

A SALARI E POLITICA SINDACALE NELLA RELAZIONE CARLI

1. Il filone principale dell'argomentazione esposta dal Governatore della Banca d'Italia nella sua relazione dello scorso maggio si compone di tre momenti: 1) una descrizione dell'andamento, negli ultimi dieci anni in Italia, rispettivamente della produttività del lavoro e delle retribuzioni; 2) un'analisi delle conseguenze che tali andamenti hanno avuto sull'andamento dei prezzi e sulla distribuzione del reddito; 3) alcune indicazioni di politica economica aventi lo scopo di eliminare taluni aspetti negativi di quelle conseguenze.

Per quanto riguarda il primo punto, i dati forniti da Carli mostrano che, tra il 1953 e il 1962, la produttività del lavoro (prodotto lordo nazionale diviso per l'occupazione) è aumentata, per l'intera economia, del 52,2%, mentre le retribuzioni (reddito per lavoratore dipendente) sono aumentate del 76%. Il maggior incremento relativo delle retribuzioni rispetto alla produttività è stata una caratteristica costante del periodo considerato, nel senso che essa si è verificata (sempre relativamente al 1953) per ogni anno del periodo stesso.

Questo fenomeno, d'altra parte, per essere ben compreso, dev'essere considerato nelle sue due componenti principali, che riguardano, rispettivamente, l'industria e le attività non industriali. In queste ultime ha avuto luogo, ma in misura ancor più accentuata, il fenomeno generale: cioè, per tutti gli anni del periodo considerato, l'incremento relativo delle retribuzioni è stato maggiore di quello della produttività; in particolare, per l'anno finale 1962, si è verificato un incremento delle retribuzioni del 73,3% contro un incremento della produttività di appena il 32,8%. Nell'industria invece occorre distinguere due periodi. Il primo arriva fino al 1961, e per ogni anno di esso (salvo il 1958) l'incremento relativo delle retribuzioni si è mantenuto al di sotto di quello della produttività; in particolare, prendendo l'anno finale 1961, si è avuto un incremento delle retribuzioni del 57,1% contro un incremento della produttività del 62,1%. Il secondo periodo riguarda l'anno 1962, nel quale si verifica un netto rovesciamento di tendenza: sempre con base 1953, si ha un incremento delle retribuzioni dell'80,5% contro un incremento di produttività del 71,5%. Ciò spiega perché, per l'economia nel suo complesso, il divario tra l'andamento delle retribuzioni e quello della produttività si sia accentuato nell'ultimo anno: il rapporto tra l'indice delle retribuzioni e l'indice della produttività, per l'intera economia, si mantiene tra 1,06 e 1,09 fino al 1961, e balza a 1,16 nel 1962.

Questi dunque sono i dati che Carli fornisce per quanto riguarda

la dinamica delle retribuzioni e della produttività negli ultimi dieci anni. Ora questa dinamica, a giudizio del Governatore della Banca d'Italia, è alla origine di due fenomeni che hanno caratterizzato la fase più recente dello sviluppo economico italiano, e particolarmente il 1962. Da notare, innanzi tutto, che questi due fenomeni, e cioè *l'inizio di un processo inflazionistico indotto dai costi* e *una redistribuzione del reddito a favore del lavoro*, possono essere, secondo la relazione Carli, rilevati per loro conto, anche a prescindere da ogni riferimento ai dati della produttività e delle retribuzioni.

Per quanto riguarda infatti il processo inflazionistico, la relazione (p. 20), dopo aver rilevato che il rialzo dei prezzi è stato « meno pronto e rapido » dell'aumento dei costi, aggiunge: « E' questo un sintomo collocabile con sicurezza sotto il segno dell'inflazione dai costi, laddove nell'inflazione dalla domanda i prezzi salgono prima e più rapidamente dei costi ».

Per quanto riguarda la redistribuzione del reddito a favore del lavoro, essa viene rilevata, in primo luogo, facendo riferimento alla stessa inflazione dai costi, la quale, a differenza dell'inflazione dalla domanda, comporta evidentemente « una certa compressione dei margini di profitto » (p. 20), e, in secondo luogo, facendo riferimento alla diminuzione della propensione al risparmio intervenuta tra il 1961 e il 1962: « Mentre nel 1961 a un aumento del reddito nazionale in moneta corrente del 10,5% aveva corrisposto una formazione lorda di capitale accresciuta del 15,3%, nel 1962 il reddito nazionale a prezzi correnti è aumentato del 12,2% e il saggio d'incremento della formazione lorda di capitale è stato soltanto del 10,3% » (p. 499).

Dunque: se è in atto un processo di inflazione dai costi e se ha avuto luogo una redistribuzione del reddito a favore del lavoro, questi due fatti scaturiscono evidentemente da quel rapporto tra andamento della produttività e andamento delle retribuzioni che è stato statisticamente posto in evidenza.

Questa ineccepibile conclusione della relazione Carli può essere meglio argomentata mediante le seguenti considerazioni. Quando si verifica un incremento di produttività (e supponendo, per non introdurre complicazioni, che ciò si ottenga mediante un aumento del rapporto capitale-lavoro che sia proporzionalmente uguale a quello della produttività stessa), allora, affinché il saggio del profitto rimanga costante, occorre che il saggio del salario subisca lo stesso incremento proporzionale della produttività. Se, invece, il salario aumenta relativamente più della produttività, il saggio del profitto diminuisce, a meno che gli imprenditori non riescano a fare aumentare i prezzi dei loro prodotti, e quindi a svalutare il salario in termini di tali prezzi, fino al punto da ricostituire l'iniziale saggio del profitto. Non vi sarebbe da aggiungere altro, se la produttività del lavoro aumentasse allo stesso modo in tutte le parti del sistema economico; nelle economie reali invece la produttività presenta saggi d'incremento diversi da settore a settore. In questo caso la conservazione di un iniziale saggio del

