

munista italiano; e ciò sia per rendere il partito stesso più efficiente, sostituendo a certo «laissez aller» e a certa tendenza al compromesso della direzione Togliatti il rigorismo di un Secchia o di un Longo, sia per dare a questo partito più rigoroso, più intransigente, revisionato nei quadri, maggiore efficacia quale guida per quella azione para-parlamentare, o pre-rivoluzionaria, di cui si è sopra detto.

Rinuncia quindi ad un allargamento delle basi stabilmente organizzate del partito e potenziamento dei quadri; rigorismo gerarchico, di stampo ortodosso (il che rispecchierebbe in certo senso, sul piano nazionale, quel rigorismo che il partito comunista bolscevico russo a direzione Zdanov ha impresso al Cominform); e ad un tempo, elasticità ed adattabilità di metodi sul piano tattico: tali sembrano essere le caratteristiche del partito comunista italiano ultima edizione.

Una intelligente ed accurata analisi della situazione politica italiana e delle «chances» del partito comunista, in dipendenza da essa, è stata fatta di recente da un corrispondente del *Times*, il quale, dopo aver registrato le inclinazioni alla tattica conciliativa del P.C.I., concludeva: «Ciò non significa necessariamente che il Partito Comunista Italiano si differenzi dagli altri partiti comunisti per il fatto di essere non rivoluzionario e di favorire i metodi propri delle democrazie occidentali. Esso semplicemente lascia intravedere che i suoi capi sono consapevoli della assenza in Italia di quelle condizioni che Marx considerava essere requisito per una azione rivoluzionaria».

Le stesse difficoltà che noi incontriamo, amico economista, a seguire la letteratura economica estera, ostacolano molti degli studiosi stranieri, desiderosi, forse come noi siamo, di leggere scritti sorti in altri ambienti. Ma costretti a rinziarvi per mille diavolerie: che s'intitolano ai cambi, ai pagamenti, ai trasferimenti. Oppure più in generale, alla moneta.

La nostra rivista si scambia con le migliori riviste estere ed è inviata alle più importanti case editrici straniere. Non solo: ma lavorando d'ingegno e di lima, la nostra amministrazione ci ha posti in grado di inviare in omaggio un non trascurabile numero di copie della nostra rivista a studiosi stranieri. I tuoi studi pubblicati nelle nostre pagine, saranno letti ed apprezzati, quindi, dai migliori economisti e statistici di tutto il mondo.

La nostra è la rivista italiana d'economia politica più diffusa all'estero.

## Una pietra angolare del sistema keynesiano: la propensione al consumo

Ferdinando di Fenizio

*Da tempo, nei paesi anglosassoni, gli schemi mentali, recati da Keynes per lo studio dei fenomeni macroeconomici, hanno varcato i limiti degli insegnamenti universitari.*

*In Gran Bretagna, i testi del Meade, della Robinson, e quello più recente, ma veramente magistrale dell'Hicks vanno per la maggiore. Agli Stati Uniti, durante il solo 1948 sono stati pubblicati tre pregevolissimi manuali, recanti diffuse discussioni sulle teorie economiche «al reddito». Quello, assai noto, del Garver-Hansen, reso in nuova edizione; quello del Tarshis, che ha incontrato assai lusinghiero successo; infine quello ancor più recente del Samuelson.*

*In Italia questi insegnamenti son meno frequenti, nelle aule universitarie. Ma lo diverranno probabilmente in futuro.*

*L'articolo seguente reca una lezione tenuta presso l'Università L. Bocconi di Milano, durante l'annata accademica 1947-48. Esso fa parte del volume «Lezioni di teoria economica» (Milano, Cisalpina, 1942-48).*

### Importanza alla propensione al consumo.

1. — Lo schema teorico che il Keynes suggerisce, ad interpretare il funzionamento dei moderni sistemi economici concreti, la cui attività dipende in così alto grado dal livello della domanda effettiva; nei quali le variazioni degli investimenti hanno così gran peso a determinare l'altezza del reddito totale, quindi il grado di benessere della collettività; ai quali, dunque, una politica economica malaccorta può apportare i danni profondi dell'inflazione, oppure per converso, la mortificazione d'un dividendo nazionale e d'una occupazione considerevolmente inferiori non soltanto ai desideri ma alle possibilità collettive, questo schema teoretico di Keynes — dicevamo — è statico. E si fonda su tre concetti-schede: la funzione del consumo, la funzione dell'efficienza del capitale e la funzione della preferenza per la liquidità.

Di queste tre funzioni, la più importante è, senza dubbio, la funzione del consumo; od anche, come si dirà, la «propensione al consumo»: la quale si propone di studiare le relazioni fra due variabili economiche: il reddito nazionale (monetario, lordo) da un lato, la

spesa pel consumo dall'altro, ponendo inoltre in luce le conseguenze di mutazione in questi rapporti, sul funzionamento del sistema economico, in generale.

Coloro che, di questi tempi, si dedicano con lodevole zelo ad indagare sull'evoluzione del pensiero in Keynes, hanno trovato facile mèta nel porre in luce che la propensione al consumo ha radici profonde, nelle sue opere. Già da parecchie pagine de « Le conseguenze economiche della pace » può trarsi come Keynes fosse rimasto colpito dal constatare che i percettori di reddito, in collettività ricche, come molte che oggi ci stanno sott'occhio, son ben poco disposti a spendere successivi incrementi nel loro reddito. Ciò che ha conseguenze profonde. E già in quell'opera, come ne « La riforma monetaria », (a non parlare del « Trattato della moneta ») si trovano chiari segni di certa sua diffidenza (che non è avversione o denigrazione) verso il « risparmio ». Ma la propensione al consumo, questo strumento concettuale, apparentemente così semplice, esige quasi un ventennio, per esser compiutamente elaborato. Tanto che lo si ritrova soltanto ne « La Teoria generale »; e subisce, dopo Keynes, alcuni importanti perfezionamenti.

Si sarebbe probabilmente potuto procedere più speditamente, fosse stata — l'importanza della funzione del consumo — riconosciuta già nel 1936. Ma così pur troppo non fu: « Col passar del tempo, la funzione del consumo è venuta ad occupare un posto più importante di quello che era ad essa concesso nel 1936, dai recensori della « Teoria generale » », scrive l'Harris (1). Ed avrebbe potuto aggiungere che a porre i suoi commentatori sulla retta strada; ad agevolar loro il corretto intendimento ed una più equa valutazione dei suoi apporti, fu il Keynes stesso: il quale, nel suo celebre articolo pubblicato nel 1937 sul « Quarterly Journal of economics », ha, a questo proposito, frasi che non dovrebbero essere dimenticate, ogni volta che ci si occupa di questo argomento. Com'ebbe, infatti, descritto questa funzione, egli conclude: « questa legge psicologica fu della maggior importanza nello sviluppo del mio proprio pensiero; ed è, credo, assolutamente fondamentale alla teoria della domanda effettiva, com'è esposta nel mio volume. Ma pochi critici o commentatori hanno sino ad ora concesso una particolare attenzione a tutto ciò » (2).

A fianco del Keynes, nel porre in luce l'importanza della propen-

(1) S. E. HARRIS - *What remains of the General Theory*, in « New Economics », op. cit. pag. 51.

