dinamica delle quote distributive rilevate nelle grandi imprese e al mutare dei pesi occupazionali.

Se, viceversa, si tenesse in considerazione anche la effettiva dinamica delle quote distributive nelle piccole imprese la quota complessiva avrebbe una valutazione diversa, come del resto emerge dalla nuova serie storica pubblicata dall'ISTAT ed in parte tratteggiata nel grafico 2.1 (7).

Due altre questioni devono invece essere approfondite: se sia corretto trattare gli anni '70 come un periodo omogeneo e in che misura il risultato ottenuto dipenda dal tipo di rapporto scelto.

2.2. La risposta al primo quesito è quasi scontata. I meccanismi che sottostanno alle variazioni della distribuzione del reddito si sono, come vedremo, modificati soprattutto a partire dal 1974 (8).

Trattare questi anni come un periodo indistinto può apparire pertanto arbitrario anche se la scarsità del numero di osservazioni a disposizione mette spesso in condizione di non fare altrimenti. Per rispettare l'omogeneità ciclica degli estremi dell'intervallo si farà riferimento ad accostamenti particolari, come ad esempio, i seguenti: 1970-74, 1971-77.

(7) Si veda la « Relazione Generale sulla situazione economica del Paese », Roma, 1979. Alcuni aspetti di questa problematica erano già stati sollevati da FERRI (1977). Si noti che la revisione effettuata dall'ISTAT fa nascere notevoli perplessità soprattutto per il modo con cui è stata effettuata, e non è da escludere che porti ad ulteriori contraddizioni. Ferma restando l'occupazione, si è provveduto a rivalutare sia il valore della produttività che dei salari (in misura inferiore), lasciando immutati alcuni rapporti macroeconomici e facendone variare altri. Così, ad esempio, consumi ed investimenti sono stati aumentati della stessa percentuale.

Sembra pertanto plausibile aspettarsi nei prossimi anni una continua revisione di conti.

(8) Aumento del prezzo del petrolio e fluttuazione della lira sono i principali aspetti che interessa sottolineare a questo proposito.

Durante il primo sub-periodo la quota è senz'altro decrescente, evidenziando così la necessità di cogliere analiticamente il cambiamento strutturale che si è manifestato a partire dal 1974.

La tabella 2.2 risponde invece al secondo quesito. I valori finora presentati si riferiscono alla quota dei redditi da lavoro rapportata al valore aggiunto al costo dei fattori. *Lo stesso rapporto calcolato in termini di valore aggiunto ai prezzi di mercato presenta invece un andamento nettamente crescente.* Il diverso risultato dipende dall'andamento decrescente delle imposte indirette nette, e cioè detratti i contributi alla produzione (9): le imposte indirette sono passate dal 10,88 % sul valore aggiunto (ai prezzi di mercato) nel 1970 al 5,90 nel 1977, mentre le quote dei contributi è raddoppiata (dallo 0,51 all'1,11).

Tab. 2.2. *La quota del reddito da lavoro nel settore manifatturiero (Prodotti trasformazione industriale).*

Anni	Sul valore aggiunto al prezzi di mercato		Al costo dei fattori	
	Vecchia serie	Nuova serie	Vecchia serie	Nuova serie
1970	60,87		67,92	
1971	64,35		71,41	
1972	64,31		70,71	
1973	64,31		69,03	
1974	62,99		66,70	
1975	71,70	70,10	73,93	72,27
1976	66,57	65,42	69,34	68,16
1977	67,63	66,10	71,04	69,40
1978		65,01		68,17

Fonte: Cfr. tab. 2.1.

Se le imposte indirette nette (scese dal 10,37 % al 4,79 %) sono incluse fra gli « altri redditi » si finisce con l'accentuare in modo artificiale la dinamica delle quote, creando così le premesse per un giudizio errato sulle vicende di questo periodo.

La quota degli « altri redditi », definiti escludendo le imposte indirette, è rimasta sostanzialmente stazionaria in condizioni comparabili di utilizzo della capacità produttiva, mentre l'aumento della

(9) Questo aspetto è stato messo in evidenza da DELL'ARINGA-SARACENO (1978).

quota dei redditi di lavoro è avvenuta, quando si scelga il valore aggiunto ai prezzi di mercato come denominatore, a scapito della quota dello Stato.

2.3. Se questo « scambio » all'interno del valore aggiunto ai prezzi di mercato debba trovare espressione in una nuova categoria al numeratore intestata allo Stato pochi lo vorranno negare. Più controverso, semmai, è il contenuto con cui dar corpo a quella voce e che dovrebbe sintetizzare tutti i rapporti entro cui interviene lo Stato.

La fig. 2.2 dà un'idea comparata dell'evoluzione di quella che può essere definita, usando la terminologia input-output, la distribuzione del reddito ex-fabrica, e cioè quella distribuzione del prodotto che si effettua all'interno delle imprese e che viene classificata a seconda degli immediati destinatari dei flussi di reddito.

I criteri che sottostanno alla classificazione presentata rispondono a esigenze diverse. In primo luogo, si tratta di privilegiare un momento (quello appunto della fabbrica) che è decisivo nella strategia di comportamento delle varie classi sociali. Le disaggregazioni proposte impediscono di ignorare aspetti che dal punto di vista contabile si possono anche bilanciare ma che dal punto di vista dell'incidenza sociale vanno tenuti distinti. In secondo luogo, intestare una quota allo Stato significa riconoscerne esplicitamente il ruolo crescente in materia di distribuzione e di ridistribuzione dei redditi. Infine, si è cercato di ricorrere ad una formulazione che rispettasse maggiormente l'esigenza di rendere trasparente l'aspetto di dualità che è inerente al fenomeno in esame. Così, ad esempio, se dal punto di vista del calcolo (aziendale) del costo del lavoro l'inclusione degli oneri sociali fra i redditi da lavoro sembra un'operazione legittima, la stessa metodologia applicata su scala nazionale solleva invece notevoli perplessità. Significa, infatti, dare per scontato una serie di problemi (relativi ai problemi della traslazione della tassazione e alla misurazione dei benefici) che gli studiosi di Scienze delle finanze stanno ancora cercando di risolvere. Meno arbitrario è attribuire queste voci allo Stato (unitamente agli oneri a carico del lavoratore). *In questa ottica, la funzione di cuscinetto svolta dallo Stato appare confermata: i profitti lordi sono leggermente cre-*

