LUIGI PASINETTI

INFLAZIONE E SVILUPPO ECONOMICO (*)

0. La relazione che sto per presentare è di carattere eminentemente teorico e rende necessarie alcune considerazioni preliminari sui rapporti tra teoria economica e avvenimenti concreti.

1. Sviluppo economico e inflazione sono due fenomeni che si sono recentemente presentati in misura prominente sulla scena internazionale. Il periodo post-bellico ha visto in tutto il mondo una crescita economica senza precedenti. Non che il fenomeno dell'industrializzazione, cui lo sviluppo economico è normalmente associato, sia nuovo: esso data evidentemente dall'inizio della « rivoluzione industriale » inglese del XVIII secolo. Tuttavia, mai, come in questo scorcio di secolo, il fenomeno si è manifestato in così vaste proporzioni, è stato così diffuso, e soprattutto mai come oggi esso è, in tutto il mondo e presso tutti i Governi, esplicito oggetto di misure di politica economica.

Analogamente, a partire dalla fine degli anni '70, il fenomeno inflazionistico ha cominciato a manifestarsi in tutto il mondo industrializzato. Anche l'inflazione non è un fenomeno nuovo. Abbiamo esempi, anche recenti (nei periodi immediatamente successivi ai grandi conflitti), in cui un movimento generalizzato di ascesa dei prezzi, in regime di corso forzoso della carta moneta, era sfuggito al controllo dell'autorità monetaria ed aveva portato, in pochi mesi, alla polverizzazione del potere di acquisto della moneta. (Notevole al riguardo l'esperienza

---

(*) Desidero ringraziare in primo luogo Terenzio Cozzi e Luigi Spaventa, e inoltre Carlo D'Adda, Luigi Frey, Vittorio Marrama, Paolo Sylos-Labini e Sergio Steve, per i loro commenti e critiche, che — anche se non sempre, o non interamente, accolti — mi hanno permesso di migliorare il testo originario.

della Germania nei periodi che hanno seguito entrambe le guerre mondiali) (1).

Ma dalla fine degli anni '60 inizio anni '70, si sta manifestando in tutte le economie occidentali un fenomeno inflazionistico diverso. Il livello generale dei prezzi sale, secondo percentuali anche notevoli, che hanno superato in alcuni anni ed in alcuni paesi, come il nostro, anche il 20 % all'anno, e tuttavia non accelera. Le autorità monetarie e fiscali lo controllano fino a un certo punto, ma non completamente. Intervengono, anche drasticamente, quando supera certe percentuali, ma non riescono a farlo rientrare completamente, nel senso che sembrano trovarsi in difficoltà quando cercano di farlo discendere sotto percentuali, come quella del 10 %, che in altri tempi sarebbe stata considerata insostenibile.

2. Non è retorica dire che questi fenomeni hanno colto gli economisti quasi completamente impreparati. Ciò non deve sorprendere. Si è sempre impreparati di fronte ai nuovi fenomeni. Ciò che invece è sorprendente è che, di fronte alla sfida posta dai nuovi avvenimenti, così poco sia stato costruito sul piano teorico.

In passato, i grandi avvenimenti avevano trovato una risposta molto più pronta e fantasiosa da parte degli economisti. Di fronte alla rivoluzione industriale inglese del XVIII secolo erano sorte le teorie economiche classiche. Di fronte agli abusi del capitalismo emergente erano state proposte le interpretazioni di Marx e degli economisti socialisti. Di fronte allo svilupparsi del mercato, quale meccanismo spontaneo per l'allocazione delle risorse, era nato il marginalismo. E ancora, nel nostro secolo, di fronte alla grande depressione del 1929-'30, è apparso Keynes.

Ma di fronte all'emergere dei problemi dello sviluppo economico, dopo una prima fioritura teorica, che ha prodotto il modello di Harrod-Domar e il modello di von Neumann (contributi, in sè analiticamente notevoli, ma che non possono costituire che l'inizio di un'indagine sui numerosi e intricati problemi dello sviluppo economico) ci si è fermati. Nella teoria

(1) L'indagine classica, in proposito, rimane quella di Bresciani-Turroni (C. Bresciani-Turroni, *Le vicende del marco tedesco*, in « Annali di economia », vol. VII, 1931, ristampata recentemente col titolo *Teoria dell'inflazione*, Giuffrè, Milano 1978).

dello sviluppo c'è stato, per così dire, un arresto dello sviluppo. Di fronte poi all'apparire dei fenomeni inflazionistici, si è fatto ancor meno. Sebbene si sia scritto molto, si è avuto semplicemente un accentuarsi delle controversie; da una parte si son posti i « monetaristi », e dall'altra i « keynesiani ».. Ma entrambi fanno evidentemente riferimento a posizioni del passato.

Si sarebbe tentati di dire che la più rimarchevole caratteristica della teoria economica contemporanea è costituita da una paurosa assenza di idee nuove. In effetti, se escludiamo Keynes, tutta la nostra teoria economica, nelle sue linee essenziali, appartiene al secolo XIX. È sorprendente: abbiamo saputo affinare moltissimo, ma non abbiamo saputo innovare.

3. Facendo queste osservazioni, non mi sono certo posto in una posizione molto favorevole alla presentazione di una relazione di carattere teorico. Può darsi che, come economisti, si sia condannati ad un'epoca caratterizzata da povertà di immaginazione e originalità. Ma può anche darsi che si sia andati in una direzione sbagliata e ci si sia chiusi in un vicolo cieco. In questo caso occorre ritornare alle origini e cambiar direzione.

Ora, è mia netta impressione che, da un secolo a questa parte, ci si sia concentrati enormemente nella difesa delle istituzioni. Troppo frequentemente si è così giunti, da una parte, all'apologia dell'assetto istituzionale del libero mercato per se stesso e dall'altra ai fenomeni dello statalismo, solo per affermare un principio.

Ho l'impressione che all'origine della teoria economica non fosse così. Gli economisti che scrivevano nel '700 avevano assunto un atteggiamento molto più distaccato nei riguardi delle istituzioni. Molti di essi avevano sì auspicato e sostenuto il libero gioco del mercato; ma ciò avevano fatto perchè erano convinti che il libero gioco del mercato fosse un mezzo per raggiungere certe posizioni ideali, che essi avevano chiamato « naturali »; le quali tuttavia erano state individuate e indagate come tali, cioè indipendentemente dalle caratteristiche istituzionali.

Ritornare alle origini significa, per me, ritornare a questo atteggiamento — a un atteggiamento di indipendenza dall'assetto istituzionale. È a questo livello, secondo me, che vanno

innanzitutto chiarite le idee, riguardanti che cosa sono e che cosa implicano sviluppo economico e inflazione. Ciò è necessario se si vuole poi passare ad analizzare quelli che a me appaiono i due più grossi cambiamenti organizzativo-istituzionali intervenuti nel nostro secolo, e cioè:

i) l'assunzione di responsabilità da parte dello Stato nei riguardi del raggiungimento e del mantenimento della piena occupazione;

ii) lo sganciamento (avvenuto adagio adagio, ma ufficialmente formalizzato nel 1971 in seguito alla fine del regime di convertibilità del dollaro in oro) della moneta di conto internazionale, oltre che di tutte le monete nazionali, da uno *standard,* un tallone, reale.