(2) J. M. KEYNES - *The General Theory of Employment*, pubblicato per la prima volta nel 1937 e ripubblicato in « New Economics », op. cit. pag. 190.

sione al consumo fu ad esempio il Samuelson (3); fu soprattutto l'Hansen. Questi, in verità, ad un tal proposito, è esplicito come pochi altri, non soltanto nella sua « Fiscal policy », che uscì durante la seconda guerra mondiale, e — disgraziatamente — è in Italia poco nota (4), ma in suoi studi recentissimi: « Il grande contributo della « Teoria generale » di Keynes è stata la chiara e specifica formulazione della funzione del consumo » scrive egli, nel 1947; e continua: « E' un contributo che fa epoca nello strumentario dell'analisi economica. Analogo, ma anche più importante della scoperta di Marshall della funzione della domanda. Proprio come i predecessori di Marshall stavano vagando nel buio, perchè non conoscevano il concetto di scheda di domanda, così i teorici del ciclo economico e dell'economia in generale non poterono mai raggiungere il porto perchè non avevano a loro disposizione, sottomano, questo strumento potente. E' significativo rileggere le teorie del ciclo economico e della depressione in generale, precedenti al 1936; e vedere come molti processi siano immediatamente chiari, non appena vi si applichi l'analisi fondata sulla funzione del consumo: processi che furono scuri e misteriosi e confusi senza di essa. La funzione del consumo è di gran lunga il più importante strumento che sia stato aggiunto alla serie degli strumenti a disposizione degli economisti della nostra generazione » (5). Poi quasi rivolgendosi agli studiosi che manifestano diverso parere, ad uno Schumpeter (6), per esempio che fa risalire la funzione del consumo a Malthus ed a Wicksell; ed uno Haberler, il quale aggiunge che l'idea che il risparmio dipende dal livello del reddito, è assai vecchia (7), l'Hansen aggiunge: « E' perfettamente vero che suggerimenti embrionali (come avviene per la funzione della domanda) appaiono già nella precedente letteratura; ma la funzione del consumo non fu mai costruita e trasformata in uno strumento maneggiabile sino alla " Teoria generale " » (8).

Volendo, dunque, conoscere qualcosa attorno allo schema teorico keynesiano, conviene prender le mosse da qui: dalla funzione del

(3) P. A. SAMUELSON - *Economics*, Nuova York, McGraw-Hill Book Company, 1948, pag. 210 e *passim*.

(4) A. H. HANSEN - *Política Fiscal y Ciclos Economicos*, Mexico, Fondo de Cultura Económica, 1944. Purtroppo esaurita l'edizione in inglese, non ci è riuscito di leggere che in spagnolo questo volume dell'Hansen.

(5) A. H. HANSEN - *The General Theory*, in « New Economics », op. cit. pag. 135.

(6) J. SCHUMPETER - *Keynes and statistics*, in « Review of Economic Statistics », nov. 1946, pag. 195.

(7) G. HABERLER - *The General Theory*, in « New Economics », op. cit. pag. 106.

(8) A. H. HANSEN - *The General Theory*, art. cit. *ibid*.

consumo. Tanto più che questa funzione non è ormai più considerata, come Keynes suggerisce, una legge psicologica (« L'esperienza che non è stata del tutto incoraggiante ci dovrebbe rendere diffidenti verso le « leggi psicologiche » che sono ignote agli psicologi », notava con una velata ma appropriata ironia, lo Schumpeter (9)) ma è studiata empiricamente, in America soprattutto, ed in Gran Bretagna. Ed ha dato origine a studi d'econometrica che si fanno ogni giorno più rigogliosi; e che, prima o poi, dovranno pur iniziarsi anche nel nostro paese, se si vorrà finalmente rinunciare ad una politica economica, tracciata ed eseguita ad occhi strettamente bendati.

#### **Esempio numerico di propensione al consumo.**

2. — In Italia non si hanno ancora inchieste statistiche esaurienti, sui criteri eseguiti dalle unità economiche, aventi diversi redditi (ad esempio, annuali) nell'erogare il loro reddito monetario. L'Istituto per ricerche statistiche Doxa sembra abbia in elaborazione un'indagine di questo tipo, e se ne attendono con impazienza i risultati. Ricerche siffatte sono numerose in America del nord, e in Gran Bretagna; ed hanno mostrato la loro utilità, per la politica economica nazionale.

Comunque, in assenza di osservazioni statistiche esaurienti, avanziamo alcune proposizioni che non saranno forse smentite. Supponiamo d'aver compiuto ricerche su di un gruppo di unità economiche aventi un reddito annuale pari a 5.000 lire 1938. (Sinché il potere d'acquisto della lira è instabile, conviene spesso esprimere gli esempi in lire a potere d'acquisto 1938. Per ottenere lire correnti 1948 si possono moltiplicare le cifre per 50). Si è trovato che queste famiglie erogano di gran lunga la maggior parte di questo reddito per l'acquisto di cibo e di vestiario; che non risparmiano nulla; non solo, ma spendono spesso più del loro reddito annuale. Cioè diminuiscono i loro risparmi precedenti; oppure riescono ad indebitarsi; oppure ottengono doni da istituti di beneficenza. Il reddito di cui si tratta, insomma, non è in media sufficiente a coprire le spese di mantenimento, vestiario ed alloggio (le spese insopprimibili, ed incomprimibili) di quelle unità economiche.

Si continuino le indagini. Ecco i risultati che supponiamo di aver trovato. Le unità economiche aventi un reddito di 10.000 lire (1938) non risparmiano, ma hanno per così dire il bilancio in pareggio; i bisogni elementari sono coperti. Quelle con un reddito annuale di L. 15.000 spendono più delle precedenti in cibo, assai più in vestiti e alloggio, e riescono a risparmiare L. 2.000 all'anno; il risparmio sale a 4.500 lire

(9) J. SCHUMPETER - *Keynes and statistics*, art. cit. ibid.

annue, per i percettori di reddito pari, in complesso, a L. 20.000 annuali; a L. 7.500 per i percettori di un reddito pari a 25.000 lire annuali, i quali erogano ormai una quota non trascurabile delle loro entrate in spese voluttuarie; a L. 11.000 per i percettori di un reddito di L. 30 mila annue. E così via. Insomma, anche se il fenomeno nella realtà non sarà così pronunziato, come si suppone in questo esempio numerico, si può essere certi che l'indagine sull'erogazione del reddito monetario delle unità economiche, raggruppate per classi di reddito, dimostrerà che il risparmio delle stesse aumenta con l'aumentare del reddito; ed in misura maggiore all'incremento che si verifica nel reddito stesso. In altre parole, le unità economiche ricche risparmiano di più delle unità economiche povere, non soltanto in cifre assolute; ma addirittura in percentuale del reddito totale. Se il reddito totale è molto basso, non si risparmia nulla, anzi si consuma il risparmiato o ci si indebita. Raggiungere una percentuale di risparmio del 5% per reddito totale basso, è gran fatica; mentre i ricchi toccano senza gran pena risparmi del 20%, del 25% anche del 30% del loro reddito annuale. Rovesciamo la proposizione: le unità economiche ricche dedicano ai consumi soltanto l'80% oppure il 75%, od anche il 70% del loro reddito. E per redditi altissimi persino una percentuale inferiore a quest'ultima.

Lasciamo per il momento il fenomeno « risparmio », che in ogni passaggio da considerazioni di microeconomia, ad argomentazioni di macro economia solleva problemi delicati: e rivolgiamo invece la nostra attenzione al fenomeno del consumo, considerando non più le unità economiche, ma il sistema economico nel suo complesso.