nuova serie

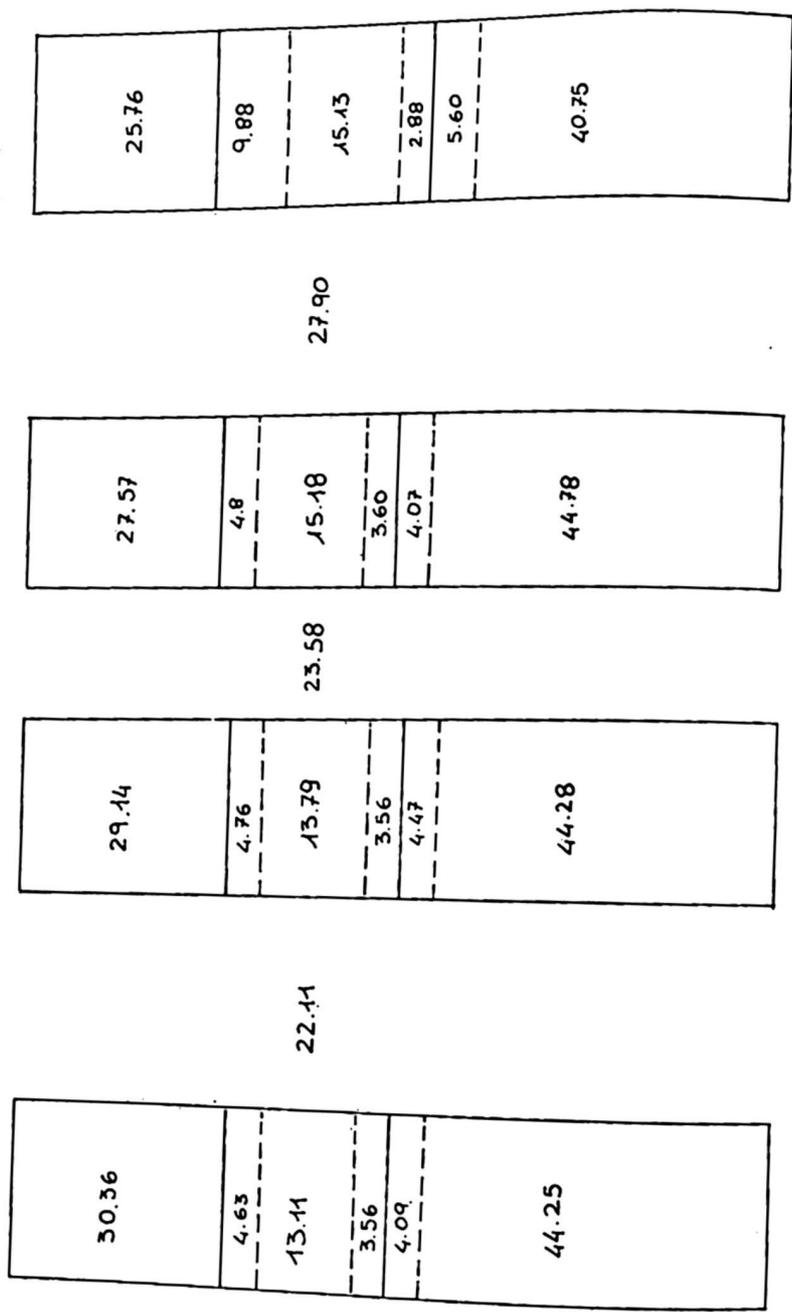
Fig. 2.2. La distribuzione del reddito ex-fabbrica nel settore manifatturiero
(valore aggiunto ai prezzi di mercato)

1978

1977

1977

1971



%

100%

100%

Piero Ferri

PROFITTI LORDI

STATO °

21.30

SALARI °° E STIPENDI

scenti nonostante l'espansione della quota dei salari e degli stipendi (10).

Altri commenti, così come ulteriori disaggregazioni verranno proposte nel corso dell'analisi (11). Prima, però, è opportuno chiarire ulteriormente la natura dei cambiamenti avvenuti nel corso degli anni '70.

3. Mercato del lavoro, stagnazione e distribuzione del reddito.

3.1. Le informazioni che si possono ricavare studiando il profilo congiunturale della distribuzione del reddito servono a questo proposito.

Se si mettono a confronto gli scarti rispetto alla media del periodo 1971-77 della variabile capacità produttiva utilizzata (K^{occ}) con gli scarti della distribuzione del reddito dalla media dello stesso periodo si può ottenere il profilo congiunturale desiderato.

(10) Per calcolare la distribuzione del reddito ex-fabrica occorrerebbe tener conto dell'imposizione diretta a carico sia delle imprese sia dei lavoratori. Per quanto riguarda i lavoratori sarebbe importante disporre dei dati relativi alle trattenute fiscali. L'inattendibilità dei dati a disposizione ha consigliato di quantificare questa voce. Secondo calcoli effettuati in altri paesi (soprattutto Gran Bretagna e Stati Uniti) la considerazione della tassazione diretta conferisce un peso nettamente crescente alla voce complessivamente attribuibile allo Stato.

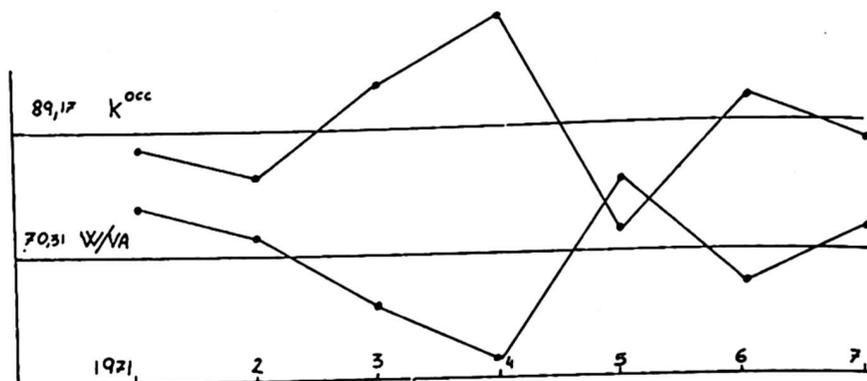
(11) Gli stessi calcoli effettuati per la fig. 2.2 ma riferiti al valore aggiunto al costo dei fattori portano ai seguenti risultati:

Composizione percentuale del valore aggiunto al costo dei fattori

	1971	1977	Nuova serie	
			1977	1978
Profitti lordi . .	28,60	29,00	30,60	31,83
Salari e stipendi .	51,40	51,30	51,18	50,69
Oneri sociali . .	20,00	19,70	18,22	17,48
	100,00	100,00	100,00	100,00

Gli oneri sociali, che comprendono anche il contributo a carico dei lavoratori, sono la quota che è diminuita maggiormente.

Fig. 3.1 Scarti della media (relativa al periodo 1971-77) della variabile «Capacità produttiva Utilizzata» (K^{occ}) e Quota del Reccito da Lavoro sul Valore Aggiunto alc. F.



Come appare dalla fig. 3.1, fra le due variabili esiste una forte correlazione di segno negativo. Quando la capacità produttiva è al di sopra della media del periodo, la quota del lavoro è al di sotto e viceversa. Inoltre, se si prescinde dal dato iniziale, si può constatare che quanto maggiore diventa la capacità produttiva utilizzata, tanto più bassa diventa la quota di lavoro che, viceversa, aumenta quando la capacità produttiva utilizzata si contrae.

L'assenza di trend fatta riscontrare dall'andamento della quota del lavoro implica la rilevanza del fenomeno ciclico nel delinearne la dinamica. Sotto questo profilo, si ottiene, per lo meno dal punto di vista fenomenologico, una quota dei profitti di tipo Kaldoriano nel senso che si espande proprio nei momenti di espansione della produzione. Data la rigidità delle variabili che governano il mercato del lavoro, un sostenuto ritmo di crescita diventa una condizione essenziale per accrescere la quota dei profitti.

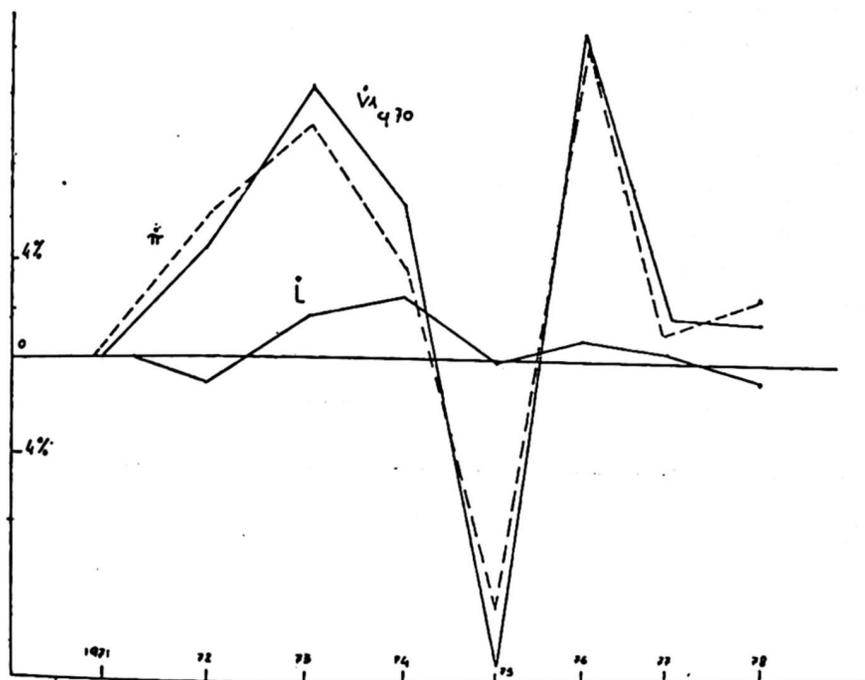
3.2. Il profilo congiunturale della distribuzione del reddito è la risultante dell'andamento delle variabili che concorrono a determinarla ed in particolare: produttività, prezzi e salari.