profitto ⁽¹⁾ non comporta necessariamente che il salario aumenti in misura diversa nei vari settori, in modo cioè da commisurarsi, in ciascuno, al rispettivo progresso della produttività. Si può avere infatti un incremento uniforme del salario, comune all'intera economia, e pari, proporzionalmente, all'incremento *medio* della produttività; in tal caso però, per evitare che il saggio del profitto cresca nei settori dove l'incremento della produttività è stato maggiore della media e diminuisca nei settori in cui l'incremento della produttività è stato minore della media, occorre che i prezzi dei prodotti dei primi settori diminuiscano e i prezzi dei prodotti degli altri settori aumentino; si può ritenere, in prima approssimazione, che, se i mutamenti nei prezzi sono appunto quelli occorrenti a impedire che il saggio del profitto nei vari settori cresca o, rispettivamente, decresca in conseguenza di un incremento uniforme del salario proporzionalmente pari all'incremento medio della produttività, allora tali mutamenti sono tali da lasciare stabile il livello generale dei prezzi. D'altra parte se il salario aumenta proporzionalmente più della produttività media, allora si può ritenere che non esistano possibili mutamenti nei prezzi i quali riescano, nei vari settori, a mantenere l'iniziale saggio del profitto senza aumentare il livello generale dei prezzi; il che significa che, nel caso ipotizzato, sono bensì concepibili dei movimenti nei prezzi tali da tendere a eliminare le differenze tra i vari saggi settoriali del profitto, che sorgerebbero a causa dei diversi andamenti della produttività da settore a settore; ma significa che tali mutamenti, se si vuole che essi avvengano nell'ambito di un livello generale stabile, non potrebbero garantire il mantenimento dell'iniziale saggio del profitto e tenderebbero quindi a unificare il saggio del profitto verso un valore minore di quello di partenza.

Ciò posto, torniamo a quanto è accaduto recentemente da noi, cominciando dal periodo 1954-61, e facendo sempre riferimento alla base 1953. Risulta dalla relazione Carli che in questo periodo le retribuzioni sono aumentate in misura che si può ritenere uniforme per l'intero sistema: l'incremento è stato, per tutta l'economia, del 55,7%, per l'industria del 57,1%, per gli altri settori del 55,3%. Come si è detto prima, l'aumento delle retribuzioni è stato minore di quello della produttività nell'industria, maggiore negli altri settori, maggiore per l'intera economia. Poiché dunque il generale aumento delle retribuzioni è stato maggiore di quello della produttività media del sistema, e poiché d'altra parte, in questo

(1) In ciò che segue, per semplicità di esposizione, si fa riferimento a situazioni nelle quali esista inizialmente un unico saggio del profitto in tutti i settori e si indicano quali sono i movimenti dei prezzi che dovrebbero aver luogo per ricostituire un saggio unico del profitto allorché, da settore a settore, la produttività aumenti in misura diversa e le retribuzioni aumentino in misura uniforme. E' chiaro che tale ipotesi di saggio iniziale unico del profitto è una pura astrazione, e se si vuole un grado maggiore di realismo, si può, senza modificare le conclusioni del testo, supporre che vi sia, inizialmente, una certa struttura di saggi settoriali del profitto e si può quindi far riferimento a quei movimenti nei prezzi che occorrerebbero per ripristinare, nelle condizioni suddette, tale struttura.

periodo, il livello generale dei prezzi non è sensibilmente mutato, ne dovremmo concludere che, se si fossero verificati mutamenti nei prezzi singoli tali da tendere a eliminare le differenze tra i saggi settoriali del profitto provocate dal diverso ritmo di incremento della produttività, avremmo avuto un saggio del profitto minore di quello iniziale per tutti i settori. In realtà tali movimenti nei prezzi non ci sono stati affatto, e perciò l'industria ha visto aumentare il proprio saggio del profitto, mentre gli altri settori lo hanno visto diminuire; la stabilità del livello generale dei prezzi significa allora soltanto che, nella formazione di un ideale saggio generale del profitto, la diminuzione del saggio nei settori extra-industriali non è stata compensata dall'aumento del saggio nell'industria. E' importante comunque notare che, fino al 1961, la maggior misura in cui le retribuzioni sono aumentate rispetto alla produttività media non ha determinato tensioni e ha potuto essere sopportata dal sistema in regime di livello generale dei prezzi pressoché stabile, perché il settore in cui il potere economico massimamente si concentra ha potuto sfuggire del tutto alle possibili conseguenze negative di quel particolare rapporto tra retribuzioni e produttività media.

La situazione è cambiata nel 1962, allorché l'aumento delle retribuzioni (che, di nuovo, ha interessato in misura pressoché uniforme tutti i settori) è divenuto maggiore non solo dell'aumento della produttività media, ma anche di quello della produttività nella stessa industria. Questo recupero salariale nel settore industriale avrebbe esteso il processo di riduzione del saggio del profitto anche all'industria, se questo settore non, possedesse tipicamente la possibilità di trasferire sui prezzi della propria produzione gli oneri addizionali derivanti da aumenti salariali eccedenti gli incrementi di produttività. E questa possibilità si è effettivamente realizzata: l'aumento delle retribuzioni è stato assorbito solo in parte da una diminuzione del saggio del profitto, mentre per un'altra, e considerevole, parte è stato assorbito da aumenti del livello generale dei prezzi.

E' questo dunque, per sommi capi, e salvo precisazioni che ci riserveremo di fare in seguito, il meccanismo mediante il quale la dinamica delle retribuzioni e della produttività ha determinato l'inizio di un processo inflazionistico e una redistribuzione del reddito a favore del lavoro.

Per completare l'esposizione dell'analisi contenuta nella relazione Carli, c'è da aggiungere che l'aumento del livello generale dei prezzi non sarebbe stato possibile se l'Istituto di emissione non avesse consentito a operare in modo da adeguare l'offerta di moneta alle occorrenze derivanti dalla necessità di condurre un volume di transazioni che è cresciuto non solo in virtù dell'aumento del reddito reale, ma anche, appunto, in virtù di una crescita dei prezzi. Le nostre autorità monetarie si sono cioè trovate di fronte a questa alternativa: o favorire un aumento dei prezzi, non rifiutandosi a consentire gli opportuni aumenti dell'offerta di moneta, e quindi togliendo, per ciò che concerne la politica monetaria, ogni ostacolo all'espandersi dell'attività produttiva; ovvero impedire, od ostacolare, la lievitazione dei prezzi, mediante un più rigido governo della moneta, e in tal modo correre il rischio che, in presenza di una conseguente diminu-

zione del profitto, l'attività produttiva rallentasse e desse luogo a fenomeni di ristagno e di disoccupazione, o di mancato incremento di occupazione. Delle due alternative è stata dunque scelta la prima, e di essa Carli si assume, nella sua relazione, tutt'intera la responsabilità.