Sarà vera la proposizione che una data collettività, avente un sistema economico di scambio, eroga durante annate magre quasi tutto il suo reddito per l'acquisto di beni di consumo; e che, per contro, durante annate prospere, la percentuale del reddito erogato in beni di consumo, è più modesta? Non solo, ma decresce, detta percentuale, con l'aumentare del reddito?

Se supponiamo che il variare del reddito nazionale non si accompagni a fenomeni di redistribuzione del reddito; cioè che le unità economiche componenti quella collettività considerata non vedano mutare la loro ricchezza economica relativa, dobbiamo concludere, per forza, in senso affermativo. Ed indagini statistiche, compiute ancora nei paesi per questo riguardo più progrediti di noi, mostrano che l'affermazione è provata anche empiricamente; oppure che, di anno in anno, i fenomeni di redistribuzione del reddito non sono molto importanti, a raffronto dei fenomeni di variazione del reddito, in aumento o diminuzione.

Cerchiamo di chiarire questo fenomeno, con un esempio numerico. Rilevazioni statistiche abbastanza accurate valutavano il reddito nazionale (lordo) in Italia, durante il 1938 a 110 miliardi di lire; si apprese di poi che, secondo altre rilevazioni statistiche — invero meno accurate — durante il 1945 il reddito nazionale era sceso a circa 55 miliardi di lire 1938; per risalire a 75 miliardi di lire 1938 nel 1946 ed a 80 miliardi di lire 1938 nel 1947. Orbene, supponiamo (e ciò non è) che, oltre alle valutazioni riguardanti il reddito nazionale (lordo) si abbiano, per il nostro paese, altre valutazioni riguardanti l'ammontare complessivo di questo reddito monetario, dedicato all'acquisto di beni di consumo. Supponiamo pure infine che rilevazioni statistiche accurate, possano permettere di affermare che, in Italia, se il reddito è al livello indicato nella colonna di sinistra nella tabella che segue, la spesa per consumo è pari in un dato istante all'ammontare, in miliardi di lire 1938, indicato via via dalla colonna di destra:

Ipotetica propensione al consumo in Italia  
(miliardi di lire 1938)

Reddito	Spese consumo
60	62
70	70
80	77
90	84
100	89
110	94
120	96
130	97

Tutto ciò ci permetterebbe di affermare che conosciamo la « propensione al consumo » in Italia; cioè che siamo in grado di sapere in qual modo varia il consumo, al variare del reddito.

La tabellina che ci sta sott'occhio reca infatti un esempio numerico di una funzione del consumo. Ed è inutile aggiungere che essa risponde con il suo andamento, alle caratteristiche che abbiamo più sopra esposto.

E quanto non viene consumato, si chiederà? Cioè, che succede di quella quota di reddito che non è destinata al consumo? Essa è investita; costituisce gli « investimenti » di quella data collettività. E se le indagini statistiche ci permettessero di ritenere verosimile, per l'Italia, una tal tabella, (mentre, con molta probabilità essa esagera il volume degli investimenti, nelle classi superiori del reddito) potremmo dire,

sulla sua scorta (ricordandoci che ci si trova di fronte a dati riguardanti tutti uno stesso istante) che essa concede « prevedere », in un dato momento, quale sarà il volume del reddito nazionale e la spesa per beni di consumo; e quale, via via, il volume degli investimenti effettuati dagli imprenditori.

#### Rappresentazione grafica della propensione al consumo.

3. — La propensione al consumo è, dunque, nella sua essenza una relazione fra due concetti di macro-economica: la spesa totale rivolta al consumo ed il reddito nazionale (in generale, lordo) totale. Non vi è dubbio che il volume della spesa per il consumo dipende da molti fattori, e non soltanto dal volume del reddito monetario totale; ed ha ragione, a questo riguardo, lo Schumpeter (10), quando sostiene che la propensione al consumo non significa altro, in sostanza, se non l'introdurre alcune ipotesi semplificatrici, circa le relazioni fra consumo e reddito; ma è innegabile che — introdotte queste ipotesi semplificatrici — si ottiene uno strumento concettuale talmente utile, da giustificare quelle semplificazioni. Sicché ogni obiezione cade.

Anche la scheda e la curva di domanda marshalliana sono ottenute a costo di profonde ipotesi semplificatrici: pongono, infatti, in luce le ipotetiche relazioni fra prezzi e quantità domandate di un determinato bene, trascurando l'intero tessuto dei rapporti di complementarietà. Eppure chi volesse escludere le curve di domanda dalla teoria economica sarebbe probabilmente deriso.

Ci proponiamo ora di tracciare, graficamente, la « propensione al consumo » ipotetica, per l'Italia, sulla scorta della « scheda » della propensione, che conosciamo. Ci si famigliarizzerà così con l'andamento di una curva, utile, per lo studio di fenomeni di macroeconomia, non meno della curva di domanda, per la teoria delle forme di mercato, ad esempio.

Il procedimento è quello che conosciamo, e che, dalle schede di domanda, ci permette di ottenere le curve di domanda. Sull'asse delle  $x$ , in un sistema di assi cartesiani segniamo il reddito complessivo lordo; sull'asse delle  $y$  le spese per consumo. Una retta, inclinata a 45°, ci permetterà di conoscere quale sarebbe l'andamento della nostra « propensione al consumo », nel caso in cui la collettività considerata spendesse in consumo tutto il suo reddito monetario. Segnamo poi sul piano  $yo\alpha$  i vari punti, corrispondenti alle coppie reddito-consumo indicate dalla tabellina ormai nota, ed uniamo i vari punti con una curva, par-

(10) J. SCHUMPETER - *Keynes and statistics*, art. cit. *ibid.*

tendo dall'ipotesi che, ad intermedi livelli di reddito, corrispondano intermedi livelli di consumo, senza sbalzi. Si ottiene la seguente figura:

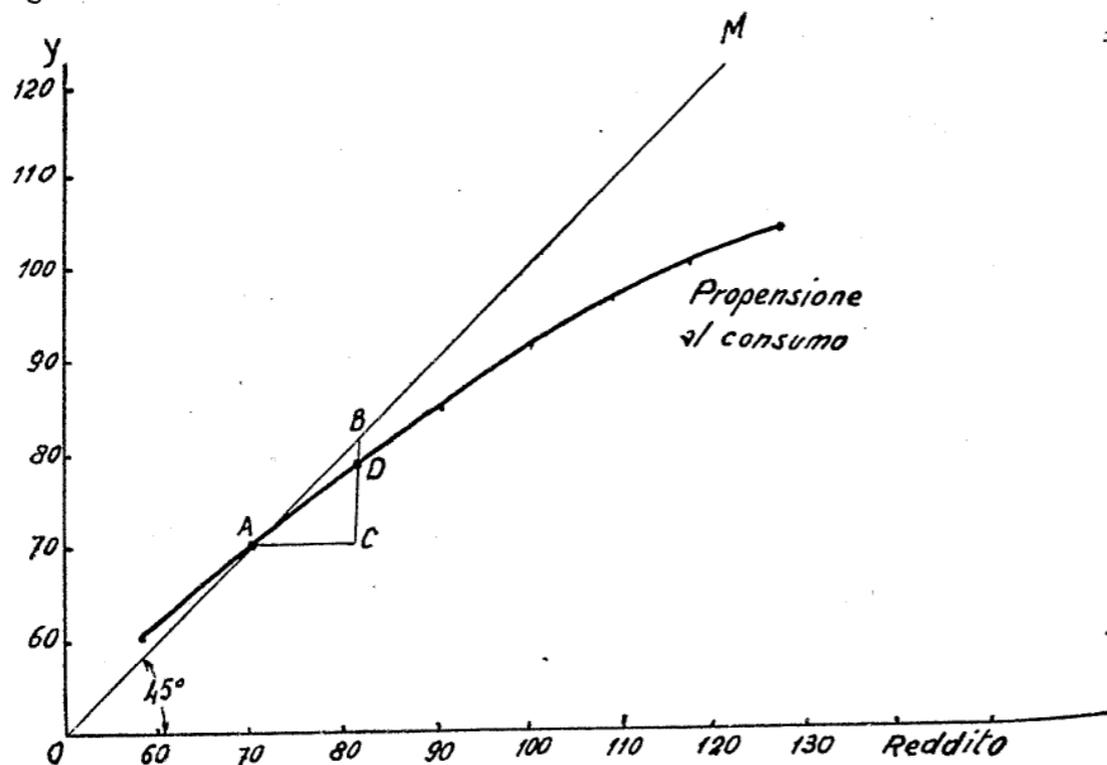


Figura 1

Poichè essa principia in un punto alquanto superiore alla retta OM, già sappiamo che, in un primo tratto, il reddito consumato è superiore al reddito prodotto; che vi è disinvestimento. Ma ogni disinvestimento cessa in corrispondenza di un reddito nazionale lordo pari a 70 miliardi di lire 1938. Superato quel punto, la spesa per consumi, al crescere del reddito monetario, cresce; tuttavia meno che proporzionalmente, come la curva della « propensione » chiaramente rivela.

Di quanto aumenta la spesa per il consumo, mentre il reddito aumenta di una unità? Ciò significa anche chiedersi: qual'è la « propensione marginale al consumo », se la scheda della propensione e la curva della propensione sono quelle note?

E' facile rispondere a questa domanda con una costruzione geometrica: mentre il reddito aumenta di 10 miliardi di lire 1938 (non è poi un incremento tanto piccolo, ma la rappresentazione grafica ha le sue esigenze), la spesa per il consumo nel diagramma aumenta di 7

miliardi. La propensione marginale al consumo, nel punto di misurazione, è pari a 0,7; livello indicato dai dati che conosciamo (anche se è, probabilmente inferiore al vero, per l'Italia). Ed è stato sufficiente misurare il gradiente della curva; cioè mettere in rapporto il segmento CD con il segmento AC (per ipotesi pari ad 1).

La propensione marginale al consumo è un concetto utilissimo, in molte costruzioni teoretiche; ed avremo modo di convincercene. Alquanto meno utile, ma non trascurabile è il concetto di « propensione media al consumo »: essa può definirsi come il rapporto fra spesa totale per il consumo e reddito totale. Grossolanamente parlando, possiamo dire che la propensione marginale mostra il livello dei consumi, ad un determinato livello del reddito; la propensione media misura l'altezza dei consumi, per tutto il tratto della curva considerato; ed anche per tutta la curva.

Tanto la propensione marginale quanto la propensione media possono variare, ai differenti livelli del reddito via via considerati; ma non necessariamente nella stessa direzione. Così la propensione media può, ad esempio, aumentare man mano che cresce il volume del reddito, mentre la propensione marginale può rimaner costante, a qualsiasi livello del reddito.

Tuttavia una deviazione nella stessa direzione si può anche avere. E può anche darsi, che propensione marginale e propensione media possano anche essere eguali fra di loro. Se, ad esempio, nel grafico surriportato, il tratto OM rappresentasse la propensione al consumo, si avrebbe eguaglianza ad 1 sia della propensione marginale, che della propensione media.

Coloro che non hanno avversione per l'analisi elementare potranno facilmente ritenere tutto quanto si è detto sinora, ricordando pochi simboli. Seguendo la simbologia internazionale, indichiamo con Y il reddito; con C il consumo; con I gli investimenti. Possiamo allora affermare che:

$$Y = C + I$$

cioè il reddito si ripartisce in consumi ed in investimenti. Abbiamo inoltre la funzione:

$$C = \phi(Y)$$

detta « propensione al consumo ».

La propensione marginale al consumo può, allora, simboleggiarsi con il rapporto:  $\frac{\Delta C}{\Delta Y}$  che, per quanto è stato detto, è positivo ed inferiore all'unità; e la propensione media al consumo con il rapporto:  $\frac{Y}{C}$ .

#### Fattori che influiscono nell'altezza della propensione al consumo.

4. — Ciò che si è detto sinora ha almeno posto in evidenza un errore abbastanza frequente: il considerare l'espressione « propensione al consumo » come sostituibile all'espressione « desiderio di consumare ».

Può darsi che, nel linguaggio comune, la parola « propensione » sia sinonimo di « desiderio »; ciò non toglie però, che, dopo Keynes, essa venga impiegata, nella teoria economica in una accezione del tutto particolare. E si dice propensione al consumo, quando ci si vuol riferire ad una funzione che mette in evidenza come variano i consumi, al variare del reddito; « propensione alla liquidità », riferendosi ad una funzione che chiarisce il variare delle disponibilità monetarie liquide, al variare del reddito; « propensione alle importazioni », indagando il variare delle importazioni al variare del reddito nazionale. E via dicendo. Non è ormai più lecito servirsi, nel loro significato comune, di queste espressioni, che hanno ottenuto invece un loro preciso significato tecnico.

Ma chiudiamo questa parentesi e riprendiamo il nostro argomento. La propensione al consumo, congiuntamente agli investimenti, determina nel sistema economico, la domanda effettiva; pertanto il reddito (ed in base alle note ipotesi restrittive, l'occupazione). Il suo andamento è poi di decisiva importanza per la stabilità del sistema: dalla propensione marginale al consumo si trae, con facile formula il moltiplicatore; non è, dunque, errato affermare che la propensione marginale al consumo determina l'ampiezza degli effetti di variazioni negli investimenti, sul reddito nazionale.

Ma d'altro lato la funzione del consumo è, come scrive espressamente Keynes, un « calderone » (11); una relazione funzionale determinata da molteplici fattori; in cui confluiscono numerosi elementi concernenti la struttura ed il funzionamento del sistema economico cui essa si riferisce.

Orbene, quali sono questi elementi che determinano l'altezza della propensione al consumo ed il suo andamento? E se, per una determinata collettività, poniamo per il nostro paese, abbiamo induttivamente accertato che la propensione al consumo è quella che ritrae il diagramma accolto nel paragrafo precedente, in un determinato periodo di tempo, possiamo avanzare legittimamente l'ipotesi che essa si mantenga all'incirca immutata, anche durante un successivo periodo di tempo; od invece ci troviamo di fronte a rapporti fra reddito e spesa per consumi così mutevoli, anche a breve periodo, che ogni ipotesi di stabilità dev'essere abbandonata?

(11) J. M. KEYNES - *Teoria generale*, ecc. op. cit. pag.

Ognuno vede che si deve necessariamente rispondere a queste domande se, in un secondo tempo, si vorrà servirsi di questo strumento concettuale per avanzare proposte di politica economica. Le quali esigono non soltanto la conoscenza dei dati del sistema; ma la conoscenza anche dei mezzi migliori per mutarli, all'occorrenza.