Si tratta di due cambiamenti istituzionali che sono sembrati così insiti nella logica degli eventi da passare quasi inosservati. Eppure essi sono carichi di conseguenze, delle quali mi sembra che non ci siamo ancora pienamente resi conto.

4. Ho fatto queste premesse per chiarezza metodologica, giacchè, quale quadro di riferimento per un sistema economico in sviluppo, intendo usare uno schema teorico multi-settoriale, elaborato vari anni fa (2), che appunto si fonda su alcune caratteristiche fondamentali di un sistema economico, quali: i) lo sviluppo demografico, ii) l'evoluzione della tecnologia, iii) l'evoluzione della composizione dei consumi, qualunque sia il modo con cui questa venga decisa. Si tratta di tre caratteristiche fondamentali, le quali sono tipiche di un sistema economico industriale e che, come tali, sono indipendenti da qualsiasi assetto istituzionale.

Questo non significa evidentemente non interessarsi degli aspetti istituzionali; significa soltanto che i due piani analitici devono tenersi separati e ben distinti.

5. Innanzitutto, alcuni brevi cenni di richiamo allo schema teorico. Si consideri un sistema economico molto diversificato ossia con specializzazione e divisione del lavoro molto

---

(2) *A New Theoretical Approach to the Problems of Economic Growth,* in « The Econometric Approach to Development Planning », Pontificiae Academiae Scientiarum Scripta Varia n. 28, Città del Vaticano 1965.

avanzate. Ciascun lavoratore si dedica ad un'operazione semplice, ma molto specializzata. Naturalmente la sua produzione non avrebbe senso per se stessa. Acquista importanza se considerata con quella di tutti gli altri. È così che si raggiungono alti livelli di produttività. La conseguenza è un'essenziale interdipendenza tra tutte le operazioni produttive, sia su scala nazionale che su scala internazionale.

Questa caratteristica tecnica dei sistemi industrali ne costituisce il potenziale dinamico, la fonte degli aumenti continui di produttività; ma ne costituisce anche l'elemento centrale di fragilità. Basta un intoppo in qualche piccolo ingranaggio, posto in posizione strategica, per mettere in difficoltà l'intero sistema economico, o addirittura, tramite gli scambi internazionali, tutti i sistemi economici tra loro collegati.

Ma ciò che è rilevante ai nostri fini è che le interdipendenze non sono soltanto strettamente tecniche. Si può dimostrare che, da un punto di vista analitico, tutte le interdipendenze industriali si possono consolidare, costruendo concettualmente dei settori, appunto consolidati, con riferimento soltanto ai beni finali. Io li ho chiamati settori verticalmente integrati (3); in essi, tutte le interdipendenze settoriali sono state consolidate. Ciascuna unità di bene finale viene semplicemente ridotta a un coefficiente di lavoro e ad una unità di capacità produttiva. Le interdipendenze tecniche sono, per così dire, eliminate dall'analisi, perchè consolidate. Tuttavia emerge una interdipendenza, di importanza basilare, a livello macro-economico.

Dato che qui interessano i concetti, più che i particolari, mi servirò della forma più semplificata del mio modello plurisettoriale, senza alcuna perdita di generalità. L'interdipendenza macro-economica si può scrivere così:

$$\sum_{i}^{m} [c_i\, a_{ni} + 1/T_i\, c_i\, a_{nk_i} + k_i\, a_{nk_i}] = 1, \tag{5.1.}$$

una somma di binomi, distinti in tre parti, riguardanti i settori, rispettivamente, dei beni di consumo, dei beni capitali per

(3) Si veda *La nozione di settore verticalmente integrato nell'analisi economica*, in « Contributi alla teoria della produzione congiunta », a cura di L. Pasinetti, Il Mulino, Bologna 1977.

rimpiazzi e dei beni capitali per nuovi investimenti. Ciascun binomio viene a rappresentare la *proporzione* della forza lavoro totale che viene richiesta nel settore (verticalmente integrato) i-esimo (4). Il significato della (5.1) è che, nel singolo periodo t, la somma della domanda globale per consumi, rimpiazzi e investimenti deve esser tale da richiedere l'occupazione di una proporzione della forza lavoro uguale all'unità (cioè la piena occupazione).

Questo è proprio ciò che Keynes ha portato alla nostra attenzione; ed è stato il suo grande merito; infatti egli è così venuto a dare una giustificazione teorica al primo dei due grossi cambiamenti istituzionali dianzi indicati: l'assunzione di responsabilità da parte dello Stato nei riguardi del raggiungimento, e del mantenimento, della piena occupazione.

Nessuno aveva mai pensato alla piena occupazione della forza di lavoro come obiettivo di politica economica prima degli anni '30. Il concetto stesso di disoccupazione non aveva molto senso in una società pre-industriale. E, nei paesi che si erano industrializzati, il prevalere delle politiche economiche del lasciar fare aveva portato alla sopravvalutazione dei meriti e delle possibilità equilibratrici del mercato e alla sottovalutazione degli enormi costi sociali comportati dalle sue deficienze, i cui effetti erano stati considerati temporanei e transitori. La grande depressione del 1929-'30 fece cambiare rotta. Un fenomeno che fa mettere sul lastrico 1/4 dell'intera forza lavoro, come avvenne allora nei paesi industrializzati, non può essere dimesso come temporaneo e transitorio. Avvenne così una vera e propria svolta nella politica economica dei paesi industriali. Sarebbe una forzatura dire che fu Keynes a farla effettuare, ma Keynes ne diede la giustificazione teorica; ne è ormai diventato il simbolo.

Dagli anni '30 — gli economisti possono ben dire da Keynes in poi — la disoccupazione non è più qualcosa di cui la collettività si possa disinteressare. Tra i compiti dello Stato è entrato anche quello di tener sotto controllo il livello di occupazione della forza lavoro.

---

(4) Si veda *A New Theoretical Approach*, op. cit., pp. 587 e 610-11. Il significato dei simboli è il seguente: a_{ni} = *input* unitario di lavoro nel settore i-esimo o k_i -esimo; c_i = domanda pro-capite del bene di consumo i-esimo; k_i = domanda (pro-capite) del bene di investimento i-esimo misurato in termini di capacità produttiva; $1/T_i$ = coefficiente di ammortamento; $i = 1, 2, ..., m$.

6. Ma le implicazioni di questa svolta sono ben più ampie di quello che lo stesso Keynes avesse immaginato. Non ci vuol molto per scoprire che, ammesso pure che la (5.1) sia soddisfatta nel periodo t, essa non rimarrà più soddisfatta nel periodo successivo; perchè normalmente avvengono variazioni: nella forza lavoro, nei coefficienti tecnici, nella composizione della domanda. C'è quindi, per cominciare, una seconda condizione che deve essere soddisfatta, oltre alla (5.1), o meglio c'è tutta una serie di condizioni che, sempre con riferimento allo stesso semplice modello, possiamo scrivere (5):

$$k_i = (r_i + g)\, c_i\,, \qquad i = 1, 2, \ldots m, \tag{6.1}$$

dove r_i è il saggio percentuale di crescita della domanda procapite del bene di consumo i-esimo e g è il saggio percentuale di crescita della popolazione.