Ma — ed è questo il terzo punto della relazione della Banca d'Italia — il Governatore ritiene che la situazione venutasi a determinare sia sufficientemente pericolosa da richiedere interventi atti a modificarla. Vediamo, innanzitutto, in che cosa consiste la sua pericolosità. Se le retribuzioni continuano ad aumentare relativamente più della produttività media, o addirittura più della produttività nell'industria, allora, nella misura in cui ciò dia luogo ad aumenti del livello generale dei prezzi, il processo inflazionistico, oggi appena agli inizi, si rafforzerebbe, con tutte le conseguenze gravemente negative, che sono ben note e che non hanno bisogno di essere illustrate in questa sede. Nella misura in cui, anziché un aumento dei prezzi, si avesse una diminuzione del saggio del profitto, ciò avrebbe conseguenze rilevanti sul processo di accumulazione del capitale, per i suoi effetti negativi sia sulla formazione di risparmio sia sulla convenienza degli investimenti. Un rallentamento del ritmo dell'accumulazione sarebbe certo grave in un paese che, come l'Italia, ha ancora da risolvere rilevanti problemi di sviluppo, ossia di aumento dell'occupazione e della produttività degli occupati.

Un particolare angolo visuale dal quale ci si può porre per considerare le suddette difficoltà, e sul quale la relazione Carli insiste molto, è quello dei rapporti economici con l'estero. Se i prezzi interni aumentano, ciò abbassa il grado di competitività, sui mercati internazionali, dei nostri beni e servizi, con effetto negativo sulla bilancia dei pagamenti. Se si ha una redistribuzione del reddito che scoraggia la formazione di risparmio, poiché, come è noto, il risparmio nazionale è uguale alla somma degli investimenti e del saldo della bilancia dei pagamenti, allora, a parità di investimenti, una diminuita formazione di risparmio comporta una diminuzione di quel saldo, il quale potrebbe, al limite, diventare negativo se il risparmio interno fosse insufficiente a finanziare il complesso degli investimenti. Tutte queste considerazioni divengono tanto più rilevanti in quanto i fenomeni in corso hanno già cominciato a influire in maniera accentuatamente negativa sulla nostra bilancia dei pagamenti.

Quali sono dunque i provvedimenti che Carli propone per por fine a siffatta situazione, a una situazione cioè che, qualora perdurasse, non potrebbe più essere assecondata (p. 504) dall'Istituto di emissione?

Le raccomandazioni avanzate da Carli si muovono, ci pare, su due piani distinti, uno di carattere immediato, e un altro di più lungo respiro. Per quanto riguarda il primo piano, tenuto conto che l'evoluzione recente dei costi e dei prezzi ha indebolito le fonti di finanziamento nelle imprese sollecitando un loro maggior ricorso al mercato, e che i risparmi personali hanno accentuato la loro tendenza a disertare il mercato dei valori mobiliari per preferire l'investimento nell'edilizia per abitazioni, si pone « l'inderogabile necessità di un riesame critico dell'entità della spesa dello Stato, degli enti locali, degli enti pubblici da coprire con provvista di mezzi

nel mercato dei capitali, degli altri fabbisogni pubblici e di quelli privati da finanziare nello stesso mercato, allo scopo di procedere al loro coordinamento, e, in quanto oltrepassanti le disponibilità del risparmio, al differimento di quelli meno urgenti. L'assolvimento di questo compito risulterà facilitato se si indicheranno ordini di priorità secondo un programma generale » (pag. 503).

Su un piano di fondo, il discorso di Carli si può mettere nei seguenti termini. Poiché il nostro Paese si pone rilevanti problemi di sviluppo economico, occorre garantire che le fonti e la convenienza dell'accumulazione rimangano integre; a tal fine si richiede una *politica dei redditi* diretta ad assicurare la compatibilità tra la distribuzione del reddito nazionale e la formazione di capitale richiesta dagli obiettivi dello sviluppo (pp. 498-501).

Come si vede, in ambedue i suddetti ordini di raccomandazioni si conclude alla necessità di una qualche forma di programmazione, nella quale vi sia una precisa responsabilità pubblica sia nel garantire un certo ammontare di accumulazione, agendo opportunamente sulla distribuzione del reddito, sia nel determinare quegli ordini di priorità che valgano ad assegnare i contenuti giudicati più desiderabili all'accumulazione stessa.

2. La prima cosa che dev'essere riconosciuta nei riguardi della relazione Carli è l'esattezza e il rigore con cui è in essa descritto il meccanismo che ha operato nella più recente fase della nostra vita economica. Ci sarebbe, se mai, da osservare che a questa esattezza di descrizione non corrisponde un'analisi altrettanto approfondita delle cause che hanno operato al di sotto del meccanismo immediato messo in luce da Carli, sebbene sia anche da rilevare che non si vede per quale ragione si debba rimproverare al Governatore della Banca d'Italia di non aver dato fondo all'universo e di essersi limitato a quelle sole questioni che più direttamente interessano il suo ufficio e le sue funzioni.

Riservandoci, comunque, di ritornare tra poco su questo punto, vale intanto la pena di rilevare che alla tesi circa l'esistenza di un rapporto diretto tra aumenti delle retribuzioni e aumenti dei prezzi è stata avanzata una sola obiezione, da parte comunista (si veda la breve nota « E' colpa dei salari? » in *Rinascita* del 15 giugno). Tale obiezione, non nuova nella pubblicistica di sinistra, è basata sull'osservazione che « il salario è soltanto uno degli elementi di costo e non sempre il più importante ». Questa tesi, sebbene priva di ogni validità, implica tuttavia una questione di principio che può essere interessante esaminare. Che un aumento salariale abbia sul costo di produzione un'influenza più o meno grande a seconda che il lavoro si combini con una più o meno grande quantità di capitale, è cosa ovvia; ma il problema in discussione non è la diversa misura in cui gli aumenti del salario influenzano i costi di diversi settori, ma è quello se esistano altri « elementi di costo », oltre al lavoro, i quali pos-

sano esercitare un'influenza sul saggio del profitto conseguito dal sistema, ovvero sul livello dei prezzi quando vi sia, da parte degli imprenditori, la possibilità di « amministrare » i prezzi stessi. Ora l'esistenza di questi altri « elementi di costo » può essere affermata solo nell'ambito di una concezione di tipo walrasiano-paretiano del processo economico, la quale ammette l'esistenza di una serie di « risorse originarie », ai servizi produttivi delle quali è riconducibile il costo di produzione di ogni bene; in questo caso lo stesso profitto appare come il prezzo di un bene particolare e viene dunque a dipendere dalle condizioni in cui tale bene viene offerto e domandato. Ma è certo sorprendente che da parte comunista ci si richiami, sia pur implicitamente, a simile posizione; ci si sarebbe piuttosto aspettato che vi fosse il riferimento all'altra posizione teorica (che si è poi rivelata l'unica giusta anche secondo i risultati del più recente pensiero economico), secondo la quale il profitto è un plusvalore, il cui livello non dipende da altro che dal salario reale, ossia dal rapporto tra il salario nominale e il livello generale dei prezzi ⁽²⁾.