Keynes nella « Teoria generale » tenta già una prima analisi dei fattori che agiscono sulla propensione al consumo. « La somma che la collettività spende in consumi dipende: 1) in parte dall'ammontare del suo reddito; 2) in parte dalle altre circostanze oggettive concomitanti e 3) in parte dai bisogni soggettivi e dalle propensioni ed abitudini psicologiche degli individui che la compongono; e dai principi secondo i quali il reddito viene ripartito fra i bisogni stessi (ripartizione che può venir modificata con l'aumentare del volume della produzione). I motivi di spesa reagiscono gli uni sugli altri, e con un tentativo di classificarli si incorre nel pericolo di divisioni false » (12). Ciò detto avanza la proposta di un raggruppamento dei fattori in « soggettivi » ed « oggettivi »; e inizia due lunghi capitoli sui fattori che agiscono sulla propensione al consumo; capitoli a tratti acuti, ma non sistematici.

Forse quest'analisi sembrava a Keynes stesso perfettibile, perchè nel 1937, tornando su questo stesso argomento, si limita a queste poche battute: « ... Che cosa governa l'ammontare della spesa per il consumo? Essa dipende principalmente dal livello del reddito. La propensione della gente verso la spesa, (come la chiamo) è influenzata da molti fattori come la distribuzione del reddito, il loro normale atteggiamento verso il futuro e — quantunque probabilmente in minor grado — dal tasso d'interesse » (13). Certo è, comunque, che dopo il 1936 quest'argomento fu oggetto di molte ricerche; e che è ormai possibile esporre i risultati raggiunti con facilità. Unica necessaria cautela: l'avvertire che ci si trova di fronte ad una esposizione che tien conto dei risultati raggiunti sinora, dall'analisi economica. E che ulteriori studi potranno completare e render più profonda quest'esposizione: come, ad esempio, studi relativamente recenti hanno posto in luce i rapporti fra propensione al consumo e propensione alle importazioni.

La propensione al consumo dipende dalla *distribuzione del reddito*; e muta con il mutare della distribuzione nel reddito stesso. Questo è, forse, nella serie, il fattore di maggiore importanza, fattore che abbiamo avuto già modo di segnalare in passato, di sfuggita. Merita un esame un poco attento.

(12) J. M. KEYNES - *Teoria generale*, ecc. op. cit. pag. 80.

(13) J. M. KEYNES nell'articolo pubblicato nel 1937 nel « Quarterly Journal of Economics ».

Per comprendere in qual modo la distribuzione del reddito agisca sulla propensione al consumo, supponiamo che un dato sistema economico comprenda, in un certo momento, due unità economiche di consumo soltanto, A e B; la prima con un reddito annuo di lire (1938) pari a 100.000; la seconda con L. 6.000 di reddito annuale, sempre in lire 1938. Il reddito monetario totale è, dunque, pari a 106.000. Qual'è la propensione al consumo in questo sistema economico, a ripartizione così fortemente ineguale? Presto detto: la prima unità, dotata di un reddito così alto, riesce a spenderne la metà pel consumo. Spende, dunque, L. 50.000 all'anno; ne risparmia 50.000; la seconda a mala pena riesce a risparmiare, poniamo, 200 lire all'anno. Reddito monetario totale: 106.000; spesa totale del sistema in consumi: 55.800. La propensione al consumo è data dal rapporto:  $55,8/106$ . E' una propensione al consumo relativamente bassa: pari all'incirca a 0,5.

Ma supponiamo che in questo sistema economico, ad un certo momento, intervenga qualche profondo sconvolgimento sociale: e che il reddito nazionale di L. 106.000 sia, dopo queste mutazioni, ripartito egualmente fra le due unità economiche A e B, alle quali spetta, dunque, un reddito pari a L. 53.000 annue, per ciascuna. L'unità economica A, che prima consumava L. 50.000 all'anno, contrarrà i suoi consumi, sino a L. 40.000 all'anno ma non di più, perchè impegni ed abitudini le impediscono più forti riduzioni nelle spese. La seconda famiglia B, improvvisamente arricchita, aumenterà i suoi consumi, avendo scarse abitudini al risparmio e bisogni da lungo tempo insoddisfatti. Consumerà, dunque, supponiamo L. 45.000 all'anno. Facendo i conti si otterrà facilmente che, immutato il reddito a 106.000 lire, dopo la rivoluzione sociale, i consumi saranno aumentati a L. 95.000; e la propensione al consumo sarà data dal rapporto:  $95/106$ . E', dunque, salita a 0,9 all'incirca.

Quest'esempio sembra convincente: esso permette di affermare che la propensione al consumo aumenta, via via che la distribuzione del reddito, fra i componenti il sistema economico, si fa più uniforme: diminuisce, via via che la distribuzione del reddito, fra i componenti il sistema economico considerato, si fa più diseguale. Ricerche statistiche, effettuate, ad esempio, agli Stati Uniti d'America confermano la verità di quest'ultimo asserto.

Ma se la distribuzione del reddito ha così chiare ripercussioni sulla propensione al consumo, si può trarre che pure quelle misure economiche, le quali influiscono sulla distribuzione del reddito, provocando una sua più uniforme o meno uniforme distribuzione, avranno effetti sulla propensione al consumo, determinandone un aumento od una diminuzione. Così, se in un dato sistema economico, in un certo periodo,

si adotterà una politica salariale tale da aumentare i salari a spese dei profitti, ciò causerà molto probabilmente un aumento nella propensione al consumo; ed effetti simili avrà una politica tributaria, la quale, deliberatamente, si proponesse di ottenere (ed ottenesse) una maggiore uniformità nella distribuzione del reddito.

Ciò avvertiva chiaramente anche Keynes: « Tanto maggiore, naturalmente » egli scriveva (14) « sarà l'effetto della politica fiscale nell'accrescere la propensione al consumo, se la politica fiscale viene deliberatamente impiegata come strumento per la più equa distribuzione dei redditi ». In termini più generali può dirsi che le imposte, le quali incidono sui percettori di bassi redditi, giungeranno a ridurre approssimativamente per il loro ammontare, i consumi; poichè questi percettori di redditi bassi spendono tutto o quasi tutto il loro reddito in beni di consumo; mentre più limitati effetti sulla propensione al consumo avranno quelle imposte che incidono invece, anche con mano pesante, sui percettori di alti redditi; quantunque, in questo caso, l'atteggiamento psicologico mutevole dei contribuenti possa aver il suo peso, nel non rendere così sicura questa connessione causale.

Ognuno intende che l'istituzione di contributi obbligatori, sui datori di lavoro e sui lavoratori rientra in queste affermazioni di carattere generale. Siffatti contributi, nel momento in cui sono prelevati, giungono a deprimere la propensione al consumo; ma questi effetti sono, in un secondo tempo, attenuati dal minor risparmio volontario che i contribuenti assicurati sono disposti ad effettuare.

La distribuzione del reddito è il fattore che ha maggior rilievo e più sicuri effetti sulla propensione al consumo. Elencato questo fatto, Keynes cita il *tasso d'interesse*, come abbiamo più sopra visto.