L'esame di queste variabili, permettendo di indagare sulla natura dei meccanismi che sottostanno alla distribuzione del reddito, mette in condizione di verificare in che senso le mutate condizioni di funzionamento del mercato del lavoro, da una parte, e la sostanziale stagnazione che ha caratterizzato la seconda metà

degli anni '70, dall'altra, abbiano dato un'impronta precisa ai fenomeni che si stanno studiando.

Una delle conseguenze della rigidità del mercato del lavoro ed in particolare dell'occupazione (12) è quella di legare strettamente la dinamica della produttività a quella della produzione, come appare in modo evidente nel grafico 3.2.

Fig. 3.2 *Occupazione, produttività e produzione* (saggi % annui di variazione): *L* occupazione, π produttività, e *VA* Valore Aggiunto *VA* (al costo dei fattori) a prezzi 70.



Soprattutto nella seconda metà del periodo considerato, e cioè a partire dal 1974, i saggi di variazione delle due variabili finiscono quasi con l'identificarsi.

La produttività acquista un andamento nettamente pro-ciclico, grazie anche all'eccesso di capacità produttiva esistente che rende improbabile quella flessione del tasso di crescita della produttività che di solito si riscontra all'avvicinarsi del tetto storico

(12) Naturalmente questa osservazione vale per l'area « ufficiale » del mercato del lavoro.

della piena utilizzazione degli impianti (Si confronti a questo proposito l'esperienza degli anni 73-74 con il 1976).

3.3. I salari reali, viceversa (meglio sarebbe però chiamarli costo da lavoro in termini del prodotto o « product wages ») hanno un andamento più irregolare che però è nettamente dominato da quello ciclico messo in mostra dalla produttività. L'andamento di quest'ultima variabile finisce pertanto con il determinare la dinamica della distribuzione del reddito, come appare anche dalla tabella 3.1 (13).

Se è vero che un'adeguata distribuzione del reddito è spesso un presupposto per l'espansione, è indubbio che, soprattutto a partire dal 1974, *l'espansione della produzione è diventata una condizione indispensabile per il riequilibrio della distribuzione*. Essendo i salari una variabile essenzialmente trascinata e l'occupazione una variabile quasi fissa, l'unica possibilità di recupero passa attraverso l'incremento della produttività e quindi della produzione.

Tab. 3.1. *Le determinanti della distribuzione del reddito (saggi % annui di variazione).*

Anni	$\dot{\pi}$	\dot{w}	\dot{p}	$\dot{w} - \dot{p}$
1971	0,08	10,90	6,91	3,99
1972	5,46	11,07	6,73	4,34
1973	9,29	22,49	15,60	6,89
1974	3,03	23,22	23,05	0,17
1975	-10,28	22,23	22,74	0,19
1976	12,89	23,97	11,07	6,90
1977	1,78	18,98	14,11	4,87
1978 (*)	2,50	13,64	12,50	1,14

$\dot{\pi}$: calcolato sul valore aggiunto al costo dei fattori

\dot{w} : costo del lavoro per dipendente

\dot{p} : prezzi impliciti

(*) Dati provvisori.

La disoccupazione non sembra giocare, per lo meno esplicitamente, un ruolo decisivo sulle variabili in questione in gene-

(13) Un confronto con l'esperienza ciclica passata si può trovare in SALVATI (1975) e VERCELLI (1977).

rale e sui salari monetari, in particolare. Sembra piuttosto una variabile « residua » su cui si scaricano gli effetti della presenza di un vincolo della bilancia dei pagamenti, dell'alternarsi delle politiche di « stop and go » e di fenomeni di medio-lungo periodo (progresso tecnico, modificazioni dell'offerta).

4. *Un'analisi disaggregata.*

4.1. La stagnazione, con l'eccesso permanente di capacità produttiva e con la presenza di bassi saggi di crescita che la caratterizzano, ha inciso profondamente sulla distribuzione del reddito. Anzi, si può dire che abbia compromesso quel riassetto nelle quote che sembrava essersi verificato prima dell'esplosione dei prezzi petroliferi.

Se la bassa congiuntura, date anche le caratteristiche delle variabili legate al mercato del lavoro, significa bassi profitti è giocoforza attendersi dal permanere di una simile situazione un abbassamento tendenziale della loro quota.

L'andamento macro-economico individuato per la quota dei profitti non trova però un riscontro fedele nei singoli sotto-settori. È vero che ogni settore rispecchia questo profilo congiunturale per quanto riguarda la quota dei profitti, ma non è vero che i settori che hanno aumentato maggiormente la produzione siano riusciti ad espandere maggiormente la quota dei profitti.

La ragione di questa discrasia è la seguente: se la stagnazione ha messo in moto una serie di forze che tendono a ridurre le differenze fra i vari settori accomunandoli in uno stato di depressione, il processo inflazionistico, che è stato l'altro fenomeno rilevante di questo periodo, ha scatenato viceversa il diffondersi di forze differenziatrici.

È proprio questa caratteristica che costituisce un fondamento analitico ad un processo di disaggregazione i cui criteri dipendono dagli obiettivi che si intendono realizzare. Avendo inizialmente di mira la distribuzione del reddito dal punto di vista dell'impresa, faremo riferimento a disaggregazioni attuate sul valore aggiunto al costo dei fattori.

4.2. La tabella 4.1 mostra l'andamento nel tempo delle quote del reddito da lavoro per quattro gruppi di sotto-settori.

Tab. 4.1. *Quota del reddito da lavoro sul valore aggiunto (al costo dei fattori) in quattro sotto-settori del manifatturiero.*

Settori	1970	1971	1974	1977	Nuova serie (*)	
					1977	1978
1. Alimentari, tessili, abbigliamento, calzature, legno	58,38	61,24	63,55	66,95	62,91	60,92
2. Chimiche e metallurgiche	65,43	72,65	59,70	75,60	75,76	71,77
3. Meccaniche e mezzi di trasporto	79,42	74,32	73,45	72,52	73,15	73,05
4. Altre	66,78	71,08	65,40	71,62	69,84	70,02
Totale	67,92	71,41	66,70	71,04	69,40	68,17

Fonte: cfr. la tab. 2.1.

(*) A proposito della nuova serie si deve notare il notevole abbassamento della quota nei cosiddetti settori tradizionali in cui maggiore è la percentuale di piccole imprese.

L'aspetto rilevante che emerge è la minore dispersione esistente nelle quote distributive: se all'inizio (1970) il coefficiente di variazione era dell'11% circa, alla fine si riduce al 7,1% (1978).

Si è assistito pertanto ad un processo di avvicinamento dei valori dei singoli sotto-settori a quelli fatti registrare dalla media. I settori a più alta quota iniziale (e cioè i settori meccanico + mezzi di trasporto) ne hanno costantemente e sensibilmente abbassato il valore. L'inversione di tendenza che si è verificata fra il 1974 ed il 1977 nella quota dei redditi da lavoro non è riscontrabile in questi ultimi settori, mentre ammonta a ben sedici punti percentuali nel caso dei settori chimici e metallurgici.

4.3. Questo andamento nettamente divergente fra i settori che, paradossalmente, ha finito con il portarli a valori della quota del reddito da lavoro assai vicini fra di loro, è frutto di tre mecca-

nismi precisi. Questi meccanismi presentano nell'ordine un grado crescente di differenziazione:

i) una politica del costo del lavoro di tipo egualitario (14), alimentata anche dall'operare della scala mobile;

ii) una variazione della produzione, più differenziata di quella salariale, ma pur sempre oscillante entro margini ristretti;

iii) una politica dei prezzi, sia degli outputs che degli inputs, nettamente divergente (cfr. la tab. 4.2).

L'andamento fortemente differenziato dei prezzi impedisce di tradurre a livello di settore la regola di comportamento che si era individuata a livello macroeconomico: più si espande la produzione e più si alimenta la quota dei profitti.