Sgombrato dunque il campo da ogni obiezione del tipo ora detto, da ogni obiezione cioè che tenda a contestare l'esistenza, nelle economie moderne, di un legame diretto tra salari e prezzi, resta da chiedersi se l'analisi condotta dal Governatore della Banca d'Italia non debba essere completata da qualche considerazione aggiuntiva che valga a renderla ancor più aderente alla realtà economica del nostro Paese.

Ci pare che siano due le osservazioni che occorre formulare. In primo luogo va attentamente considerato e interpretato il fatto che l'aumento medio della produttività, quello stesso col quale si opera il confronto con l'aumento delle retribuzioni, è stato la risultante di due componenti assai diverse: da un lato, un considerevole incremento della produttività nella industria, e, dall'altro lato, un assai più modesto incremento della produttività nei settori extraindustriali. Ora ci sembra che si debba stare ben attenti a non considerare questo diverso andamento della produttività come un fenomeno normale e fisiologico. Si può benissimo ammettere che, nelle condizioni attuali, il progresso tecnologico e organizzativo si svolga secondo

(2) Nella nota di *Rinascita* prima citata v'è un'altra critica alla relazione Carli. Si dice cioè che nella relazione, quando si fa il confronto tra incremento della produttività e incremento delle retribuzioni, si calcola la produttività in termini di prodotto nazionale valutato a prezzi costanti, mentre le retribuzioni sono valutate in valori correnti; il che renderebbe illegittimo il confronto e invaliderebbe la tesi secondo cui la dinamica comparativa della produttività e delle retribuzioni è all'origine dell'aumento dei prezzi. E' chiaro che l'estensore della nota è stato qui vittima di un abbaglio: infatti è ovvio che, proprio se si vuole determinare l'effetto sui prezzi degli aumenti retributivi, occorre mettere a confronto l'aumento *monetario* delle retribuzioni con l'incremento *reale* della produttività; se la prima grandezza è relativamente maggiore della seconda, allora (al netto di eventuali effetti redistributivi) si avrà un aumento dei prezzi; e, attraverso questa via, potrà ben esservi un aumento delle retribuzioni reali minore di quello della produttività; ma ciò sarà, appunto, avvenuto per il tramite di quell'aumento dei prezzi che ci si proponeva di mettere in luce e di spiegare.

ritmi diversi, e quindi abbia effetti diversi, da settore a settore; del resto questo accade in ogni paese del mondo e non ci si può certo attendere che accada altrimenti da noi: ma, per ciò che riguarda l'Italia, è da ritenere che i divari tra i saggi d'incremento della produttività nei vari settori siano molto maggiori di quanto sarebbe giustificato sulla base di ciò che il patrimonio di conoscenze tecniche e organizzative può oggi fornire ai vari campi di attività produttiva. Nei settori, appunto, in cui la produttività progredisce più lentamente (si pensi all'agricoltura, al settore distributivo, a quello del pubblico impiego, ecc.) vi è ancora la predominanza di forme organizzative e istituzionali che non consentono la piena acquisizione di quei livelli di produttività che pur sarebbero altrimenti possibili.

Quindi la prima qualificazione che occorre fare alle argomentazioni della relazione Carli è questa: quando si paragona l'incremento delle retribuzioni all'incremento della produttività media, sia chiaro che il secondo termine del confronto non può affatto essere preso come la misura di tutte le possibilità che il sistema economico italiano potrebbe presentare ai fini dell'aumento dei redditi individuali, ma soltanto come la misura di ciò che, di fatto, esso oggi può dare nell'ambito di insufficienze gravi di struttura, le quali, superabili per loro natura, sono tuttavia presenti per le carenze che la nostra passata politica economica ha manifestato su questo punto fondamentale.

La seconda qualificazione riguarda il meccanismo stesso con il quale avviene il trasferimento sui prezzi degli oneri addizionali derivanti da aumenti retributivi che superino l'aumento di produttività. Sebbene la cosa sia ovvia, non è inopportuno ribadire che tale meccanismo è proprio dei mercati non concorrenziali, nei quali esiste, da parte delle imprese, la possibilità di non considerare il prezzo come un dato imm modificabile. Soltanto quando esista un siffatto potere di mercato, vi è la possibilità di evitare, almeno in parte, che gli aumenti delle retribuzioni si risolvano in una redistribuzione del reddito tra capitale e lavoro, che è viceversa il fenomeno tipico e inevitabile che avrebbe luogo nel mercato concorrenziale.

Nessuna di queste due qualificazioni toglie nulla alla validità delle argomentazioni di Carli circa gli effetti della dinamica delle retribuzioni, ma tutt'e due sono necessarie perché quelle argomentazioni non rischino di offrire una visione soltanto parziale della realtà economica alla quale fanno riferimento; in modo particolare è essenziale averle presenti quando dalla descrizione della situazione si passi alle questioni della politica economica e della programmazione.

3. Dopo le osservazioni del paragrafo precedente, possiamo passare a esaminare quali sono state, e quali sono correntemente, le interpretazioni che si sono date della relazione Carli, e quali le conclusioni che da essa si sono tratte.

a) Una prima posizione è quella che potremmo, genericamente, definire di « destra », la quale si presenta, in un certo senso, come la più semplice, la meno elaborata. Essa, da un'accettazione dell'analisi di Carli, trae immediatamente la conclusione che si debba por mano a un controllo dei salari, come unico mezzo per evitare il dispiegarsi di tendenze inflazionistiche.