Ma egli stesso aveva scritto nella « Teoria generale », per l'appunto a proposito del tasso d'interesse, nei suoi riflessi sui consumi: « L'influenza di questo fattore sull'intensità della spesa, da un dato reddito, lascia adito a molti dubbi. Per la teoria classica del saggio d'interesse, basata sull'idea che il saggio d'interesse fosse il fattore che equilibrasse l'offerta e la domanda di risparmio, conveniva supporre che la spesa in consumi rispondesse, *caeteris paribus*, negativamente alle variazioni del saggio d'interesse, cosicchè qualsiasi aumento del saggio d'interesse avrebbe ridotto sensibilmente il consumo. Tuttavia, si è riconosciuto da molto tempo che l'effetto totale delle variazioni del saggio d'interesse sulla disposizione a spendere in consumi attuali è complesso ed incerto, dipendendo da tendenze contrapposte; poichè alcuni dei moventi sog-

(14) J. M. KEYNES - *Teoria generale*, ecc. op. cit. pag. 83.

gettivi verso il risparmio saranno soddisfatti più facilmente se il saggio d'interesse aumenta, mentre altri saranno indeboliti» (15). E concludendo: «... Non è probabile che il tipo comune di variazioni a breve andare del saggio d'interesse abbia molta influenza diretta sulla spesa, sia in senso positivo che in senso negativo».

Le ricerche, anche induttive, posteriori alla «Teoria generale» hanno, su questo punto, sostanzialmente confermato le intuizioni keynesiane. Sicchè le costruzioni teoriche, come quelle della Timlin, le quali operano con costruzioni diagrammatiche, recanti parecchie parallele curve di propensione al consumo, ciascuna relativa ad un dato tasso d'interesse, sembrano scarsamente fondate su elementi empirici (16).

Persino la più facile, ed apparentemente incontrovertibile, delle affermazioni: quella che un più alto tasso d'interesse induce a maggiori risparmi, è resa dubbia dall'esperienza. I possessori di polizze d'assicurazione, i quali desiderano assicurarsi dopo una certa data, un dato capitale, sono piuttosto indotti a risparmiare di meno che di più, da un più alto tasso d'interesse.

In sistemi economici come quello americano, nel quale gli acquisti a rate hanno assunto grande importanza, un aumento nel tasso d'interesse, rendendo gravosi siffatti acquisti, può portare ad una certa diminuzione nella propensione al consumo. Ma ciò agisce soltanto sugli acquisti di beni di consumo durevoli (apparecchi radio, ghiacciaie, pianoforti, apparecchiature elettrodomestiche, e via dicendo); ed è dubbio se può avere una qualche apprezzabile influenza sul complesso della propensione al consumo.

Più del tasso d'interesse e delle sue variazioni agiscono sulla propensione al consumo alcune misure che i governi, in date circostanze, possono prendere, per aumentare i risparmi, e contrarre i consumi. Ogni governo, ed anche il nostro, durante la seconda guerra mondiale, iniziò e condusse a termine «campagne» propagandistiche per il risparmio; ed esse, senza dubbio, giunsero ad una certa diminuzione, almeno temporanea, nella propensione al consumo. In Italia l'effetto della propaganda era frenato dalla sfiducia nell'avvenire della moneta, fattore di cui ora parleremo; ma in altri paesi, dove ciò non si verificava, e dove d'altro canto, la tecnica della propaganda aveva raggiunto vertici e raffinamenti da noi sconosciuti, si riuscì ad ottenere una forte diminuzione nella propensione al consumo. Così agli Stati Uniti d'America.

(15) J. M. KEYNES - *Teoria generale*, ecc. op. cit. pag. 82.

(16) M. F. TIMLIN - *Keynesian Economics*, Toronto, University of Toronto Press, 1942, pag. 108.

Le scorte esistenti presso i consumatori hanno, con le loro mutazioni, effetti considerevoli sulla propensione al consumo. Vero è che, normalmente, queste scorte non subiscono profonde mutazioni; ma allorchè ciò si verifica, ne risente la funzione che c'interessa.

La spesa per consumi, che costituisce il numeratore del rapporto che ci dà la propensione al consumo, si rivolge a beni di consumo non durevoli ed a beni di consumo durevoli. I primi, sul totale, si aggiudicano la quota maggiore di spesa: e poichè, nei loro riguardi, le scorte hanno poco peso, danno alla propensione al consumo una certa stabilità, sotto questo rispetto. Ma ciò non è sempre vero: e per mostrarlo ricorderò un avvenimento della nostra recente storia economica. Nell'agosto 1939 molti ritennero che l'Italia stesse per entrare in guerra; si precipitarono ad acquistare cibarie, per far fronte a temute deficienze future negli approvvigionamenti. Non essendo, allora, l'Italia entrata in guerra, i produttori si trovarono per qualche mese di fronte ad una certa caduta nella domanda, dovuta ad una improvvisa diminuzione nella propensione al consumo.

Ma questo caso, concernente scorte di beni non durevoli, è relativamente raro. Frequente è il caso di scorte di beni durevoli, causando una certa diminuzione (meno marcata) nella propensione al consumo. Molti produttori di automobili, apparecchi radio, lavatrici elettriche e via elencando, sono in questi mesi preoccupati, agli Stati Uniti, per il timore che, avendo il pubblico acquistato, secondo ogni suo desiderio, siffatti beni, questi possano, con il loro lento logorio, portare ad una diminuzione nella propensione al consumo. La pubblicità cerca di ostacolare l'influenza di queste scorte, sui consumi, spiegando che soltanto il pianoforte ultimo modello è degno d'esser posseduto. Ma avendo le scorte toccato il loro vertice, sarebbe sconsiderato lo sperare di poterne controbilanciare l'influenza sulla propensione al consumo, con la propaganda.

Un altro fattore importante può recare mutazioni nella propensione al consumo: le *attese dei consumatori* circa le condizioni di rifornimento futuro del mercato, ed i prezzi dei prodotti. Il ricordo di quanto è avvenuto in Italia, negli ultimi anni, dispensa in questo caso dalla necessità di lunghi discorsi. Se i consumatori temono, in un certo momento, che dati beni di consumo scompariranno, si precipitano ad acquistarli; e la propensione al consumo, nel complesso, aumenta. Ricordiamo il caso di certi produttori che, oberati da scorte invendute, le esitarono in un batter d'occhio, sparsa la voce che le loro merci sarebbero state tesserate.

Del pari, se i consumatori temono futuri aumenti nei prezzi, acqui-

stano oggi; e la propensione al consumo aumenta. Mentre cade, se le attese comuni sono rivolte ad una futura diminuzione nei prezzi. Durante il quarto trimestre 1947 era opinione comune, in Italia, che i prezzi avrebbero dovuto scendere; e qualche uomo di governo, più o meno saggiamente, rafforzò questo convincimento. La propensione al consumo cadde. Durante le ultime fasi della grande inflazione tedesca del 1922-23, la propensione al consumo toccò valori altissimi, sfiorando l'unità. Tutto il reddito veniva rapidamente consumato.

Consuma di più oggi anche colui che crede di poter domani usufruire di un maggior reddito. Ma osserva giustamente Keynes, se ciò « può influire considerevolmente sulla propensione a consumare di un singolo individuo, è probabile che esso si compensi per la collettività nel suo complesso » (17); e conviene trascurare questo fattore. Quantunque, pure da questo lato, eccezionalmente, possano derivare ragioni di mutazione nella propensione al consumo. In Italia, durante i primi mesi del 1947, la propensione al consumo fu spinta all'insù dalla diffusa opinione che l'incremento nel reddito avuto durante il 1946, in rapporto al 1945, si sarebbe mantenuto; e forse si sarebbe accresciuto ulteriormente. Ma variazioni nel reddito nazionale così marcate, come si verificarono in Italia, durante il 1946, in raffronto all'anno precedente sono veramente rare.