A livello settoriale questa correlazione non tiene, decisivo essendo a questo proposito il ruolo dei prezzi. Individuare le forze economiche che sottostanno a questa variazione è impresa tutt'altro che agevole (15). (La tabella 4.2 contiene informazioni che non sono incompatibili con i risultati della 4.1) (16).

(14) Il coefficiente di variazione fra i quattro settori è passato dal 32% nel 1970 al 25% nel 1974 per poi scendere al 20% nel 1977 per quanto riguarda il costo del lavoro. Nel 1977 il costo del lavoro aveva nei 4 settori il seguente andamento (in migliaia):

1. 5.671; 2. 9.469; 3. 7.634; 4. 7.200;

media: 7.040.

Secondo i dati della nuova serie, i valori per il 1977 sono i seguenti:

1. 6.581; 2. 10.104; 3. 8.527; 4. 8.217;

media: 7.932.

Le differenze percentuali per le due serie sono le seguenti:

1. 16,04; 2. 6,71; 3. 11,70; 4. 7,63;

media: 12,67.

(15) Come ha osservato la Banca d'Italia: « Nei singoli settori l'industria in senso stretto, alla sostanziale uniformità degli incrementi salariali hanno fatto riscontro comportamenti differenziati in tema di prezzi che possono essere spiegati dall'esistenza di diversità strutturali... », cfr. *Assemblea Generale dei Part.* (1978), p. 134.

(16) Per avere un'idea dell'aumento dei costi diretti occorre moltiplicare le colonne II e III per le rispettive colonne della voce IV (della tab. 4.2). Quando questa somma eccede i saggi di variazione ottenuti nella prima colonna i margini di profitto subiscono una contrazione.

Tab. 4.2. *Struttura dei costi diretti e saggi % di variazione dei prezzi degli outputs e degli inputs nei vari settori manifatturieri.*

Settori	1971-1977 Saggi % di variazione dei prezzi			1974 Struttura dei costi diretti	
	I Outputs	II Inputs intermedi	III Clup	IV	
				Costi intermedi	Costi di lavoro
Alimentari	14,04	20,16	19,42	83,96	16,04
Legno	17,82	19,61	15,61	71,12	28,88
Tessili	18,37	13,81	17,43	71,49	28,51
Metallurgiche	18,63	21,11	16,73	76,46	23,54
Chimiche	16,27	23,21	14,09	76,72	23,28
Meccaniche	16,04	14,86	18,20	64,68	35,32
Mezzi di trasporto	18,62	17,76	16,64	67,31	32,69
Minerali non metallici	18,49	18,55	18,13	58,32	41,68
Carta	20,66	19,36	16,83	70,89	29,11
Altri	18,62	20,50	15,45	70,17	29,83

Fonte: I) o II) Banca d'Italia, *Relazione 1978*.

III) Costo del lavoro per unità di prodotto: ISTAT, *Conti economici nazionali*, cit.

IV) ISTAT, *Tavola intersettoriale dell'economia italiana per l'anno 1974, 1977*.

Un ruolo importante va comunque individuato nella svalutazione che ha modificato profondamente le regole del gioco, favorendo così in modo decisivo quei settori che hanno certe caratteristiche produttive in termini di importazioni e certi tipi di mercato come sbocco della produzione.

Emblematico è il caso del settore dei mezzi di trasporto che ha visto aumentare sensibilmente la propria quota del lavoro.

Se la scala mobile ha permesso un aumento del costo del lavoro di tipo egualitario (e quindi per il settore in questione, questa politica ha implicato una espansione dei costi del lavoro in maniera meno sostenuta rispetto agli altri settori) la svalutazione ha assicurato, data la struttura dei costi, aumenti dei prezzi dell'output superiori a quelli fatti registrare dagli inputs.

5. *Inflazione, distribuzione del reddito e cambiamento dei prezzi relativi.*

5.1. L'eterogeneità di comportamenti che ha caratterizzato la dinamica dei prezzi è l'espressione concreta del cambiamento dei prezzi relativi che contraddistingue in genere, le esperienze

inflazionistiche e che è il connotato peculiare della esperienza di questi anni.

Diversi livelli di disaggregazione si rendono necessari a seconda, appunto delle « contraddizioni » che si vogliono prendere in esame.

Cominciamo da quelle intersettoriali ed esaminiamo come il cambiamento dei « terms of trade » fra prezzi dell'output e prezzi dell'input abbia inciso sulla dinamica complessiva delle quote distributive.

La quota del reddito da lavoro sul valore aggiunto e cioè l'espressione:

$$(5.1) \quad W/VA$$

può essere scomposta nel modo seguente:

$$(5.2) \quad \frac{W}{VA} = \frac{W}{pQ} \frac{pQ}{VA}$$

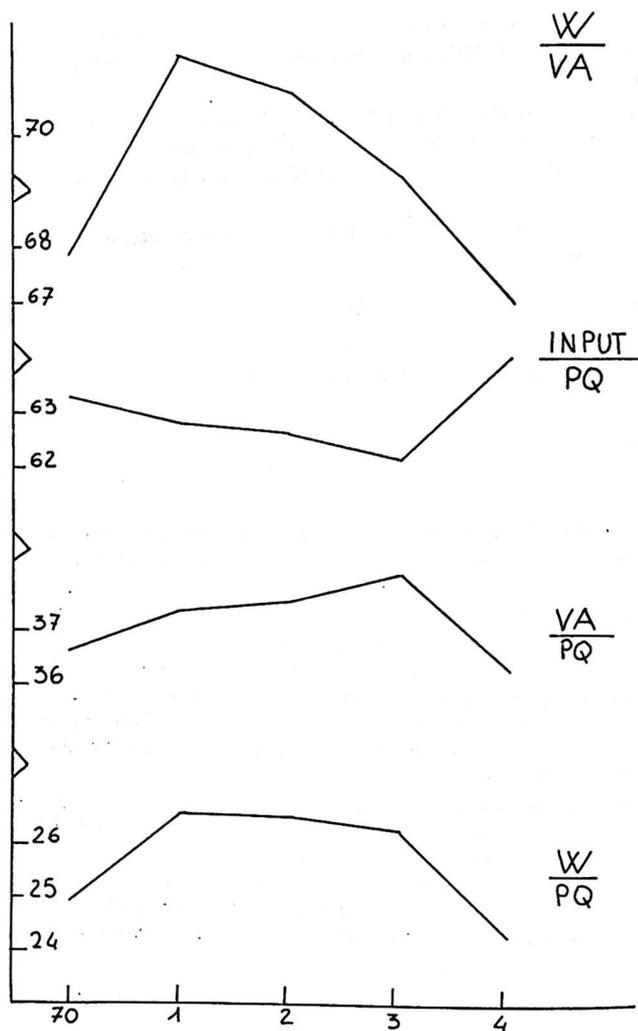
dove pQ è il valore della produzione ottenuta, mentre W è il monte salari e VA il valore aggiunto (a valori correnti).

La scomposizione suggerita ha il vantaggio di mostrare e di misurare quanta parte della dinamica delle quote distributive sia imputabile alle vicende subite dal denominatore del rapporto, in genere trascurato dall'analisi. Si può affermare che quanto più alto è il rapporto tra valore della produzione e valore aggiunto (e quindi quanto più basso è il rapporto fra valore aggiunto e produzione) tanto maggiore diviene, a parità di condizioni, la quota del lavoro.

In un periodo caratterizzato da una fortissima inflazione e per di più alimentato apertamente da un mutamento delle ragioni di scambio fra prodotti industriali e prodotti primari, vi sono valide ragioni per ritenere che quel rapporto, allo stesso tempo « indicatore tecnologico e misuratore dei prezzi relativi » (17), sia profondamente mutato nel corso del periodo considerato.

(17) Sul significato di questo rapporto si è soffermato, ad esempio, CROCE (1977).

Fig. 5.1 Quote distributive, cambiamenti tecnologici e «Terms of Trade».



5.2. Il graf. 5.1 dà una misura dell'innalzamento del rapporto VA/pQ che è effetto diretto dell'aumentato rapporto fra valori degli inputs acquistati e dei beni venduti (18). Data la tecnica produttiva, quell'andamento mostra le vicende dei « terms of trade » (19).