La (6.1) non si può trovare in Keynes. Questi si occupò del breve periodo, mentre la (6.1) è una condizione tipicamente dinamica. Se ne ravvisa però l'origine nella formula di Harrod, di cui la (6.1) può considerarsi una versione disaggregata.

È certo comunque che, in un contesto dinamico, la (5.1) e la (6.1) vanno considerate insieme. Non basta manipolare la domanda globale in modo da ottenere la piena occupazione ad un certo momento. Per poter mantenere la piena occupazione nel tempo, occorre intraprendere gli appropriati nuovi investimenti, indicati appunto dalle (6.1).

Da qui derivano subito almeno due importanti conseguenze, ai fini dell'assetto istituzionale.

Prima conseguenza. — Mentre, per soddisfare la condizione macro-economica (5.1) — che chiameremo la condizione keynesiana — l'autorità centrale può agire con misure monetarie o fiscali che sono di sua propria competenza, senza alcuna interferenza nelle decisioni dei singoli imprenditori; per soddisfare le condizioni settoriali (6.1) — che chiameremo le condizioni harrodiane — l'autorità centrale non può fare a meno di interferire, in un modo o nell'altro, nelle decisioni imprenditoriali riguardanti gli investimenti nei vari settori.

---

(5) Si veda *A New Theoretical Approach*, op. cit., pp. 608 e 648.

Sorge a questo proposito un problema molto delicato, riguardante l'assetto istituzionale di una economia di mercato. Se le decisioni vengono lasciate agli imprenditori, come le leggi del mercato vorrebbero, occorre riconoscere che gli imprenditori sono interessati a quegli investimenti dai quali si aspettano di ottenere profitti, e questi investimenti non necessariamente potrebbero essere sufficienti ad assicurare la piena occupazione. Come l'autorità centrale possa o debba intervenire è un problema completamente aperto.

Seconda conseguenza. — Intraprendere nuovi investimenti significa sottrarre una parte del reddito netto al consumo. Ossia, se si vuole mantenere la piena occupazione, una parte del reddito netto non potrà essere dedicata al consumo, ma dovrà essere destinata ai nuovi investimenti. Gli investimenti assumono quindi la caratteristica di una categoria prioritaria, in regime di piena occupazione, e i consumi assumono la caratteristica di una categoria residuale. Nella misura in cui esiste una relazione tra investimenti e profitti, la stessa proposizione si deve ripetere per i profitti e i salari. Quindi, in un sistema economico che ha raggiunto, e vuol mantenere, la piena occupazione, i profitti assumono la caratteristica di una categoria prioritaria, e i salari quella di una categoria residuale.

Anche questa conclusione discende come conseguenza, logicamente ineccepibile, dalla nuova funzione di garante della piena occupazione che lo Stato moderno si è assunto. E anche essa, come la precedente, viene in un certo senso a introdurre una contraddizione nell'assetto istituzionale di mercato, il quale, almeno formalmente, prevede il contrario; e cioè che gli imprenditori si diano carico di stipulare contrattualmente i salari coi lavoratori per poi ottenere i profitti come categoria residuale.

Si tratta, come si vede, di implicazioni estremamente importanti, dalle quali — ho l'impressione — non siamo ancora riusciti a trarre le appropriate conseguenze istituzionali.

7. Ma il contesto dinamico contiene ulteriori implicazioni, in termini di variazioni strutturali dell'occupazione, che la condizione keynesiana di breve periodo non poteva lasciare nemmeno intravvedere. Sostituendo le (6.1) nella (5.1) ed esplicitando il suffisso temporale, la condizione macro-economica di

piena occupazione si può semplicemente riscrivere nel modo seguente:

$$\Sigma\, c_i\,(t)\, l_i\,(t) = 1, \tag{7.1}$$

dove:

$$l_i = [a_{ni} + (r_i + g + 1/T_i)\, a_{nk_i}]\,. \tag{7.2}$$

è un coefficiente di lavoro. Il suo significato è quello di coefficiente di lavoro, per così dire, « verticalmente iper-integrato »: nella parentesi quadra appare la quantità di lavoro che viene direttamente e indirettamente impiegata nella produzione non solo del bene di consumo i-esimo, ma anche nella produzione dei beni di investimento necessari per il bene di consumo i-esimo.

Abbiamo così ottenuto un'espressione nella quale il termine generico $c_i\,(t)\, l_i\,(t)$ della sommatoria assume il significato economico di *proporzione* della quantità totale di lavoro che è impiegata nel settore verticalmente iper-integrato i-esimo.

Si chiami ρ_i il saggio di aumento della produttività del lavoro; $-\rho_i$ sarà quindi il saggio percentuale di diminuzione nel tempo dei coefficienti di lavoro (verticalmente iper-integrati) $l_i\,(t)$, $i = 1, 2, \ldots m$. Abbiamo già chiamato r_i il saggio percentuale di aumento nel tempo dei coefficienti di consumo. Per la maggior parte dei casi, sarà $\rho_i \geq 0$ e $r_i \geq 0$, cioè ci sarà progresso tecnico e aumento dei consumi pro-capite (anche se per alcuni ρ e alcuni r potrebbe essere il contrario).

Ora diventa chiaro che, ad eccezione del caso particolarissimo:

$$r_i = \rho_i\,, \qquad i = 1, 2, \ldots m, \tag{7.3}$$

cioè del caso in cui la domanda pro-capite per ciascun bene di consumo i-esimo aumenta esattamente allo stesso saggio di aumento della produttività del lavoro nel corrispondente settore, la condizione (7.1) si potrà mantenere soddisfatta, cioè la piena occupazione si potrà mantenere, al trascorrere del tempo, soltanto se avverrà una continua variazione strutturale dell'occupazione. Metà dei settori, in media (ponderata e in termini rela-

tivi) avrà bisogno di diminuire l'occupazione per poter prendere vantaggio delle possibilità offerte dal progresso tecnico, e l'altra metà dei settori, sempre in media, avrà bisogno di aumentarla.

C'è solo un modo di impedire questo e nello stesso tempo mantenere la piena occupazione: arrestare il progresso tecnico (cioè arrestare gli aumenti di produttività). Ma non si può perseguire una politica di piena occupazione e di miglioramenti tecnici (che poi sono la fonte degli aumenti dei redditi reali procapite) senza nello stesso tempo permettere diminuzione di occupazione in certi settori e aumento di occupazione in altri.

Dobbiamo concludere che le variazioni strutturali dell'occupazione, come del resto della produzione, devono essere considerate come fenomeno fisiologico (e non già patologico) della crescita economica. Dobbiamo cioè abituarci ad un mondo in cui, in termini di occupazione, ci sono costantemente settori in declino e settori in espansione; perchè questa è la conseguenza logica dello sviluppo economico.