L'inaccettabilità di questa posizione ci sembra che possa risultare dalle seguenti due considerazioni. In primo luogo, c'è da osservare che le difficoltà frapposte al tranquillo svolgimento della vita economica da incrementi retributivi superiori all'incremento della produttività media sono l'unico modo in cui l'arretratezza dei settori che mantengono bassa tale produttività media si manifesta come un fatto *economicamente* rilevante per il tipo di meccanismo di sviluppo oggi operante. Con ciò non vogliamo dire evidentemente che i problemi relativi a tali settori non possano essere, e non siano effettivamente, avvertiti anche su basi completamente diverse, le quali però, nella situazione attuale, fanno prevalente riferimento a dimensioni sociali e politiche: certo, se la vita economica del Paese fosse dominata e guidata da una politica di programmazione diretta a superare gli squilibri esistenti, si potrebbe dire che il superamento dell'arretratezza farebbe parte, quasi per definizione, delle caratteristiche proprie del meccanismo economico; ma, in un sistema ancora sostanzialmente dominato dalle leggi di sviluppo proprie del mercato, l'esistenza dell'arretratezza può farsi sentire, sul terreno strettamente economico, soltanto come limite contro il quale il sistema stesso viene a cozzare nel momento in cui la rivendicazione di più alti livelli retributivi pone immediatamente il problema della capacità, da parte del complesso produttivo del Paese, di assicurare più o meno alti livelli di reddito individuale. Il che equivale a dire che, sotto questo profilo, la pressione esercitata dai salari viene ad assumere un ruolo insostituibile nel rendere manifesto e operante il suddetto limite. In questa situazione l'invocare un controllo dei salari si risolve di fatto in un tentativo di assicurare all'economia una vita tranquilla nell'ignoranza di uno dei problemi centrali della società italiana di oggi.

In secondo luogo, va rilevato che la richiesta di un controllo sui salari diretto a contenere il loro aumento entro i limiti dell'aumento della produttività media implica l'affermazione che la distribuzione del reddito esistente nell'anno che si assume come base di riferimento sia da accettarsi come un dato non modificabile. Anzi, per il tipo di posizione che stiamo discutendo, sarebbe del tutto naturale la tesi che, in mancanza di controllo sui salari, le formazioni non concorrenziali hanno da svolgere una funzione del tutto positiva a questo riguardo, giacché la possibilità che esse hanno di trasferire sui prezzi gli oneri salariali addizionali, e quindi di contenere gli aumenti reali del salario al di sotto degli incrementi monetari, si presenterebbe come la più sicura salvaguardia di quella distribuzione del reddito che si è, in ipotesi, giudicata intangibile.

Ora questa posizione sollecita due tipi di giudizio. Innanzi tutto, è chiaro che essa non può essere giustificata da alcuna considerazione di

giustizia o razionalità distributiva, data l'inevitabile casualità della base di riferimento. D'altra parte, se si sostenesse che una redistribuzione a favore del lavoro, a partire da una situazione qualsiasi, dà comunque luogo a un indebolimento della formazione di capitale rispetto a quanto sarebbe possibile col rispetto della situazione distributiva iniziale, appare ovvia l'obiezione che siffatta argomentazione avrebbe una qualche plausibilità solo se si potesse assumere che la formazione di capitale, quale avviene sotto la sollecitazione delle forze agenti nel tipo di mercato oggi in atto, rappresenti un ottimo rispetto a ogni altro possibile tipo di formazione di capitale: ma, a questo riguardo, ci sembra che debba ritenersi acquisita la tesi (certo non condivisa dalle posizioni di « destra ») che il mercato attuale dà luogo a insufficienze gravi sia per quanto riguarda la possibilità di superare determinati squilibri ancora presenti nella nostra società, sia per quanto riguarda gli « ideali » di consumo che esso sollecita come traguardo finale dello sviluppo economico.

In tali condizioni è chiaro che non ha senso chiedere ai lavoratori di contribuire al finanziamento di un processo di accumulazione che non presenta alcuna garanzia di essere, e di fatto non è, pienamente conforme agli interessi della collettività; a meno, naturalmente, che non si sia disposti a mettere in discussione tale processo accumulativo, il che, però, non ricade evidentemente nelle possibilità contemplate dalla posizione di « destra ».

b) Una seconda posizione sulla relazione Carli, diametralmente opposta alla precedente, è quella che potremmo definire genericamente di « sinistra », e che si può così esprimere: l'effetto degli aumenti salariali sul livello generale dei prezzi non è altro che uno dei modi in cui si manifesta il comportamento delle formazioni monopolistiche, e perciò deve essere considerato come un motivo in più a favore di una linea d'intervento nell'economia che abbia, come suo aspetto fondamentale, il passaggio alla proprietà pubblica di quelle parti dell'apparato industriale che sono attualmente dominate dai monopoli (si veda, per esempio, A. Grano « L'alternativa alla linea Carli », in *Rassegna sindacale* del 22 giugno). Per quanto riguarda le conseguenze di siffatta linea d'intervento sulla distribuzione del reddito, l'argomentazione suddetta ci pare che possa essere continuata così: una volta eliminato ogni comportamento di tipo monopolistico, gli aumenti salariali non darebbero luogo a effetti sui prezzi e quindi non sarebbero più l'origine di possibili svolgimenti inflazionistici, ma dispiegherebbero pienamente la loro efficacia redistributiva; potrebbe naturalmente sorgere l'esigenza che la parte del reddito destinata all'accumulazione non scenda al di sotto di un certo valore conforme alle esigenze di sviluppo del paese, ma i limiti che da ciò potrebbero derivare ai movimenti salariali troverebbero la loro contropartita in un processo accumulativo che, in quanto, per ipotesi, controllato dalla mano pubblica, potrebbe ricevere i contenuti giudicati socialmente più desiderabili.

E' chiaro che un'impostazione di questo genere solleva problemi che

trascendono di molto l'ambito delle questioni poste dalla relazione Carli; in questa sede, perciò, non possiamo dedicare all'impostazione di « sinistra » una trattazione adeguata a tali problemi. Tuttavia ci pare che qui possa bastare una considerazione di carattere generale: se si vuole affidare a un mutamento del regime di proprietà il compito di rendere il processo accumulativo più razionale rispetto agli obiettivi che la comunità nazionale si pone, nonché il compito di rendere la struttura e la dinamica della distribuzione adeguate a siffatta accumulazione, dev'esser chiaro che nessuno di questi risultati potrebbe essere ottenuto se quel mutamento nel regime proprietario non venisse generalizzato fino al punto di far rientrare nella proprietà pubblica tutti i punti chiave del sistema economico; per giunta, questo processo di generalizzazione della proprietà pubblica non può neppure essere concepito come un processo graduale, giacché una sua eccessiva estensione nel tempo darebbe evidentemente luogo a una paralisi completa del processo produttivo. L'impostazione di sinistra, insomma, qualora venisse formulata con rigore ed esplicitzza, dovrebbe consistere nel proporre l'instaurazione rapida di un'economia pianificata.