Dal grafico appare la netta caduta fatta registrare dalla quota del reddito da lavoro nel 1974 rispetto al 1970 (che dal punto di vista statistico registra gli effetti degli incrementi salariali ottenuti dall'autunno caldo) ed anche si intravede l'azione frenante da parte delle condizioni della produzione nei confronti della stessa caduta. Il mutamento intercorso fra il 1970 ed il 1974 (20) della quota è stato dell'1,8%. Nel frattempo, la quota dei salari sulla produzione è diminuita di circa il doppio, la differenza fra i due valori essendo da attribuire al ruolo negativo svolto dal peggiorato rapporto VA/pQ .

Se nel 1974 si fosse potuto applicare il rapporto pQ/VA esistente nel 1973 la quota del reddito da lavoro sarebbe scesa a 63,41 e cioè sarebbe diminuita di ben 4,5 punti rispetto al dato 1970 (21). La quota avrebbe raggiunto valori pre-esistenti all'autunno caldo.

5.3. L'andamento a U fatto registrare dal rapporto input/output per il settore manifatturiero è riscontrabile anche nei vari sottosettori come appare anche dalla tab. 5.1. Due importanti eccezioni sono da segnalare: i mezzi di trasporto ed il settore meccanico i cui valori nel 1974, seppur maggiori rispetto a quelli del 1973, rimangono inferiori a quelli fatti registrare nel 1970.

(18) I dati sono presi dalle tavole input-output pubblicate dall'ISTAT. Dopo il 1972, i valori sono presi al netto dell'IVA.

(19) Sulle trascurabili modifiche intervenute nella tecnica produttiva si è soffermato recentemente CROCE (1978).

Va rilevato però che già per il periodo 1970-73 i « terms of trade » sono peggiorati a danno del settore manifatturiero. Il fatto dunque che il rapporto valore degli inputs intermedi / Valore della produzione sia diminuito fa pensare all'esistenza di economie di scala nell'impiego dei beni intermedi tali da più che bilanciare l'effetto prezzi relativi.

(20) Valore calcolato fra punti.

(21) Gli anni '70 e '74 sono abbastanza omogenei da un punto di vista ciclico, soprattutto se si ricorre alla capacità produttiva utilizzata come indicatore ciclico.

Tab. 5.1. *Rapporto fra il valore dei beni intermedi ed il valore dell'output nei vari settori del manifatturiero.*

Settori	1970	1971	1973	1974
Alimentari	79,73	79,21	79,45	80,46
Legno	51,37	—	42,30	56,57
Tessili	61,27	59,52	61,07	62,88
Minerali metallici	65,45	65,94	63,04	65,26
Chimiche	62,67	63,15	60,80	66,88
Mezzi di trasporto	62,90	62,33	61,47	61,68
Meccaniche	57,51	57,21	56,53	56,99
Minerali non metallici	44,55	45,80	43,97	48,03
Carta	61,87	—	53,12	62,28
Altre	57,95	—	53,81	61,23
Totale	60,69	60,25	62,64	63,94

Fonti: Per il 1970 e 1971, ISTAT, *Annuario di contabilità nazionale, 1975*; per il 1973 *Annuario di contabilità nazionale 1977*; per il 1974, *Tavola intersectoriale*.

Anche se il cambiamento del valore del rapporto input-output sembra aver raggiunto un tetto nel 1974 (22) non vi è dubbio che il cambiamento dei prezzi relativi fa sì che la quota del reddito da lavoro sulla produzione (23) abbia un andamento diverso rispetto a quello fatto registrare nei confronti del valore aggiunto.

(22) Il rapporto input/output e cioè l'espressione $p, \text{Int}/pQ$ equivale alla seguente relazione:

$$\frac{pQ - VA}{pQ} = 1 - VA/pQ$$

Secondo i dati relativi alle grandi imprese, il valore dell'ultimo rapporto (nel caso specifico si tratta di valore aggiunto su vendite) ha mostrato il seguente andamento che conferma l'affermazione fatta nel testo:

1971	37,97	1974	36,09
1972	37,99	1975	37,14
1973	38,63	1976	36,24

Pur mostrando un'inversione di tendenza dopo il 1974, i valori non raggiungono più i livelli iniziali.

(23) È da notare che dai « Dati cumulativi di 828 società italiane » pubblicati dalla Mediobanca (1978) la caduta della quota del reddito da lavoro sul fatturato è decisamente più marcata di quanto non risulti dai dati ISTAT. Infatti:

1970	25,34
1974	22,62
1977	20,80

Va segnalato che questi dati non sono strettamente comparabili con quelli di contabilità nazionale sia per il diverso tipo di imprese rilevate (solo le grandi sono fatte oggetto di indagine nella Mediobanca) sia per i diversi criteri utilizzati nella rilevazione.

Il permanere di elevati valori del rapporto input-output crea comunque una contraddizione di fondo all'interno del settore manifatturiero: a parità di variazioni dei salari, i profitti subiscono una pressione maggiore di quella che si sarebbe verificata se fossero prevalsi i valori esistenti nella prima metà degli anni '70. Non solo, ma sui profitti grava, a parità di salario, un tipo particolare di pressioni che diventa particolarmente acuto nei periodi di inflazione. Ci riferiamo a quella relazione intersettoriale di tipo particolare che intercorre fra imprese e circuito finanziario.

6. Eutanasia del profitto?

6.1. Si tratta adesso di esaminare più in dettaglio e quindi di scomporre le voci aggregate « profitti lordi » e « redditi da lavoro dipendente ».

Dato il valore aggiunto al costo dei fattori, si può definire « profitto lordo », « residuo », « surplus » la differenza fra valore aggiunto e reddito da lavoro dipendente.

All'interno della categoria « surplus », che come si è visto mostra un andamento senza trend quando viene rapportata al valore aggiunto, è possibile distinguere la voce interessi e oneri passivi netti dal resto, e cioè profitti + ammortamenti, facendo riferimento ad altre fonti statistiche (Indagini sul valore aggiunto anzichè dati di contabilità nazionale).

Tab. 6.1. Quota dei profitti sul valore aggiunto nelle imprese con 50 dipendenti o più.

Anni	Profitto lordo (inclusi oneri finanziari)	Profitti	Profitti meno ammortamenti
1973	26,82	17,42	5,04
1974	29,70	16,27	3,74
1975	21,77	5,79	-6,09
1976	26,34	9,84	-2,21

Fonte: Indagini ISTAT sul valore aggiunto nelle imprese industriali.

I dati, che si riferiscono alle grandi imprese (ed in particolare imprese con 50 addetti o più) confermano, nella prima colonna,

la stazionarietà del rapporto profitti lordi (o margini lordi di profitto) (24) / Valore aggiunto (al costo dei fattori). Alla quasi stazionarietà della prima colonna, fa riscontro una caduta delle altre due. In particolare, la terza colonna mostra come i profitti netti assumano valori persino negativi (25).

L'andamento a forbice fra le varie colonne chiama in causa due fattori di fondo: il peso dei costi fissi ed il ruolo degli oneri finanziari.

Per quanto riguarda il primo aspetto, conviene far riferimento ai seguenti dati che ripropongono una diversa scomposizione del valore aggiunto:

Anni	Valore aggiunto	
	Ammortamenti + Stipendi	Costo del lavoro operaio
1973	36,78	48,06
1974	36,04	46,19
1975	38,88	50,37
1976	37,08	47,94

Anche questi dati confermano il contenimento della quota relativa al costo del lavoro operaio ed evidenziano l'andamento leggermente crescente delle spese fisse sul valore aggiunto (26).

Per quanto riguarda la voce interessi passivi conviene far riferimento alla tab. 6.2 che mostra come la quota degli oneri finanziari sul « margine lordo di profitto » sia aumentata continuamente fino a rappresentare il 62% circa. In termini di valore aggiunto, il peso degli oneri finanziari è salito dal 9,40% del 1973 al 16,50% del 1976.

(24) Un commento sulla struttura di questa voce si trova in TIVEGNA (1977).