E qui, considerati: distribuzione del reddito, tasso d'interesse, scorte, attese future, il quadro potrebbe dirsi completo, per quanto riguarda i fattori influenti sulla propensione al consumo, ove non fosse necessario soffermarsi un poco su due altri gruppi di fattori, che pure agiscono sulle funzioni del consumo, che c'interessano. Ci si vuol riferire alle relazioni fra *reddito lordo e reddito disponibile*; ed ai rapporti fra beni prodotti all'interno, ed importati.

Abbiamo calcolato, in passato, la propensione al consumo scegliendo a denominatore il reddito lordo. Ma le unità economiche non redigono i loro piani sul fondamento del reddito nazionale lordo; bensì ciascuna tien conto delle sue effettive disponibilità. Fa i conti sul reddito disponibile; anzi sul « reddito disponibile per gli individui » o per le unità economiche.

Riteneva Keynes che fra reddito lordo e reddito netto vi dovesse essere una relazione « press'a poco stabile »; tuttavia, aggiungeva « se ciò non dovesse verificarsi, si dovrà trascurare quella parte di una qualsiasi variazione del reddito, che non si rifletta nel reddito netto;

(17) J. M. KEYNES - *Teoria generale*, ecc. op. cit. pag. 84.

giacchè non avrà alcun effetto sul consumo; ed analogamente non dovrà tenersi conto di una variazione del reddito netto non riflessa nel reddito. Tuttavia, salvo in circostanze eccezionali » concludeva egli (18) « dubito dell'importanza pratica di questo fattore ». E siamo d'accordo con lui: per quanto si debba avvertire che il governo, prelevando le imposte; o le società guadagnando i profitti ma non distribuendoli ai loro azionisti; oppure prelevando somme dalle riserve, per dividendi non effettivamente guadagnati, possano avere una certa influenza sulla propensione al consumo.

Così, fra il 1935 ed il 1938 le società italiane hanno, con la loro politica di accantonamento degli utili, esercitato probabilmente una certa azione depressiva sulla propensione al consumo; mentre l'hanno spinta all'insù, probabilmente — ma in ben lieve misura — nel 1945, distribuendo utili quando gli esercizi si chiusero generalmente in perdita.

Ed infine badiamo alle *importazioni*. Al numeratore del rapporto che concede la propensione al consumo non è la spesa per beni di consumo; ma, non appena si consideri un sistema economico aperto, occorre aggiungere: « spesa per beni di consumo prodotti nell'ambito del sistema economico considerato ». E la necessità di questa precisazione è evidente: se, con reddito ottenuto in Italia, spendo per merci prodotte all'estero, non aggiungo neppur un soldo alla spesa che si rivolge a prodotti italiani.

Normalmente la « propensione alle importazioni » di una data collettività non muta; essa destina, anno per anno, all'incirca la stessa quota a prodotti ottenuti all'estero, e, per conseguenza, da questo lato, la propensione al consumo non è influenzata. Ma ciò non toglie che, eccezionalmente, variando la « propensione alle importazioni », da un aumento in quest'ultima si possa avere una diminuzione nella « propensione al consumo »; e viceversa.

Ecco un esempio: allorchè nel 1936 fu proclamata in Italia la « campagna per l'autarchia », la nostra propensione al consumo fu, probabilmente, aumentata. E' certo del pari che, durante il 1945 ed il 1946, la propensione al consumo fu lievemente abbassata in Italia, ad esempio per la vendita delle merci A.R.A.R. E l'industria motociclistica italiana ne è probabilmente certa.

A completare il disegno, sarebbe opportuno considerare anche le esportazioni; le quali, con le loro variazioni possono compensare in parte, o più che compensare gli effetti delle mutazioni nella « propen-

(18) J. M. KEYNES - *Teoria generale*, ecc. op. cit. pag. 81.

sione alle importazioni » sulla propensione al consumo. Ma può essere sufficiente questo breve cenno, ad un tal argomento: che dovrà essere affrontato di proposito, a tempo e luogo.

E possiamo così concludere. Si è sinora discusso sui fattori da cui dipendono i valori e l'andamento della funzione del consumo: distribuzione del reddito, tasso d'interesse, scorte, attese, divari fra reddito lordo e netto, importazioni. Alcuni di questi fattori come il tasso d'interesse, hanno un'azione troppo incerta sulla propensione, per meritare d'essere annoverati, in questa serie. Ma tutti gli altri (e la distribuzione del reddito ha un'importanza preminente) agiscono sulla propensione al consumo soltanto in momenti eccezionali; per così dire durante periodi di emergenza. Mutazioni nella distribuzione del reddito, profonde, sono rarissime; le scorte di beni di consumo son normalmente a livello immutato; le attese operano soltanto in periodi di chiare prospettive inflazionistiche o deflazionistiche; in complesso la politica tributaria o quella che le società perseguono nella distribuzione degli utili non muta che a lunghissimo periodo; ed altrettanto dicasi della « propensione alle importazioni », od in generale dei rapporti di un dato sistema economico, con gli altri.

Ne discende, dunque, che, come intuiva Keynes, « in una data situazione la propensione a consumare può essere considerata una funzione abbastanza stabile » (19). Anzi le ricerche empiriche che si condussero dopo il 1936, appunto su questo campo, mostrarono pienamente che la sua tesi, raggiunta per mezzo del ragionamento, era perfettamente giustificata dalle ricerche induttive. Pure coloro i quali non considerano più la propensione al consumo come una « legge psicologica », ma come una uniformità statistica, concludono in questo stesso senso. La funzione del consumo è abbastanza stabile. L'Hansen il Samuelson ed altri hanno probabilmente ragione, affermando che essa tende, come movimento secolare, a spostarsi verso l'alto; ma ciò non riguarda chi, come noi, s'interessa agli schemi keynesiani come strumenti per l'interpretazione dei fenomeni economici di breve periodo.

E' una conclusione interessante, questa della stabilità. Su di essa si fonda una parte della successiva costruzione logica, keynesiana. Infatti, se la funzione è relativamente stabile; ed è difficile provocare suoi spostamenti con opportune misure, le variazioni nella domanda effettiva, e pertanto nel reddito (e nell'occupazione) dipenderanno dall'altra variabile: dalle variazioni nel volume degli investimenti.

(19) J. M. KEYNES - *Teoria generale*, ecc. op. cit. pag. 84.

#### Mutazioni nella propensione al consumo.

5. — Nonostante che, dunque, la propensione al consumo sia una funzione normalmente stabile, taluno, in casi particolari ha proposto di agire anche su di essa: per provocarne uno spostamento. E' necessario, quindi, prima di abbandonare quest'argomento comprendere che debba intendersi per spostamento della propensione al consumo; come esso possa ottenersi; in quali circostanze particolari sia consigliabile. L'analisi che abbiamo condotto nel paragrafo precedente ci sarà, ora, particolarmente utile.