Di questo rigore non si trovano, in realtà, molte tracce nelle formulazioni correnti della posizione di « sinistra ». E ciò non accade evidentemente a caso, giacché, qualora il discorso sulle « riforme di struttura », caro a questa impostazione, venisse rigorosamente portato fino alle sue conseguenze necessarie, risulterebbe evidente il suo carattere assolutamente astratto rispetto alle possibilità e alle prospettive oggi presenti nel sistema sociale e politico del nostro paese.

Questa astrattezza è già, di per sé, una critica sufficiente alla posizione che stiamo esaminando, soprattutto quando tale posizione venga riproposta a proposito di questioni che, come quelle formulate da Carli, nascono su un terreno, sia pure in senso lato, congiunturale. Ma il discorso potrebbe essere ulteriormente approfondito, e la critica precisata, se ci si chiedesse fino a qual punto la proposta di un'economia pianificata possa realmente soddisfare le esigenze che i sindacati rappresentano nella loro opera di salvaguardia del prezzo della forza-lavoro. Su questo punto ci riserviamo di tornare alla fine del presente scritto.

c) Oltre alle due già esaminate, esiste una terza posizione nei riguardi dei problemi sollevati dal Governatore della Banca d'Italia: si tratta della posizione desumibile da quelle impostazioni di politica economica che si potrebbero genericamente definire (malgrado l'ambiguità del termine) di tipo « riformistico ». La posizione si esprime così: premesso che lo sviluppo economico del paese deve esser diretto da una politica di programmazione, si può raggiungere lo scopo di garantire la compatibilità tra gli aumenti delle retribuzioni e il perseguimento degli obiettivi del programma, chiamando i sindacati a partecipare all'elaborazione e alla realizzazione del programma stesso. « In tal caso ci si deve attendere che essi autolimitino le proprie richieste in sede di contrattazione

salariale, in modo da non contraddire la linea di politica economica nazionale che essi stessi hanno liberamente concorso a definire in sede di programmazione » ⁽³⁾.

La prima cosa che ci pare debba esser tenuta presente, nei riguardi di questa impostazione, è che la partecipazione dei sindacati alla programmazione, per essere una partecipazione, per l'appunto, sindacale, non solo non dovrebbe escludere, ma anzi dovrebbe esplicitamente consentire, che i sindacati riprendano la loro piena libertà d'azione ogni volta che si possa ritenere che gli obiettivi del programma non vengano conseguiti per insufficienze nell'applicazione del programma stesso. Questa necessaria qualificazione è del resto perfettamente omogenea alle posizioni di tipo « riformistico », le quali avvertono perfettamente l'importanza del fatto che prima abbiamo posto in evidenza a proposito delle posizioni di « destra », e cioè che la rivendicazione salariale ha da svolgere un ruolo decisivo nella scopertura dei limiti del sistema, limiti che non si può certo pensare che scompaiano automaticamente per il fatto che si sia adottata una politica di programmazione.

Ma la suddetta condizione di autonomia e di libertà sindacale non sembra che possa essere mantenuta se il sindacato assume la sua parte di responsabilità nella formulazione e nell'attuazione del programma: infatti, qualora si riscontrassero insufficienze od errori nella politica di programmazione, non si vede come un sindacato, così responsabilizzato, potrebbe prescindere dalla considerazione, la quale certo verrebbe formulata da tutte le altre forze interessate al programma, che l'ulteriore sospensione di ogni attività rivendicativa è, per l'appunto, una condizione essenziale per il superamento di quelle insufficienze e per la correzione di quegli errori. Il sindacato non potrebbe contestare tale argomentazione, sia per la sua intrinseca validità, sia perché il sindacato stesso, nella nuova posizione nella quale verrebbe a trovarsi, sarebbe inevitabilmente portato a dare maggior peso alle questioni relative all'efficacia e alla funzionalità della programmazione che non a quelle relative alla lotta sindacale di tipo tradizionale.

Ma poiché, d'altra parte, il sindacato, come tale, non possiede alcuna specifica competenza tecnica come organo di programmazione, la rinuncia all'azione rivendicativa, cui esso sarebbe costretto in quanto partecipe responsabile della programmazione medesima, equivarrebbe, puramente e semplicemente, a una rinuncia a condurre l'azione sua propria, che è quella della tutela degli interessi economici dei lavoratori.

Nelle posizioni di tipo « riformistico » c'è un'esigenza indubbiamente assai giusta, che è quella di prospettare un tipo di sviluppo nel quale sia superata la posizione di *pura opposizione*, nella quale il sindacato si trova nei confronti del sistema economico oggi operante. Ma è chiaro che il superamento di tale opposizione non può essere concepito come un'imme-

⁽³⁾ G. FUA - P. SYLOS LABINI, *Idee per la programmazione economica*, Bari 1963, p. 55.

diata e secca integrazione del sindacato nel sistema, giacché nessuna modificazione che si possa apportare al sistema stesso può compensare la perdita di quella facoltà di *critica pratica* che il sindacato possiede in quanto organizza e dirige la lotta rivendicativa. Del resto, una simile pretesa di integrazione immediata presenta un rischio di astrattezza che, da essa, si riflette su tutt'intera la posizione di tipo « riformistico ». Una cosa è, infatti, l'organizzazione sindacale, e una cosa è il *mondo del lavoro* che tale organizzazione rappresenta, o dovrebbe rappresentare; e se si può supporre che il sindacato, rinunciando, per le ragioni dette, alla sua funzione essenziale, accetti di assumere responsabilità dirette nella politica di programmazione, questo non significa affatto che il mondo del lavoro lo segua su questa strada, giacché le ragioni dell'opposizione al sistema hanno in tale mondo radici sufficientemente profonde da saper resistere a una politica sindacale come quella che stiamo discutendo.

Ma per vedere allora quali possibilità vi siano di soddisfare l'esigenza delle posizioni di tipo « riformistico », occorrerebbe preliminarmente esaminare qual'è il fondamento reale dell'opposizione al sistema da parte dei lavoratori.