8. Il passo logico successivo è quello di enucleare quelle componenti dello schema teorico che riguardano i prezzi.

Ora, anche in uno schema teorico semplificato come quello che sto considerando, nel quale tutti i coefficienti intermedi sono stati ridotti a lavoro, è chiaro che, in generale, i prezzi non sono proporzionali alle quantità di lavoro. In generale essi risultano:

$$(8.1) \qquad p_i(t) = [a_{ni}(t) + (1/T_i)\, a_{nk_i}(t) + \pi_i\, a_{nk_i}(t)]\, w(t),$$

$$i = 1, 2, \ldots m,$$

ossia risultano dalla somma di tre componenti: lavoro diretto, lavoro indiretto (o quota di ammortamento dei beni capitali) e profitto sul lavoro indiretto incorporato nei beni capitali, π_i rappresentando il saggio di profitto nel settore i-esimo. Questi prezzi, come si può vedere, dipendono dalle quantità di lavoro, diretto e indiretto, ma anche dal saggio di profitto. Come è noto, per eliminare la dipendenza dal saggio di profitto, Ricardo e Marx erano stati tentati di fare la supposizione di intensità di

capitale (o composizione organica del capitale) uniforme in tutti i settori. Tale supposizione è estremamente restrittiva, ma necessaria, per una teoria del valore-lavoro, in un contesto statico.

Ma, in un contesto dinamico, è possibile prendere vantaggio delle semplificazioni di una teoria del valore-lavoro, ricorrendo a supposizioni di gran lunga meno restrittive. Per esempio, si facciano le supposizioni seguenti:

Supposizione 1): il grado di non uniformità dell'intensità di capitale nei vari settori è diversa da settore a settore, ma rimane costante nel tempo, ossia $[T_i\, a_{ni}\,(t) \,/\, a_{nk_i}\,(t)] =$ costante; $i = 1, 2, \ldots m$.

Supposizione 2): in ciascun settore, il saggio di profitto è proporzionale al saggio di crescita e questa proporzione rimane costante nel tempo, ossia $(\pi_i \,/\, r_i) =$ costante; $i = 1, 2, \ldots m$.

Tutto ciò mi permette di enunciare la seguente

Proposizione centrale (*teoria dinamica del valore-lavoro*).

Siano $-\rho_1$, $-\rho_2$, ..., $-\rho_m$ i saggi percentuali di variazione dei coefficienti di lavoro $l_1\,(t)$, $l_2\,(t)$, ... $l_m\,(t)$ e siano σ_1, σ_2, ... σ_m i saggi percentuali di variazione dei corrispondenti prezzi $p_1\,(t)$, $p_2\,(t)$, ... $p_m\,(t)$. Se poniamo $w(t) = 1$, ossia se tutti i prezzi vengono espressi in termini del salario unitario, ne segue che:

$$\sigma_i = -\rho_i\,, \qquad i = 1, 2, \ldots m, \tag{8.2}$$

ossia i saggi di variazione dei prezzi sono uguali ai saggi di variazione dei coefficienti di lavoro. I prezzi *non* coincidono con le quantità di lavoro, ma i *saggi di variazione* dei prezzi coincidono coi saggi di variazione dei coefficienti di lavoro.

Poichè i ρ sono, in generale, diversi l'uno dall'altro, ossia i saggi di crescita della produttività sono diversi da settore a settore, ne segue che, per saggi di variazione della produttività positivi, i prezzi — in termini del salario unitario — diminuiranno tutti nel tempo, ma in modo diverso l'uno dall'altro.

Se, invece del salario unitario, dovessimo adottare la merce j come numerario, le relazioni tra saggi di variazione sarebbero evidentemente:

$$(8.3) \qquad \begin{cases} \sigma_j = 0, \\ \sigma_i = \rho_j - \rho_i, \\ \sigma_w = \rho_j, \end{cases} \qquad i = 1, 2, \ldots m,$$

dove σ_w rappresenta il saggio percentuale di variazione del salario unitario.

Come si può vedere, i prezzi dei vari beni aumenteranno o diminuiranno a seconda che i rispettivi saggi di aumento della produttività siano inferiori o superiori al saggio di aumento della produttività della merce usata come numerario, mentre il salario unitario aumenterà al saggio di aumento della produttività nel settore che produce la merce-numerario (6).

Possiamo chiamare questa, una teoria dinamica del valore-lavoro.

9. È chiaro che, in questo contesto, *tutti* i prezzi variano, anzi *devono* variare, come requisito di efficienza, relativamente alla merce usata come numerario. Tuttavia, quando un prezzo aumenta, diventa ambiguo parlare di inflazione, perchè il suo aumento risulterà diverso, e potrebbe addirittura tramutarsi in una diminuzione, a seconda della merce usata come numerario. Ne segue che anche la *media* dei prezzi seguirà dei movimenti diversi a seconda della merce scelta come numerario, pur essendo il numerario una merce fisica. Ossia, in un contesto dinamico, il *movimento* dei prezzi non è indipendente dall'unità di misura.

I concetti stessi di inflazione, o di stabilità, del livello dei prezzi contengono quindi delle ambiguità, e necessitano di un chiarimento concettuale.

Diciamo innanzitutto che, in un contesto dinamico, stabilità nel senso di costanza di tutti i prezzi è una contraddizione di termini. Se i prezzi relativi variano continuamente i prezzi non possono rimanere tutti costanti. Il termine stabilità dei prezzi dovrà quindi venir riferito ad una certa *media* dei prezzi. Ma allora sarà questa media ad essere punto di riferimento, non il singolo prezzo. Tuttavia: media (ponderata) di che cosa? Fa

(6) In tutto il paragrafo si è supposto per semplicità che tutti i saggi percentuali di variazione e i saggi di profitto (sebbene diversi l'uno dall'altro) siano costanti nel tempo.

capolino a questo punto lo spettro dell'annoso e travagliato problema dei numeri indici.

Ma lo schema teorico in esame ci pone in condizioni favorevoli per una soluzione di questo problema, mediante una impostazione dinamica dello stesso; più precisamente mediante la ricerca di una media *dei saggi di variazione*, che non presenta difficoltà, proprio perchè lo schema teorico implicitamente già contiene i pesi per la ponderazione.

Se ρ_1, ρ_2, ... ρ_m sono i saggi percentuali di aumento della produttività nei vari settori, possiamo evidentemente costruire la grandezza ρ^* così definita:

$$\rho^* = \Sigma \rho_i \delta_i (t), \tag{9.1}$$

dove

$$\delta_i (t) = c_i (t) l_i (t) \tag{9.2}$$

rappresenta, come abbiamo visto, la proporzione della forza di lavoro totale che è impiegata nel settore (verticalmente iper-integrato) i-esimo. La grandezza ρ^* può quindi ben definirsi il saggio medio di aumento della produttività nell'intero sistema economico. Lo chiameremo il *saggio tipo di aumento* della produttività del lavoro.

Ora se noi trovassimo un settore, producente una certa merce, nel quale la produttività del lavoro aumentasse al saggio ρ^*, avremmo evidentemente trovato una merce che esprime per così dire la media del progresso tecnico. Infatti nello schema in esame — che è uno schema harrodiano — il progresso tecnico aumenta la potenzialità del lavoro. Una merce quale quella sopra descritta incorporerebbe quindi al trascorrere del tempo la stessa quantità di lavoro totale « aumentato » dal progresso tecnico. Se misurati in termini di tale merce, alcuni prezzi aumenterebbero, altri diminuirebbero, ma la media delle loro variazioni sarebbe zero per definizione. Cioè, nel senso precisato, ossia con riferimento ai saggi di variazione, potremmo dire che, in termini di tale merce, il livello generale dei prezzi rimarrebbe costante. Avremmo cioè trovato, sempre nel senso precisato, una « misura invariabile del valore », o meglio, « una misura invariabile del potere di acquisto dell'unità di conto ».