(25) È noto che FUL (1976) nel raggiungere le sue conclusioni abbia fatto riferimento a dati sui profitti e sul valore aggiunto depurati del valore degli ammortamenti.

(26) Questi aspetti sono studiati da SYLOS LABINI (1978).

Sul grado di comparabilità fra i dati ottenuti dalle indagini sul valore aggiunto e quelli di contabilità nazionale, cfr. FERRI (1977).

Tab. 6.2. *Composizione % della voce profitti lordi.*

Ann	Ammortamenti	Oneri finanziari	Profitti	Totale
<i>Miliardi di lire</i>				
1973	2.096	1.610	853	4.559
1974	2.781	2.986	831	6.598
1975	2.846	3.829	-1.459	5.216
1976	3.746	5.134	- 688	8.192
<i>Percentuale</i>				
1973	45,97	35,32	18,71	100
1974	42,15	45,21	12,59	100
1975	54,50	73,41	-27,97	100
1976	45,72	62,61	- 8,39	100

Fonte: ISTAT, *Indagini sul valore aggiunto.*

Se Keynes aveva pensato alla scomparsa del «rentier» dalla scena economica, i dati che si stanno commentando fanno pensare all'eutanasia del profitto ovvero al permanere del capitalismo senza profitto ma con rendita finanziaria (27).

Il settore delle grandi imprese produce sempre un sovrappiù, se con questo termine intendiamo riduttivamente la differenza fra valore aggiunto e costo del lavoro. Tuttavia, questo sovrappiù non è affatto attribuito ai capitalisti all'interno della sfera della produzione ma viene incanalato ai capitalisti «finanzatori».

Si è in presenza di un notevole conflitto intra-capitalistico che si inserisce a cuneo nel dilemma distributivo salari-profitti.

6.3. Qual'è il significato preciso di questo conflitto? Indagare sulle cause di questa erosione dei profitti da parte degli oneri finanziari non rientra negli obiettivi del presente lavoro, così come esula dal compito che ci siamo prefissi addentrarsi nel complesso gioco di definizione dei concetti in un contesto inflazionistico (28).

(27) Secondo i dati Mediobanca (1978) la quota degli oneri finanziari sul fatturato ha avuto il seguente andamento:

1970	4,08	1975	6,53
1973	4,31	1976	6,64
1974	5,31	1977	7,02

Uno studio di questi dati si trova in FREY (1977) e CONVENEVOLE (1977).
(28) Su questi aspetti si vedano MODIGLIANI-COHN (1978) e BOGGIO (1978).

Alcune considerazioni di carattere generale possono e devono essere fatte per non lasciare in sospeso il filo del discorso.

Sommare « sic et simpliciter » gli oneri finanziari ai profitti come se fossero due aspetti della stessa realtà significherebbe ignorare le contraddizioni che intercorrono fra capitale produttivo e capitale finanziario. D'altra parte, concludere frettolosamente che il capitalismo non riesce più a produrre profitti implica ignorare le peculiarità che i processi inflazionistici introducono nei bilanci delle imprese.

Entrambe le posizioni ignorano queste peculiarità anche se il tipo di errore commesso è di natura e di dimensioni completamente diverse nei due casi. Defalcare dai profitti gli oneri finanziari senza tener conto dei guadagni in conto capitale significa presentare un quadro eccessivamente allarmistico dello stato di salute delle imprese. Come è stato detto (29), « *in un certo senso, le imprese italiane si sono pagate la riduzione dello indebitamento con i maggiori oneri finanziari ed il minor flusso di cassa* ».

Viceversa, sommare acriticamente profitto (contabile) e oneri finanziari significa ignorare il problema degli ammortamenti (calcolati al costo storico) e sottovalutare le difficoltà finanziarie che attanagliano certe imprese. Le difficoltà finanziarie si collocano però su un piano diverso da quello (30) della profittabilità reale) delle imprese, mentre il tipo di errore commesso in questo approccio (e cioè sottovalutazione degli ammortamenti) sembra minore di quello commesso ignorando la svalutazione dei debiti.

Per concludere, si può affermare che l'inflazione impone una ridefinizione dei bilanci delle imprese e quindi una riformulazione dei valori di contabilità nazionale. Ignorare i profondi sconvolgimenti avvenuti in questi anni significa muoversi su un terreno estremamente insidioso.

(29) Cfr. RAGAZZI (1976).

(30) Entro certi limiti si può affermare che le difficoltà finanziarie sono l'effetto micro economico dell'eccezionale aumento dell'inflazione. Come ha osservato Andreatta (1978) quando avviene uno scatto nell'inflazione i saggi di interesse si aggiustano immediatamente. Anche il fatturato e i margini di profitto aumentano con lo stesso vigore senza però che i loro valori assoluti raggiungano un nuovo livello immediatamente comparabile con quello raggiunto dagli alti livelli dei tassi di interesse. La conseguenza immediata è un drastico peggioramento dei profitti netti in presenza di un'accelerazione inflazionistica.

Due considerazioni possono però essere abbozzate. La prima è che la redditività delle imprese è approssimata con minor imprecisione proprio da quello che abbiamo definito « profitto lordo ».

La seconda è che queste difficoltà si distribuiscono in modo difforme fra i vari settori, come risulta dalla tabella 6.3.

Tab. 6.3. *Quote del profitto sul valore aggiunto con e senza oneri finanziari nei vari settori (imprese con più di 50 addetti).*

Settori	Profitto / Valore aggiunto con oneri finanziari				Profitto / Valore aggiunto esclusi oneri finanziari			
	1973	1974	1975	1976	1973	1974	1975	1976
1. Alimentari, tessili, abbigliamento, legno	25,6	26,1	18,1	25,0	16,0	12,1	3,7	10,3
2. Metallurgiche, chi- miche	38,22	41,7	27,7	31,2	23,3	24,8	3,4	3,8
3. Meccaniche e mezzi di trasporto	19,6	23,0	20,8	24,9	13,8	12,4	7,7	12,6
4. Altre	27,8	31,2	20,5	24,7	18,0	18,7	6,2	10,8
Totale	26,8	29,7	21,8	26,4	17,3	16,2	5,8	9,8

Fonti: Elaborazioni su dati ISTAT sul valore aggiunto.

Il 40% degli oneri finanziari nel 1976 era concentrato in due settori: metallurgico (18%) e chimico (21,18%) che assieme rappresentano il 22% circa del valore aggiunto.

Se si potesse in qualche modo prescindere dagli oneri sociali di questi due settori anche il rapporto profitti (netti + amm.) / valore aggiunto nel 1976 non sarebbe diverso da quello ottenuto nel 1973.

7. La duplice natura del salario.

7.1. L'inflazione, con il mutamento dei prezzi relativi che la caratterizza, ha fortemente influenzato la dinamica delle quote relative. Si tratta, in chiusura, di verificare come questi cambiamenti abbiano giocato dal punto di vista del potere d'acquisto dei lavoratori.

In particolare, si tratta, da un lato, di individuare la portata di un apparente paradosso implicito nei risultati finora ottenuti e, dall'altro, di verificare in che misura la disparità di situazioni

che si accompagna all'inflazione dal punto di vista delle imprese si manifesti con altrettanta evidenza quando si considerino le vicende dei lavoratori.

Cominciamo dal primo punto. *Dal momento che i salari reali sono notoriamente aumentati negli anni '70 e visto che l'occupazione è rimasta praticamente stazionaria, si tratta di capire perchè il verificarsi simultaneo di questi due fatti non abbia dato luogo ad una quota crescente del reddito da lavoro sul valore aggiunto.*

La risposta al quesito fa leva su due elementi: l'andamento a forbice dei prezzi al consumo rispetto a quelli all'ingrosso; fiscalizzazione degli oneri sociali.

Contrariamente a quanto avveniva in passato (cfr. la tab. 7.1) il ritmo di crescita dei prezzi all'ingrosso è stato sensibilmente maggiore di quello fatto registrare dai prezzi al consumo (31).

Inoltre, la fiscalizzazione degli oneri sociali ha contenuto la dinamica del costo del lavoro (32).