Allorchè si ha uno spostamento della propensione al consumo, la spesa dei consumatori, ad un determinato livello di reddito, sarà differente da quello che era in precedenza. Si dia una occhiata al grafico a propensione al consumo rettilinea, disegnato qui accanto. Si ha spostamento della propensione al consumo, allorchè la curva  $Z_1$  si sostituisce alla curva  $Z_2$  o viceversa. (Non è affatto detto che le curve debbano avere un andamento parallelo, quantunque se le preferenze si mutano uniformemente per tutta la collettività e per tutti i livelli di reddito, l'avranno). Al livello del reddito  $Y_1$ , in un primo tempo il consumo era pari a  $Y_0$  — A; ora è pari a  $Y_1$  — B.

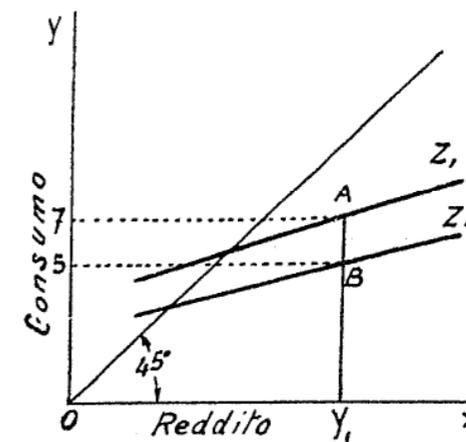


Figura 2

E' opportuno non confondere una mutazione nella propensione al consumo, con una mutazione nel consumo. In un determinato momento il consumo può aumentare, perchè la propensione al consumo è aumentata; oppure perchè è aumentato il reddito; oppure perchè sono aumentati reddito e propensione; od infine perchè l'aumento in una voce ha più che compensato la diminuzione nell'altra. Del resto, altro è dire che in un dato momento, vi è stato uno spostamento verso l'alto della curva di domanda di un dato bene; altro che la quantità domandata di quel determinato bene è aumentata. In questo secondo caso ignoriamo del tutto il livello del prezzo al quale la quantità domandata si riferisce; cosa che non si verifica nel primo.

Del pari, analizzati i fattori che influiscono sulla propensione al consumo, è facile concludere che, volendo ottenere una mutazione nel-

la propensione al consumo (ed avendo perduta la fiducia nelle variazioni del tasso d'interesse) non vi è altra strada sicura che il provocare una redistribuzione nel reddito. Quindi occorre condurre una politica salariale che rechi mutazioni nei salari reali; od una politica fiscale così energica, da poter influire sui redditi dei componenti la collettività. Ogni altro mezzo (ad esempio, come s'è detto, propaganda per il risparmio; oppure, come si è fatto in Svizzera agli inizi del secondo conflitto mondiale, propaganda governativa perchè i consumatori costituiscano presso di loro scorte eccezionali di beni di consumo) ogni altro mezzo, dicevamo, può ottenere risultati: ma labili.

Rispondiamo infine alla terza domanda: in quali circostanze è consigliabile una politica che provochi una mutazione nella propensione al consumo?

E qui, occorre subito avanzare una riserva; poichè la propensione al consumo è funzione pressochè stabile; poichè la via, per ottenere mutazioni durevoli, od almeno non del tutto transitorie a breve periodo, è assai lunga, raramente si consiglia una politica siffatta, che si proponga espressamente di ottenerne mutazioni. Risultati più pronti si possono ottenere, se del caso, agendo sugli investimenti, come si vedrà. Nè d'altro lato, poichè si dovrebbe puntare deliberatamente su di una più diseguale distribuzione dei redditi (ciò che trova invincibili ostacoli di carattere sociale) è mai stato consigliato il provocare una diminuzione nella propensione al consumo. Manovra che, d'altro lato, dal canto suo, sia direttamente che indirettamente, (cioè mortificando gli investimenti) giunge ad una contrazione nel reddito nazionale.

Invece è stato in qualche paese (per esempio agli Stati Uniti, che hanno una propensione al consumo aggirantesi attorno a 0.65) e da qualche economista proposto di prender provvedimenti atti ad aumentare il livello della propensione al consumo: argomentandosi così. Nell'economia americana, dato il livello attuale della propensione al consumo, occorrono circa 60-70 miliardi di nuovi investimenti all'anno. Immutata la propensione al consumo, gli investimenti debbono essere mantenuti ad una tale cifra, così alta, volendosi raggiungere la piena occupazione. Provocando un aumento nella propensione al consumo, lo stesso risultato (occupazione piena, reddito lordo al massimo livello) si potrebbe ottenere con una cifra complessiva di investimenti assai più modesta; cioè con minore sforzo.

Questa tesi riecheggia una nota argomentazione di Keynes, che troverà poi pieno sviluppo nell'Hansen e nei teorici del « ristagno »: « Una collettività povera sarà propensa a consumare la massima parte della sua produzione; cosicchè basterà un volume molto modesto di investi-

menti per assicurare un'occupazione piena: mentre una collettività ricca dovrà escogitare possibilità di investimento molto più ampie, affinchè la propensione al risparmio dei suoi membri più ricchi sia compatibile con l'occupazione dei suoi membri più poveri » (20). E, continuando, illustra Keynes quali difficoltà incontri, una collettività ricca, a trovare nuovi incentivi a ulteriori investimenti.

Ma l'esperienza degli anni più recenti, presso una collettività ricca come gli Stati Uniti, ha mostrato come Keynes, sotto l'influenza della depressione del 1932-1934, tendesse ad esagerare le difficoltà a nuovi investimenti; ed hanno fatto cadere la « teoria del ristagno ». Di conseguenza neppure agli Stati Uniti si discute più dell'opportunità di provocare un aumento nella propensione al consumo.

Sia detto per incidenza: proporre una siffatta misura in Italia, come occasionalmente è anche avvenuto, è vera sconsideratezza. Nel nostro paese, la propensione al consumo è, per quanto si può giudicare dai pochi dati disponibili, altissima; come del resto presso ogni collettività povera. Il nostro paese soffre piuttosto di una deficienza di investimenti, costretti da una deficiente formazione del risparmio, che di insufficienti consumi. Provocando, come s'è detto, uno spostamento verso l'alto della funzione del consumo, oltre il livello già elevato ormai raggiunto, si corre il serio pericolo di mutare le attese collettive, circa il futuro andamento dei prezzi per i beni richiesti; e si sospinge il sistema economico sulla via dell'inflazione.

Questo, Keynes, che era economista sommo, mai volle; nè scrisse; nè permise che attento lettore dei suoi scritti sostenesse.

Ma è tempo ormai di chiudere questa parentesi, per riassumere i risultati raggiunti in questa ricerca. La funzione del consumo è abbastanza stabile presso gli odierni sistemi economici, come Keynes aveva intuito. Ciò non significa, naturalmente, ch'essa sia rigidamente immobile. Anzi è probabile subisca spostamenti (lievi) stagionali; e (più marcati) di natura ciclica.

La funzione del consumo può essere ad arte spostata; come risultato d'una deliberata politica economica, effettuata principalmente attraverso una redistribuzione dei redditi. Però questi spostamenti, necessariamente lenti e laboriosi, possono ragionevolmente effettuarsi, per le ragioni già chiarite, soltanto all'insù. Ottenendo una più alta propensione al consumo in sistemi economici a propensione bassa. Di conseguenza, una tal politica, non potrebbe, se mai applicarsi se non in collettività ricche, a forte disegualianza nella distribuzione dei redditi.

(20) L. TARSHIS - *The Elements of Economics*, Nuova York, Houghton Mifflin Co., 1947, pag. 438.