Naturalmente, una tale merce non esiste come tale. È tuttavia possibile costruire una merce composita che soddisfa i requisiti di una tale merce. Ammesso che riusciamo a costruirla, potremmo benissimo chiamarla « merce tipo dinamica ». Infatti, mentre la merce tipo di Sraffa è una merce composita che riproduce le caratteristiche della misura invariabile del valore ricardiana rispetto alle variazioni della distribuzione del reddito, questa merce composita sembrerebbe riprodurre le caratteristiche della misura invariabile del valore ricardiana rispetto alle variazioni temporali. Infatti è una merce composita particolare che, al trascorrere del tempo, contiene sempre la stessa quantità di lavoro « aumentata » dagli incrementi di produttività dell'intero sistema (7).

Si noti che la « merce tipo dinamica » è definita con riferimento ad una media dei saggi di variazione. Basterà quindi imporre che il saggio percentuale di variazione del salario unitario, σ_w, sia

$$\sigma_w = \rho^*, \tag{9.3}$$

cioè sia uguale al saggio di aumento tipo della produttività, perchè tutti i prezzi risultino, *ipso facto*, misurati in termini della merce tipo dinamica, pur senza precisare la composizione fisica della stessa. Ciascun prezzo $p_i(t)$ varierà nel tempo al saggio percentuale:

$$\sigma_i = \rho^* - \rho_i \,. \tag{9.4}$$

Ossia: quei prezzi che si riferiscono a beni e servizi per i quali la produttività aumenta più della media diminuiscono e quei prezzi che si riferiscono a beni e servizi per i quali la produttività aumenta meno della media aumentano. Metà dei prezzi,

---

(7) Come è noto, la « misura invariabile del valore » di Ricardo avrebbe dovuto soddisfare due requisiti: I) una merce che per essere prodotta richiede sempre la stessa quantità di lavoro; e II) una merce il valore della quale rimane immutato alla variazione della distribuzione del reddito.

Sraffa (in *Produzione di merci a mezzo merci*) si è concentrato sul secondo requisito, « congelando » per così dire il sistema economico ad una data tecnica di produzione. La mia proposta segue una direzione simmetrica. Si concentra sul primo requisito, interpretato in termini dinamici, « congelando » il sistema economico ad una data distribuzione del reddito.

in media, diminuisce e l'altra metà aumenta, mentre il livello generale dei prezzi rimane costante.

10. Qui veniamo finalmente al punto centrale dell'analisi concernente il movimento dei prezzi. Essendo il saggio, o i saggi, di profitto qui assunti come determinati esogenamente, le (8.1) ci danno m equazioni per la determinazione di $(m + 1)$ incognite; gli m prezzi p_i e il salario unitario w. Manca quindi una equazione: quella che riguarda la scelta del numerario.

Come è noto, l'esperienza secolare portò in passato verso la scelta dei metalli preziosi, in particolare dell'oro, come merce numerario, come merce moneta, proprio per la sua accettabilità universale e per il suo alto valore intrinseco per unità fisica (8). In seguito si passò a un sistema di moneta rappresentativa: un titolo di credito di carta, molto più maneggevole del metallo, che rappresentava però una certa quantità fisica ben definita di oro. Ancor più recentemente — in modo lento, quasi impercettibile, ma progressivo — si è passati nell'arco di alcuni decenni, non più in via eccezionale (come in alcuni periodi bellici e post-bellici era pure avvenuto), ma in via permanente, cioè come regime normale, ad un regime di carta moneta fiduciaria inconvertibile. Dapprima ciò è avvenuto per le monete nazionali, ad eccezione del dollaro statunitense, al quale tutte le unità monetarie erano rimaste legate con parità ufficiali, in una sorta di piramide rovesciata, all'apice della quale il dollaro statunitense rimaneva convertibile in oro. Poi, e questo è avvenuto molto recentemente (ufficialmente nel 1971, anche se di fatto alcuni anni prima) anche per il dollaro statunitense è stata dichiarata l'inconvertibilità. Non solo tutti i sistemi monetari nazionali, ma l'intero sistema monetario internazionale si è completamente sganciato da qualsiasi base reale. Il sistema monetario è oggi, in tutto il mondo, semplicemente fondato sulla fiducia e — quando la fiducia viene meno — sul niente.

(8) Può essere interessante notare che il nostro apparato analitico ci permette di dire che, a rigore, l'oro (come ogni altra merce) per poter pienamente svolgere la funzione di base monetaria stabile, dovrebbe soddisfare i requisiti della merce tipo dinamica; dovrebbe cioè rispecchiare la media degli aumenti di produttività dell'intero sistema. E infatti, quando, in passato, ciò non è avvenuto (si ricordino le cospicue deviazioni da tale requisito verificatesi con l'entrata in attvità di nuove, e più produttive, miniere d'oro, all'epoca della scoperta delle Americhe) si è appunto assistito, nonostante la base aurea, a *inflazione*.

Questo, come già dicevo all'inizio, è stato un grosso cambiamento nelle nostre istituzioni economico-monetarie, delle cui conseguenze non ci siamo ancora pienamente resi conto, ma che lo schema teorico in esame può aiutarci a capire.

Se noi rappresentiamo il movimento dei prezzi, e del salario unitario, mediante delle equazioni esponenziali, in ciascuna equazione ci sono due parametri da fissare: una grandezza iniziale e un saggio di variazione.

Quando si sceglie come numerario una merce fisica, per esempio la merce j-esima, ponendo:

$$p_j(t) = 1, \tag{10.1}$$

si vengono in effetti a fissare contemporaneamente i due parametri menzionati. Cioè, contemporaneamente, si fissano:

$$\begin{aligned} p_j(0) &= 1, \\ \sigma_j &= 0. \end{aligned} \tag{10.2}$$

In altre parole, la fissazione dei due parametri non viene fatta in modo indipendente. Ma allorchè si passa ad un regime monetario puramente fiduciario, la fissazione dell'unità monetaria nel periodo iniziale non comporta assolutamente nulla circa il saggio di variazione del suo potere di acquisto (in termini di qualsiasi merce) nel tempo. I due parametri rimangono indipendenti l'uno dall'altro.

In altre parole, in regime monetario aureo, dato che i due parametri sono fissati congiuntamente, il sistema dei prezzi, prima della fissazione della parità aurea, contiene un solo grado di libertà, che viene eliminato appunto con la fissazione della parità dell'unità monetaria in termini fisici, cosicchè il sistema risulta chiuso. In regime monetario fiduciario, dato che i due parametri rimangono disgiunti, il sistema dei prezzi contiene non uno, ma due gradi di libertà. La fissazione dell'unità monetaria al tempo zero non chiude il sistema. Vi lascia l'altro grado di libertà, concernente il saggio di variazione nel tempo del potere di acquisto della stessa unità monetaria. È un grado di libertà che rende possibile, appunto, il fenomeno dell'inflazione.