Il risultato di questa duplice serie di fatti è stato che il costo del lavoro in termini di prodotto (product wage) è aumentato meno dei salari in termini di potere d'acquisto sul mercato dei beni di consumo (33).

Tab. 7.1. *Saggi di variazione % delle retribuzioni lorde nell'industria manifatturiera deflazionati.*

AnnI	Da prezzi impliciti del valore aggiunto al costo dei fatt.	Da indice costo della vita
1951-58 . . .	6,85	3,88
1958-64 . . .	8,97	8,00
1964-71 . . .	7,66	6,60
1971-77 . . .	4,89	6,19

(31) Le cause sottostanti a questo andamento divergente dei prezzi sono complessi. In linea teorica, si può far riferimento a: i) diversità del paniere di riferimento (i prezzi al consumo riferendosi a molti beni dal prezzo bloccato); ii) compressione strutturale dei margini di profitto nel settore terziario; iii) ritardo temporale nell'aggiustamento dei prezzi al consumo alla variazione dei prezzi all'ingrosso. È evidente che nella misura in cui la componente iii) è presente in maniera non trascurabile, si deve mettere in conto l'esistenza di un potenziale inflazionistico che prima o poi si manifesterà esplicitamente.

(32) Una stima degli effetti della fiscalizzazione degli oneri sociali si trova nella « Relazione Generale sulla Situazione Economica del Paese », 1978.

(33) La tabella fa riferimento a prezzi impliciti e non ai prezzi all'ingrosso. In tal caso non è legittimo parlare di « product wage ».

La tabella (34) permette di fare anche un'ulteriore osservazione: il potere d'acquisto dei salari è aumentato nell'ultimo periodo ad un ritmo inferiore rispetto a quello manifestato in passato. Anzi, in certi settori tradizionalmente « centrali » nelle strategie rivendicative come nel caso dei mezzi di trasporto, il ritmo di crescita dei salari reali (al lordo delle trattenute fiscali) è stato del 3,5% e cioè la metà della media generale e meno della metà dei trend di lungo periodo.

7.2. Non è questa la sola qualificazione che deve essere apporata all'affermazione secondo cui il salario reale sarebbe aumentato. La stagnazione ha profondamente inciso sulle capacità di crescita reale del sistema e quindi dei salari reali.

Due altre considerazioni devono essere introdotte per meglio comprendere le vicende di questo periodo dal punto di vista del potere d'acquisto dei lavoratori: la prima riguarda la distinzione operai-impiegati; la seconda concerne il ruolo della tassazione.

La tab. 7.2 e la fig. 7.1 raccolgono informazioni sul primo punto sollevato.

Tab. 7.2. *Il confronto impiegati-operai nell'industria manifatturiera (Dati sulle grandi imprese con più di 49 addetti).*

Anni	Occupazione		Retribuzioni lorde		Rapporto	
	Quota degli impiegati sull'occupazione Totale	Saggi % di variazione		Saggi % di variazione		
		Impiegati	Operai	Stipendi		Salari
1972 . . .	20,59				1,96	
1973 . . .	20,74	2,92	1,95	15,47	19,37	1,90
1974 . . .	21,48	3,70	-0,73	18,20	24,50	1,81
1975 . . .	22,32	2,69	-2,29	20,32	19,56	1,82
1976 . . .	22,77	0,90	-1,67	17,26	23,67	1,72
		Variazione media		17,81	21,78	

Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT, *Indagini sul valore aggiunto*.

(34) La quota del reddito da lavoro può essere espressa nel seguente modo:

$$W/VA = (1 + o) \frac{s/p_e}{\pi_e} \frac{p_e}{p_e} \frac{L_e}{L_i}$$

dove o è la percentuale degli oneri sociali sul salario medio lordo s , π è la produttività calcolata sul valore aggiunto al costo dei fattori, il cui prezzo impli-

Fig. 7.1 La distribuzione del reddito nelle imprese con 50 addetti o più.

SALARI	30.1	28.2	30.5	28.3
ACCANTONAMENTI	7.4	7.3	8	8.1
STIPENDI	15.1	13.9	15.9	14.4
STATO	20.6	20.9	23.8	22.8
PROFITTI LORDI	26.8	29.7	21.8	26.4
(di cui ONERI FINANZIARI)				
100%				
	1973	1974	1975	1976

Anche se il profilo temporale delle due quote è identico, le forze sottostanti sono relativamente diverse. Innanzitutto, vi è una divergenza da parte dell'andamento dell'occupazione, decrescente fra gli operai e crescente fra gli impiegati (il loro peso essendo passato dal 20,59% del 1972 al 22,77% del 1976). In secondo luogo, è dato riscontrare una dinamica più accentuata dei salari pro-capite rispetto agli stipendi che ha di fatto accorciato le distanze fra i valori medi (il rapporto essendo passato da

cito è $p_s \cdot L_t$ e L_d rappresentano invece l'occupazione totale e l'occupazione dipendente. Mettendo a confronto gli estremi del periodo si ottiene:

$$1971 \quad 74,41 = (1 + 0,476) \frac{1.578/105,6}{2.627} \quad 0,9878 \quad 0,8613$$

$$1977 \quad 71,04 = (1 + 0,398) \frac{5.036/235,7}{3.238} \quad 0,8858 \quad 0,8694$$

L'aumento dei salari reali (s/p_s) non si è ripercosso interamente sui valori della quota grazie all'azione frenante di due elementi: la dinamica più sostenuta mostrata dal prezzo implicito (rispetto al prezzo dei beni di consumo) ed il contenimento degli oneri sociali.

1,96 a 1,72). In terzo luogo, c'è da segnalare una netta diversità ciclica: gli impiegati aumentano anche in fase di recessione, mentre il rapporto fra salari e stipendi peggiora. Infine, se si tiene presente che il saggio di variazione dei prezzi al consumo è stato, nel periodo di riferimento della tabella ('72-'76), del 16% circa, si vede come gli impiegati abbiano visto aumentare sensibilmente di meno il loro potere d'acquisto rispetto agli operai.

7.3. L'impressione generale che si ricava dalla tabella 7.1 è non solo la relativa stabilità della quota relativa ai salari ma anche il fatto che questa quota sia inferiore ad un terzo del valore aggiunto.

Per fare confronti significativi occorrerebbe però considerare anche la tassazione diretta. E siamo alla seconda qualificazione da prendere in esame (35).

Occorre infatti chiedersi non solo come la tassazione possa incidere sulle conclusioni finora raggiunte (36) ma anche verificare come essa abbia contribuito a differenziare ulteriormente le varie posizioni relative fra i vari segmenti della forza lavoro.

Da studi fatti non sembra che la tassazione possa incidere molto sui risultati prima discussi. È da tener presente, tuttavia, che in questi studi:

i) si fa riferimento a situazioni teoriche e non si indaga sul mutamento nel tempo del grado di evasione. La situazione sembra in realtà contraddittoria a questo proposito. Da un lato, infatti, l'evasione sul reddito ufficiale sembra essere diminuita per lavoratori dipendenti. L'imposta complementare non veniva infatti trattenuta nella vecchia legislazione che in piccola parte. Dall'altro lato, è andato crescendo nel tempo il divario fra reddito effettivo e reddito ufficiale e questa discrepanza rende i discorsi

(35) Per un esame teorico del complesso gioco di relazioni che intercorre fra spesa pubblica, tassazione e mercato del lavoro, si veda FERRI (1978).

(36) Se si applica alla quota del lavoro le aliquote fiscali previste da LONGOBARDI (1978) per un lavoratore con a carico due figli, si ottengono i seguenti valori:

<i>Quota dei salari</i>			
1973	28,82	1975	28,80
1974	27,00	1976	27,20

Il valore della quota subisce un'ulteriore riduzione, mentre la sua dinamica risulta inalterata.

sull'andamento del potere d'acquisto estremamente approssimativi.

ii) Non si fa distinzione fra operai ed impiegati, mentre è noto che, data la struttura delle aliquote ed un tasso elevato di inflazione, differenze notevoli vengono a crearsi. Non solo, ma il problema delle aliquote crescenti comincerà a riguardare in misura crescente anche gli operai a partire dal prossimo futuro (37).

iii) Emerge una situazione differenziata a seconda delle situazioni familiari. Man mano che cresce il carico familiare la aliquota sembra aver subito minori cambiamenti (38).