4. - Va osservato, innanzi tutto, che non a caso si è indotti a formulare un problema di indole così generale a partire da un esame della relazione Carli. Infatti quando si solleva il problema del rapporto tra andamento dei salari e andamento della produttività, anche se lo si fa con riferimento immediato a una situazione di fatto, si solleva in realtà un problema che ha attinenza con la natura stessa del sistema economico attuale.

Il salario, infatti, non è un prezzo qualsiasi, attorno al quale sia possibile un discorso analogo a quello che può farsi attorno ai prezzi di altri beni qualunque; e questa peculiarità del salario dipende proprio dalla caratteristica essenziale del sistema economico in atto, che è quella di basarsi sulla formazione di un *sovrappiù*, o *plusvalore* che si voglia dire.

C'è allora una prima questione, di carattere teorico, sulla quale è opportuno soffermarsi brevemente, giacché, senza un minimo di chiarezza su di essa, anche le questioni pratiche e politiche relative al salario non potrebbero essere convenientemente trattate. In uno schema teorico di economia caratterizzata da sovrappiù, le relazioni che intercorrono tra sistema dei prezzi, salario e saggio del profitto sono del seguente tipo: se si assegna un valore al salario (e, supponendo data la quantità di lavoro, si tratterà di determinare il saggio salariale, dando l'ammontare complessivo dei salari in termini, per esempio, di reddito nazionale), si possono determinare il saggio del profitto e tutti i prezzi; oppure, dato il saggio del profitto, si possono determinare il salario e tutti i prezzi. Il salario e il saggio del profitto vengono così a presentarsi come due grandezze, una delle quali deve essere data affinché possa determinarsi l'altra assieme al sistema dei prezzi.

Dal punto di vista strettamente formale non esistono ragioni particolari per assumere il salario come variabile indipendente, e ne esiste, semmai,

qualcuna per assegnare questo ufficio al saggio del profitto ⁽⁴⁾; comunque, se ci si riferisce allo schema teorico, si può ammettere che tra queste due grandezze abbia luogo una quasi completa interscambiabilità per ciò che riguarda l'assunzione del ruolo di variabile indipendente. Ma quando si passa dallo schema teorico al mercato reale, ci sono almeno due ragioni per le quali tale interscambiabilità viene meno.

In primo luogo, è chiaro che, se si esce dallo stretto meccanismo economico, mentre è possibile trovare, nel complessivo sistema sociale, elementi a cui riferirsi per determinare il salario (si pensi, per esempio, al cosiddetto « livello storico di sussistenza »), altrettanto non è possibile fare per quanto concerne il saggio del profitto. Ma per una certa grandezza, assumere, in un senso non semplicemente formale, il ruolo di variabile indipendente nei riguardi del meccanismo economico significa appunto essere determinata in funzione di elementi esterni a tale meccanismo; ora, poiché questo riferimento esterno è possibile per il salario ma non per il saggio del profitto, ne viene che, nella realtà, si deve pensare che sia il salario a funzionare come indipendente rispetto al saggio del profitto e non viceversa.

In secondo luogo, lo schema teorico, per il fatto stesso di presentare il saggio del profitto come grandezza avente il medesimo valore in tutte le attività produttive, deve supporre, qualora venga riferito a un mercato, condizioni di perfetta concorrenza. Quando si passa, allora, dallo schema al mercato reale, occorre tener conto del fatto che, mentre si può, e anzi si deve, continuare a concepire il salario come una grandezza (almeno tendenzialmente) generalizzata all'intero sistema, altrettanto non può farsi per il saggio del profitto, giacché esso si presenta come specificato in innumerevoli determinazioni, a seconda del potere di mercato dal quale si trovano dominate le singole attività produttive. Nei riguardi del mercato reale, allora, non si può pensare che il saggio del profitto svolga il ruolo di variabile indipendente, perché non esiste, appunto, un saggio del profitto come elemento di sistema; si può invece benissimo pensare che la variabile indipendente sia il salario, il quale, una volta che sia stato determinato, costituirà il generale *plafond*, rispetto al quale si eserciteranno i vari poteri di mercato per conseguire, nelle varie attività produttive, più o meno alti saggi del profitto.

Il salario dunque ha un ruolo decisivo nel sistema economico perché è ciò da cui dipendono tutti gli altri valori economici, nonché la distribuzione del reddito tra la parte che viene attribuita al lavoro e il sovrappiù. Orbene, fino a oggi il sistema economico ha teso a dare a questa fondamentale categoria economica, che è il salario, un duplice contenuto. Innanzi tutto lo ha commisurato al livello di sussistenza e di riproduzione della forza-lavoro, e ciò per evidenti ragioni; ma, inoltre, ha teso a elevarlo, dal puro livello di sussistenza e riproduzione, a quei livelli che, di volta in volta, si rendevano necessari per assicurare al mercato l'indispensabile base

(4) Cfr. SRAFFA, *Produzione di merci a mezzo di merci*, Torino 1960, p. 43.

di consumo occorrente per lo stesso svolgersi del processo accumulativo ⁽⁵⁾, base di consumo che è stata costituita mediante quel processo di « induzione » che più volte abbiamo avuto occasione di illustrare su queste pagine. Si potrebbe dire, allora, usando un'immagine matematica, che, storicamente, il sistema ha usufruito del « grado di libertà », che gli derivava dalla sua natura di sistema diretto alla formazione di sovrappiù, per attribuire al salario valori e contenuti, che, essendo legati o a circostanze di ordine biologico, o alle esigenze di un'accumulazione svolgentesi in regime di mercato, non hanno nulla a che fare con il contenuto e le caratteristiche della prestazione di lavoro che il salario dovrebbe « compensare » ⁽⁶⁾. Questa, per essere più esatti, sarebbe stata la tendenza che avrebbe dominato il sistema in assenza di azione sindacale. Ma tale tendenza non è che una delle manifestazioni (e forse quella economicamente più rilevante) della condizione di alienazione nella quale il lavoro si trova. Uno degli aspetti, infatti, di tale condizione è, secondo Marx, la « separazione del lavoro dal prodotto del lavoro »; ma il più alto e il più comprensivo prodotto del lavoro è il sistema economico stesso, dal quale peraltro il lavoro si trova completamente separato quando ciò che riceve da esso non risponde ad altro che alle esigenze della meccanica del sistema. Ora il sindacato non è stato, e non è, o non dovrebbe essere, altro che uno dei modi in cui il mondo del lavoro si è opposto a questa conseguenza della propria alienazione; e il sindacato, in effetti, se non ha potuto (né questo era, o poteva essere, il suo compito) modificare il contenuto dei consumi conseguibili mediante il salario, è riuscito per lo meno a staccare il livello del salario dal legame esclusivo con le esigenze e le vicende dell'accumulazione, collegandolo a un principio diverso, che si trova nel lavoro stesso e non più esclusivamente fuori di esso.