Per la verità, di questa possibilità si erano già accorti, in regime monetario aureo, i Principi rinascimentali, quando talvolta diminuivano di imperio il contenuto intrinseco delle monete da loro coniate (il cosiddetto « alzamento » della moneta). Il « fiorino », per così dire, continuava a venir chiamato « fiorino », ma il suo contenuto di oro veniva diminuito. In effetti non era più lo stesso « fiorino » di prima: era stato appunto « svalutato », ossia si era operata una variazione della base reale della stessa unità di misura. Ma con le monete metalliche una tale operazione è un contravvenire alle regole del gioco; è uno sganciare l'un parametro dall'altro « barando » al gioco. E, in ogni caso, l'operazione ha limiti tecnici, fisici e temporali.

L'invenzione della carta-moneta ha eliminato ogni limite; i due parametri sono stati sganciati l'uno dall'altro completamente. La carta-moneta ha, sulla moneta metallica, enormi vantaggi, sui quali non è mio compito intrattenermi in questa sede, ma ha anche questa tipica caratteristica (che può diventare un grosso svantaggio): rendere possibile una svalutazione praticamente infinita. Come tutte le grandi invenzioni, la carta-moneta ha fatto compiere passi giganteschi, nelle transazioni finanziarie, ma ha anche portato con sè la necessità dell'assunzione di nuove responsabilità.

11. Ma proseguiamo nella nostra indagine analitica. Se i movimenti dei prezzi vengono rappresentati mediante delle funzioni esponenziali, così possiamo fare anche col movimento del salario unitario, che possiamo scrivere:

$$w(t) = w(0)\, e^{\sigma_w t}, \tag{11.1}$$

dove $w(0)$ è il salario unitario, in termini dell'unità monetaria, al tempo zero e σ_w è il saggio percentuale della sua variazione nel tempo.

Sappiamo che, se fosse:

$$\sigma_w = \rho^*,$$

avremmo una situazione di stabilità dei prezzi, nel senso che sarebbe uguale a zero la media ponderata dei saggi di variazione dei prezzi.

Ma in regime di carta-moneta non c'è nulla nel sistema che impedisca al saggio di aumento dei salari di essere superiore al saggio di aumento tipo della produttività. Quando $\sigma_w > \rho^*$, la differenza:

$$x = \sigma_w - \rho^*, \tag{11.2}$$

ossia l'eccesso del saggio di aumento del salario unitario rispetto al saggio di aumento medio della produttività, rappresenta l'eccesso, sopra zero, del saggio medio di aumento dei prezzi. Rappresenta il saggio di lievitazione del livello generale dei prezzi dei beni di consumo. Possiamo ben dire che la (11.2) rappresenta, in modo non più ambiguo, per il sistema economico considerato nel suo complesso, il *saggio di inflazione* del livello generale dei prezzi.

Si noti che il saggio di inflazione non riguarda alcun prezzo particolare; riguarda la media ponderata dei saggi di variazione di tutti i prezzi. Ciascun prezzo p_j (t) varierà infatti secondo la espressione:

$$\sigma_j = \sigma_w - \rho_j\,, \qquad j = 1, 2, \ldots m, \tag{11.3}$$

cioè la somma algebrica del saggio di variazione del salario unitario, che è lo stesso per ipotesi per tutti i settori, e del saggio di variazione della produttività, che sarà diverso da settore a settore.

Possiamo riscrivere le (11.2) e (11.3) nel modo seguente:

$$\sigma_w = \rho^* + x, \tag{11.4}$$

$$\sigma_j = (\rho^* - \rho_j) + x, \qquad j = 1, 2, \ldots m \tag{11.5}$$

Queste sono le stesse due espressioni trovate per il caso di misura dei prezzi in termini della merce tipo dinamica — cioè le (9.3) e (9.4) — con l'aggiunta però del saggio di inflazione x.

La (11.5) si può ulteriormente scrivere, utilizzando la (11.2),

$$\sigma_j = (\sigma_w - \rho^*) + (\rho^* - \rho_j). \tag{11.6}$$

Il saggio di variazione di ogni prezzo è stato così scomposto in due componenti: una componente generale, dovuta alla infla-

zione di tutti i prezzi, $(\sigma_w - \rho^*)$, e una componente specifica, dovuta alla variazione relativa della produttività $(\rho^* - \rho_j)$, ossia all'eccesso, o al difetto, della variazione della produttività nel settore j-esimo, rispetto alla media.

Rimane un solo elemento del quadro teorico, che finora non è stato toccato: il saggio di interesse (da non confondersi col saggio di profitto, sul quale si son fatte ipotesi ben precise), ma anche questo si può subito inserire. Se tutte le relazioni interpersonali di debito/credito sono stipulate in termini dell'unità monetaria, e $x > 0$, evidentemente tutti i crediti si svalutano nel tempo ad un saggio diverso, a seconda del termine fisico di riferimento. Più precisamente, essi si svalutano al saggio

$$(\rho^* - \rho_j) + x, \tag{11.7}$$

in termini di ciascuna merce j-esima, $j = 1, 2, \ldots m$, e al saggio

$$x, \tag{11.8}$$

in termini del potere di acquisto medio dei prezzi, cioè in termini di quella merce composita che abbiamo chiamato merce tipo dinamica.

Pertanto, se le relazioni interpersonali di debito/credito sono state stipulate al saggio di interesse i_M (saggio di interesse monetario, o nominale), il sistema produce tutta una serie di tassi impliciti di interesse i^o_j, con riferimento alle m merci, e cioè:

$$i^o_j = i_M - \sigma_j = i_M - x - (\rho^* - \rho_j), \qquad j = 1, 2, \ldots m, \tag{11.9}$$

e un tasso di interesse:

$$i^o = i_M - x, \tag{11.10}$$

in termini della merce tipo dinamica. Evidentemente, tutti gli (11.9) e (11.10) sono saggi di interesse « reali », ma particolari, cioè in termini di una particolare merce. Il saggio (11.10), tuttavia, essendo riferito alla merce tipo dinamica, risulta in termini della media di tutti i beni e servizi. È un saggio di interesse reale generale. Sembra giustificato chiamarlo *saggio di interesse reale*, senza altre specificazioni. Esso risulta dalla differenza tra il saggio di interesse nominale e il saggio di inflazione.

12. A questo punto, il quadro teorico di fondo è completo. Quello che può sembrare, in un certo senso, sorprendente è quanto poco disturbo il fenomeno inflazionistico porti nello schema teorico considerato. L'abbandono di un tallone reale per la unità monetaria, e quindi la presenza in modo permanente di un grado di libertà nel sistema dei prezzi, non modifica la situazione reale. Se tutti i prezzi, oltre alle loro variazioni di carattere strutturale, subiscono un'ulteriore variazione x (saggio di inflazione), uguale per *tutti* in termini percentuali, e se lo stesso avviene per il salario unitario, e se pure il saggio di interesse viene corretto mediante addizione del saggio x, evidentemente nulla cambia in termini reali. La condizione macroeconomica keynesiana di piena occupazione rimane la stessa, le condizioni settoriali harrodiane per i nuovi investimenti rimangono le stesse.