Anche da questi dati sembra emergere un connotato di fondo del presente processo inflazionistico: *l'inflazione, grazie anche ai meccanismi istituzionali esistenti ed in primo luogo la scala mobile, ha eroso maggiormente le posizioni più privilegiate all'interno dell'area protetta*. Se questo risultato possa bilanciare il solco crescente fra zona protetta e non protetta è un altro discorso.

8. *Le contraddizioni del processo.*

Negli anni '70 si è assistito ad una sostanziale stabilità delle quote distributive. Non è vero pertanto che si possano applicare, per lo meno per il settore manifatturiero, gli stessi schemi utilizzati per l'analisi della seconda metà degli anni '60 e che vertevano essenzialmente sulla responsabilità dei salari.

Se la stagnazione e l'inflazione sono, viceversa, posti al centro dell'analisi, allora emerge che:

I) La stabilità delle quote non rappresenta tanto l'emergere di leggi meccanicistiche quanto l'operare di meccanismi di reazione che, per un verso sono diversi da quelli passati, e che, per un altro, non danno sufficienti garanzie di continuità per il futuro. In una situazione di stagnazione e di mercato del lavoro relativamente rigido ed in presenza di una politica salariale di tipo difensivo, l'andamento della produttività è in grado di incidere sulla quota dei profitti. Tuttavia, è noto come la crescita della produttività presupponga una dinamica sostenuta della domanda.

(37) Già per il 1971 l'aliquota dell'operaio celibe è passata dal 6,38 al 7,02%.

(38) Questo fatto è dovuto ai correttivi introdotti man mano nel tempo, correttivi che talvolta sono efficaci per periodi definiti.

II) La stabilità all'interno delle categorie canoniche salari-profitti nasconde dinamiche complesse e per certi versi contrastanti. Per quanto riguarda il reddito da lavoro dipendente, è essenziale distinguere fra salari e stipendi. Mentre il potere d'acquisto dei primi si è sviluppato a tassi positivi anche se inferiori a quelli di lungo periodo (è questo un altro effetto della stagnazione), le stesse grandezze riferite agli impiegati sfiorano valori negativi. Non solo. I salari dei settori tradizionalmente più forti presentano una dinamica meno sostenuta rispetto a quella mostrata nei settori più deboli.

III) La stabilità della quota dei profitti va invece interpretata alla luce di tre importanti qualificazioni. In primo luogo, occorre far distinzione tra profitti lordi ed altri concetti definiti in una accezione meno ampia che escluda, ad esempio, gli oneri finanziari. In ogni caso non si può prescindere da quella che è stata definita « la contabilità dell'inflazione ». In secondo luogo, non va sottovalutata la variabilità della situazione che caratterizza vari settori. Infine è estremamente importante considerare il peggioramento dei « terms of trade ». La quota costante o addirittura decrescente dei salari sulla produzione lorda diventa, grazie ai cambiamenti dei prezzi relativi, una quota costante o crescente in termini di valore aggiunto.

IV) La stabilità della quota del reddito da lavoro viene meno quando si consideri il valore aggiunto ai prezzi di mercato senza, però, che questa circostanza intacchi la stabilità della quota dei profitti lordi. La discrepanza è assorbita dallo Stato che interviene a tre livelli: imposte indirette nette, oneri sociali, tassazione diretta.

Gli effetti differenziatori, dal punto di vista economico, e disgregatori, dal punto di vista sociale, che accompagnano un periodo di stagnazione con inflazione sono stati ampiamente discussi, mettendo così in risalto il ruolo avuto dai cambiamenti dei prezzi relativi. L'inflazione è funzionale a questi mutamenti come abbiamo visto, sono stati proprio questi mutamenti, tra l'altro, a far coesistere salari reali crescenti (in termini di beni di consumo) con quote stazionarie dei redditi, pur in presenza di un'occupazione costante o quasi.

Esistono però altri aspetti che non sono stati analizzati compiutamente o che non sono stati approfonditi affatto. Per quanto

riguarda il potere d'acquisto dei lavoratori occorre approfondire maggiormente il legame inflazione, scala mobile e tassazione.

Per quanto riguarda le imprese, occorre invece riconoscere apertamente i limiti di un'analisi statica che separi troppo bruscamente il conto del reddito da quello del capitale. In un contesto dinamico, in cui sia il valore assoluto dell'inflazione che le sue variazioni siano tenute nel debito conto, i giochi apparirebbero più complicati e le responsabilità più incerte da attribuire. Può, ad esempio, risultare che le imprese, apparentemente perdenti sul piano del reddito corrente, si trovino in una posizione ben diversa qualora fossero considerate e valutate in una prospettiva diversa. Naturalmente per i lavoratori sarebbe vero il contrario.

BIBLIOGRAFIA

- N. ANDREATTA (1978), « Onere elevato ma necessario », in *Sole*, n. 180.
- L. BOGGIO (1978), *Redditività delle imprese, valutazione delle attività reali capacità di rimborso dei debiti in periodi di inflazione*, cicl., Parma.
- R. CONVENEVOLE (1977), *Processo inflazionistico e redistribuzione del reddito*, Einaudi, Torino.
- E. CROCE (1977), « Struttura produttiva e prezzi relativi » in G. Carli, *Sviluppo economico e strutture finanziarie in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- E. CROCE (1978), *Un'analisi disaggregata della distribuzione del reddito in Italia*, Banca d'Italia, 1978.
- M. D'ANTONIO (1973), *Sviluppo e crisi del capitalismo italiano 1951-1972*, De Donato, Bari.
- C. DELL'ARINGA - P. SARACENO (1978), « Costo e produttività del lavoro nell'industria italiana », in *Riv. intern. di scienze soc.*, aprile-giugno, pp. 200-214.
- P. FERRI (1977), *Occupazione, accumulazione e distribuzione nell'industria manifatturiera: un'analisi strutturale*, Il Mulino, Bologna.
- P. FERRI (1978), *I salari nell'economia post-keynesiana*, Etas, Milano.
- L. FREY (1977), *Economia italiana e costo del lavoro*, Coines, Roma.
- C. FUÀ (1976), *Occupazione e capacità produttive: la realtà italiana*, Il Mulino, Bologna.
- A. GRAZIANI (1975), *Crisi e ristrutturazione nell'economia italiana*, Einaudi, Torino.
- A. GLYN - B. SUTCLIFFE (1972), *British capitalism, workers and the profit squeeze*, Penguin.
- M. A. KING (1975), « The United Kingdom profits crisis: myth or reality » in *Econ. Journal*, vol. 85.
- E. LONGOBARDI (1978), « Reddito operaio e imposte dirette », in *Politica ed Economia*, n. 4.
- F. MODIGLIANI - R. COHN (1978), *Stock market valuation under Inflation*, oiclostilato.

- C. RAGAZZI (1976), « Contabilità dell'inflazione e redditività reale delle imprese », in *Riv. di pol. econ.*, dicembre 1976.
- M. SALVATI (1975), *Il sistema economico italiano: analisi di una crisi*, Il Mulino, Bologna.
- V. SIESTO (1975), « I conti economici secondo il nuovo schema internazionale », in *Economia del lavoro*.
- P. SYLOS LABINI (1977), *Sindacati, inflazione e produttività*, Laterza, Bari.
- P. SYLOS LABINI (1978), *Prices and Income Distribution in Manufacturing Industry*, ciclostilato.
- E. TARANTELLI (1975), « Distribuzione del reddito e rinnovi contrattuali », in Modigliani-Tarantelli, *Mercato del lavoro, distribuzione del reddito e consumi privati*, Il Mulino, Bologna.
- M. TIVEGNA (1975), « I profitti nell'industria manifatturiera italiana », in G. Carli, *Sviluppo economico*, cit.
- S. VERCELLI (1977), *The Phillips dilemma: A new Suggested Approach*, Siena, Economic Notes.