Per ritornare dunque alla nostra questione iniziale, diremo che la radice dell'opposizione sindacale al sistema sta nella condizione di alienazione che, nel sistema stesso, caratterizza il lavoro; ed è per contribuire alla lotta contro di essa che il sindacato nasce e opera. Ma ciò significa allora che questa opposizione non può essere superata, e il sindacato non può essere integrato, in modo reale e non spurio, nel sistema economico, fino a quando quest'ultimo non venga fatto muovere lungo linee che consentano di prospettare una sia pur iniziale uscita dall'alienazione del lavoro.

Su questo punto la ricerca dovrà continuare, cominciando proprio dalla chiarificazione del concetto di alienazione, mediante un esame critico del contenuto che esso ha ricevuto dal pensiero marxista. Le cose dette però ci permettono di chiudere questo scritto con qualche altra considera-

⁽⁵⁾ Si veda, su questo punto, « Mercato, pianificazione e imprenditività » sul n. 3 di questa Rivista, pp. 485-6.

⁽⁶⁾ Può essere interessante tener presente come tale circostanza non possa essere riconosciuta da chi tenti di interpretare la realtà con categorie di derivazione walrasiano-paretiana, secondo le quali il salario, in quanto prezzo di un servizio produttivo, determinato assieme a tutti gli altri prezzi, possiede una diretta relazione col contributo produttivo fornito dal lavoro.

zione, che ci sembra importante tenere presente, sull'impostazione di « sinistra » e su quella di tipo « riformistico », delle quali abbiamo prima discusso.

Per quanto riguarda l'impostazione di « sinistra », oltre all'obiezione che prima abbiamo avanzata, circa il carattere astratto della proposta di un'economia pianificata, si può ora aggiungere la considerazione che, quand'anche tale proposta fosse politicamente plausibile, non è affatto detto che essa sia idonea a risolvere il problema che si trova alla base della presenza stessa del sindacato nella vita economica, ossia il superamento dell'alienazione: in effetti, la condizione a cui sono ridotti oggi i sindacati nelle economie pianificate, è da pensare che derivi non dal fatto che l'alienazione sia stata superata, ma piuttosto dal fatto che, per sviluppare un certo tipo di accumulazione (qualitativamente non dissimile da quella propria delle economie privatistiche), vi sia stato bisogno di non rendere operante la lotta contro l'alienazione. Ma anche questo punto dovrà essere ripreso nel prosieguo della ricerca.

Per quanto riguarda la posizione di tipo « riformistico » si può aggiungere qualche riflessione a quelle fatte precedentemente, premettendo la considerazione che, nella particolare fase dello sviluppo economico italiano che è stata individuata e descritta da Carli, i sindacati, anche quando riaffermino (come è bene che facciano) il loro rifiuto di principio di accettare ogni impostazione che voglia sottoporre la dinamica salariale ai limiti insiti nel sistema dato, tuttavia vengono, di fatto, ad essere inevitabilmente condizionati dalla presenza di una, tutt'altro che ipotetica, possibilità di inflazione. E' chiaro infatti che, sebbene il punto di riferimento immediato dell'azione sindacale sia costituito dal salario monetario, tuttavia diventa impossibile, per il sindacato stesso, soprattutto ai fini del mantenimento di un solido legame con le masse, prescindere del tutto dall'andamento del salario reale allorché quest'ultimo segua solo da lontano, o addirittura non segua affatto, l'andamento del salario monetario. Quando perciò il tipo di inflazione incombente è un'inflazione dai costi (così come accade oggi in Italia, secondo la dimostrazione di Carli), quando cioè il fatto che i salari reali non tengono dietro a quelli monetari dipende, assai più di quanto non accada per l'inflazione dalla domanda, dall'aumento dei salari monetari stessi, allora si dà un limite obiettivo all'azione sindacale, del quale, prima o poi, i sindacati sono indotti a prendere atto.

In queste condizioni, un sindacato che voglia ricostituire le condizioni per un pieno operare della sua azione di tutela, non può non essere massimamente interessato alla programmazione, come l'unica via, una volta evidentemente scartata la soluzione di « destra », che può consentire la prosecuzione dello sviluppo economico del paese sfuggendo ai pericoli messi in luce da Carli. In questa necessità obiettiva, in cui il sindacato viene oggi a trovarsi, di puntare sulla programmazione, sta la ragione vera della possibilità, per i sostenitori e i protagonisti della programmazione stessa (come autenticamente sono i rappresentanti della linea « riformistica »), di avere i sindacati come alleati; e si tratterebbe di un'alleanza tanto più solida

in quanto sarebbe stabilita con sindacati veri, e non con sindacati snaturati nelle loro funzioni, come sarebbero quelli che si impegnassero direttamente nella politica di programmazione.

Ma a ciò va aggiunto che la possibilità di rendere permanente, e non semplicemente occasionale, l'interesse del sindacato alla programmazione dipende — se quello che finora abbiamo detto è vero — dal fatto che la programmazione riesca ad indirizzare lo sviluppo economico e sociale del paese verso traguardi i quali comportino almeno un inizio di superamento della condizione di alienazione. A questo riguardo, pur con la riserva di tornare su questo argomento in sede di esame, appunto, del concetto di alienazione, ci sembra di poter richiamare quanto già si sostenne nel numero precedente di questa Rivista a proposito dei problemi della programmazione italiana, e cioè la necessità di avviare l'economia del nostro paese verso l'eliminazione della posizione subordinata del consumo nei riguardi della produzione. E ciò allo scopo di ottenere, a un tempo, e un contenuto del consumo più rispondente ad esigenze umane, colpendo la condizione di alienazione del lavoro in una delle sue conseguenze più gravi, e la possibilità, attraverso il risparmio di risorse che ciò comporta, di affrontare, con ben maggiori margini di sicurezza, il problema dell'accumulazione, che ancor oggi si presenta assai grave per l'esistenza di squilibri profondi nella nostra struttura economica.

Claudio Napoleoni