Quindi, se dovessi rispondere alla domanda, che si presenta spontanea di fronte al tema che mi è stato assegnato — inflazione e sviluppo economico — e cioè quali sono le interrelazioni tra inflazione e sviluppo economico, la risposta è paradossalmente: nessuna.

È estremamente importante però tener presente il piano sul quale l'intera analisi è stata sviluppata. Ed è qui che diventa rilevante la distinzione metodologica sulla quale ho insistito all'inizio: la distinzione tra le discussioni economiche che riguardano le posizioni « naturali » (o « efficienti ») del sistema e le discussioni che riguardano gli aspetti e i meccanismi istituzionali.

L'analisi che è stata condotta si riferisce al primo di questi due piani: il piano delle posizioni « naturali » (o « efficienti »), indipendentemente dall'assetto organizzativo-istituzionale. E mi sembra importante aver stabilito che, su questo piano, non ci sono problemi. Problemi possono invece sorgere sull'altro piano, anzi non possono che sorgere sull'altro piano: il piano organizzativo-istituzionale. L'inflazione è un problema, anzi, è un insieme di problemi organizzativo-istituzionali.

Possiamo forse valutare meglio il significato di questa proposizione rovesciando l'angolo visuale. Se le nostre istituzioni fossero tali da far rapidamente tendere il sistema economico effettivo al sistema economico « naturale » (« efficiente »), la

inflazione sarebbe una complicazione puramente formale, e quindi inutile. In questo caso tutti lo vedrebbero in modo lampante. Tanto varrebbe eliminarla. Il problema dell'inflazione, più che risolto, si sarebbe disciolto.

L'osservazione non è banale, come potrebbe sembrare a prima vista; proprio perchè indica anche la direzione in cui andare. Il giorno in cui i nostri meccanismi organizzativo-istituzionali fossero stati resi tali da rendere il sistema « neutrale » rispetto all'inflazione, il problema o i problemi dell'inflazione diverrebbero irrilevanti.

Ma evidentemente viviamo in un mondo molto diverso. Le nostre istituzioni sono non soltanto imperfette, il che è naturale (non potranno mai essere perfette), ma esse sono tali — e questo è il punto cruciale — che l'inflazione aggrava la loro imperfezione. Più accentuata è l'inflazione e più le nostre istituzioni diventano singolarmente inadatte al compito di far adeguare il sistema effettivo al sistema « naturale ». E ciò per due ordini di motivi, che sono curiosamente in contraddizione l'uno con l'altro.

Da una parte le norme di tutto il nostro ordinamento giuridico-istituzionale sono basate sulla supposizione che il potere di acquisto dell'unità monetaria sia costante nel tempo. Sono cioè basate sulla supposizione — che era, si noti bene, valida in regime monetario aureo (9) — che l'autorità monetaria sia effettivamente in grado di fissare (o di legare in modo ben preciso) il contenuto dell'unità monetaria a un tallone in termini reali.

Da un'altra parte, lo stesso nostro assetto istituzionale è diventato ormai ricolmo di meccanismi che rendono impossibile al livello generale dei prezzi di rimanere costante nel tempo; si tratta di un complesso di meccanismi, ciascuno dei quali, e quindi *a fortiori* l'insieme dei quali, distorcono le variazioni dei prezzi nel senso dell'aumento.

È in questa contraddizione che è situata la tragedia inflazionistica del nostro tempo.

13. Prima di proseguire diventa opportuno aggiungere alcune riflessioni e constatazioni sulla posizione in cui viene a

(9) Almeno nei periodi in cui, per l'oro, non si sono verificate troppo marcate deviazioni dai requisiti della merce tipo dinamica. Si veda la nota 8 a pag. 55.

trovarsi l'Autorità monetaria. In regime di cambio aureo (o rappresentativo aureo) l'Autorità monetaria era in grado di fissare un prezzo: il prezzo del contenuto intrinseco della unità monetaria. In regime di carta-moneta inconvertibile l'Autorità monetaria non è più in grado di fissare nessun prezzo. Ciò non significa che non possa influire sui prezzi. Anzi proprio la perdita del controllo del prezzo della particolare merce adottata come unità di misura, la costringe ad esercitare una politica di influenza, se non di controllo, di tutti i prezzi.

La moneta/carta, o meglio, più in generale, la moneta/titolo di credito diventa quindi uno strumento molto più sofisticato da maneggiare che non la vecchia moneta metallica. In effetti non è più lo stesso strumento, anche se la nostra povertà di fantasia ci induce a chiamarlo con lo stesso nome: moneta. Sappiamo che ci sono diversi gradi di esser moneta: M_1, M_2, M_3, ecc. E sarebbe ingenuo — a me sembra — trattare questi aggregati, dai connotati sfuggenti, nello stesso modo con cui David Hume — proponendo due secoli fa la teoria quantitativa della moneta — trattava una quantità ben definita di metallo prezioso.

Ciò non significa affatto che l'importanza dell'Autorità monetaria sia diminuita. Anzi, direi proprio il contrario. Più che l'importanza, la responsabilità dell'Autorità monetaria, in un sistema industriale, è aumentata ed è destinata ad aumentare proprio perchè le sue decisioni non possono più essere prese *in vacuo*. Le decisioni dell'Autorità monetaria non possono essere prese se non tenendo conto delle esigenze del sistema economico nel suo insieme.

Per fare un esempio, seguendo il nostro schema teorico, se supponiamo che, a un certo punto, un certo prezzo varî, per una ragione qualsiasi, noi sappiamo in base alla formula (11.5) che bisogna distinguere la sua variazione, in due parti: una parte specifica corrispondente a $(\rho^* - \rho_j)$, dovuta alle variazioni di produttività relative, e una parte generale, o inflazionistica, corrispondente a x. La prima parte $(\rho^* - \rho_j)$, è giustificata da fattori tecnologici e *non* dovrebbe aver effetti sugli altri prezzi, mentre la seconda parte, x, è una componente inflazionistica e, per ragioni di efficienza, dovrebbe far variare tutti i prezzi. Dico « dovrebbe » giacchè sorge immediato il dilemma: o non si permette agli altri prezzi di variare, e allora si accetta la distorsione di

un prezzo dalla struttura efficiente dei prezzi, oppure si permette che gli altri prezzi vengano adeguati, e allora si ha inflazione.

Non c'è dubbio che l'Autorità monetaria, controllando il credito, non può che giocare un ruolo centrale in questo meccanismo; centrale, ma non esclusivo, proprio perchè non potrà influire su nessun prezzo singolo, tanto che alla fine il sistema potrebbe anche rimanere a metà strada, con alcuni prezzi che si adeguano completamente, altri parzialmente e altri per niente affatto; e allora si avranno, in diversi gradi, distorsioni e inflazione, la seconda divenendo più accentuata nella misura in cui si attenuano le prime.

L'importanza di queste constatazioni sta nel fatto che esse mostrano chiaramente che il fenomeno inflattivo può iniziare in qualsiasi punto del sistema economico. Qualsiasi prezzo può innescare, con la sua variazione, il fenomeno inflattivo, proprio per reazione (giustificata) alle distorsioni provocate, dalla sua variazione, nella struttura dei prezzi. Naturalmente, non tutti i prezzi sono ugualmente importanti. Per esempio, i prezzi dei beni base (per usare la terminologia di Sraffa) contengono un potenziale inflattivo maggiore di quello dei beni non-base, perchè i primi entrano direttamente o indirettamente in tutti i beni, mentre i beni non-base entrano soltanto in un gruppo circoscritto di altri beni. Ma, in un contesto dinamico, dobbiamo andare oltre Sraffa. Un bene base, che entra sì direttamente e indirettamente in tutte le merci, ma vi entra in una proporzione minima, può farci tollerare una distorsione del suo prezzo anche molto elevata in termini percentuali. Al contrario, un bene che entra in proporzioni elevate in tutte le merci farà presto raggiungere alle distorsioni del suo prezzo il limite dell'intollerabilità, generando quindi inflazione molto più rapidamente del primo. In questi termini sarebbe interessante, usando la tavola delle interdipendenze industriali, predisporre una graduatoria dei vari beni, in base al potenziale inflattivo delle variazioni dei loro prezzi.

Non ci vuol molto per capire che il lavoro, che rappresenta il fattore primario per eccellenza (in effetti l'unico che entra in *tutti* i beni, in uno schema verticalmente integrato) figurerà in ogni caso al primo posto in questa graduatoria.

14. Se l'analisi precedente è corretta, se cioè il fenomeno inflazionistico può iniziare in qualsiasi punto del sistema economico, non ha senso andare alla ricerca della « causa » della inflazione, ad esclusione di altre. Di cause ce ne possono essere molte, anche se non tutte della stessa importanza e non tutte operanti nello stesso periodo. Più che di « causa » di inflazione, si potrebbe quindi, più appropriatamente, parlare di « componenti » del fenomeno inflazionistico.

Un'indagine di questo tipo richiederebbe andare nei particolari, con riferimento alle caratteristiche istituzionali proprie dei vari sistemi economici. Non è in questa direzione che mi sono proposto di andare in questa relazione. Tuttavia, per completezza, elencherò, molto brevemente e senza pretese esaustive, quelle componenti del fenomeno inflazionistico che a me sembrano tra le più importanti nelle nostre economie. Le considererò dal punto di vista di quei meccanismi, prima accennati, che rendono oggigiorno impossibile alla media generale dei prezzi di rimanere costante.

1) *Eccesso di domanda globale rispetto alla capacità produttiva esistente.* — Questa è la componente inflazionistica tradizionalmente più esplorata. C'è una lunga letteratura sull'argomento e non è quindi il caso di soffermarvisi (10). Questa è la componente inflazionistica che è anche più ovviamente sotto l'influenza, se non il controllo, dell'Autorità governativa e fiscale (mediante la politica della spesa pubblica) e dell'Autorità monetaria (mediante il controllo del saggio ufficiale di sconto e soprattutto mediante le varie forme di controllo del credito). L'aspetto rilevante da sottolineare, ai nostri fini, è che, per i meccanismi organizzativo-istituzionali tipici delle nostre economie, che qui non sto a descrivere, il livello generale dei prezzi risponde *in modo asimmetrico* alle due situazioni di difetto di domanda effettiva (nel qual caso i prezzi non diminuiscono) ed eccesso di domanda effettiva (nel qual caso i prezzi senz'altro aumentano). L'effetto complessivo nel lungo periodo è quindi una inevitabile tendenza netta all'aumento. Anche se qualcosa si può fare, nel senso dell'attenuazione, è molto difficile pensare ad una

(10) Ne ho trattato io stesso in *La teoria di Keynes e i problemi del nostro tempo*, « Annali della Facoltà di Economia e Commercio dell'Università degli Studi di Perugia », 1977-1978.

completa eliminazione di questa tipica asimmetria, almeno nel prossimo futuro.

2) *Requisiti di efficienza della dinamica strutturale dei prezzi.* — Ho già detto che se la produttività del lavoro varia secondo saggi diversi da settore a settore, la costanza del livello generale dei prezzi richiede che, in media (ponderata) metà dei prezzi diminuisca e l'altra metà aumenti. Ma normalmente i settori a più alti saggi di aumento della produttività sono quelli manifatturieri ed è noto come in questi settori siano diffuse le situazioni di mercato oligopolistico, nelle quali prevale un tipo di comportamento imprenditoriale secondo cui c'è una enorme riluttanza a ritoccare i prezzi, per timore di scatenare una « guerra dei prezzi » con i concorrenti (a meno che avvengano dei fenomeni, quali le variazioni dei salari o del costo delle materie prime, che sono comuni a tutti gli oligopolisti). Ora se, nei settori a forte aumento della produttività, i prezzi non vengono ribassati, o vengono ribassati meno dell'eccesso di aumento di produttività rispetto alla media, l'unico modo per ristabilire una struttura efficiente dei prezzi è che nell'altra metà dei settori (quella che gode di aumenti della produttività inferiore alla media) i prezzi vengano non solo aumentati, ma aumentati più che in proporzione; più precisamente che vengano caricati di un eccesso di aumento pari al difetto di diminuzione che ha caratterizzato i prezzi della prima metà dei settori. Si noti che questo effetto inflazionistico sarà tanto più forte quanto più elevato è il dinamismo del sistema.

Porre rimedio a questa componente inflazionistica sembra piuttosto difficile allo stato attuale delle cose. Tuttavia dovrebbe essere possibile operare in modo che il livello medio dei prezzi dei prodotti manifatturieri, dato che è così difficile che possa diminuire, almeno non aumenti.

3) *Indisciplina salariale.* — In base allo schema teorico presentato le relazioni sono chiare. Ogni qualvolta il salario monetario aumenta più del saggio medio di aumento della produttività, la differenza tra i due rappresenta l'aumento che deve subire il livello generale dei prezzi, se si vuole mantenere efficienza nel sistema dei prezzi. Naturalmente il nesso causale si può anche rovesciare, ma la relazione è la stessa. *Coeteris paribus,*

se, senza uno specifico motivo, il livello generale dei prezzi aumenta ad un certo saggio, il salario unitario deve aumentare della somma dello stesso saggio e del saggio di aumento medio della produttività, per puro requisito di efficienza (11).

Ma naturalmente non è a questo che ci si vuol riferire quando si parla di indisciplina salariale. Per indisciplina salariale si intende qualcosa d'altro, e di molto diverso; ossia la deliberata insistenza, certe volte, dei lavoratori, o dei sindacati dei lavoratori, che si trovano in certe branche produttive che godono di alti incrementi di produttività, nel prendere vantaggio della situazione favorevole per ottenere aumenti di salario, anzichè diminuzioni dei prezzi. Il guaio è che gli imprenditori tenderanno a considerare questi aumenti con favore, dato che essi consentono loro di perseguire una politica dei prezzi stabili senza ottenere margini di profitto scandalosamente ampi. In questi casi, l'indisciplina salariale dei settori fortunati causa ripercussioni a catena nella forma di rivendicazioni salariali, a mo' di continua rincorsa per recuperare, almeno in parte, i precedenti differenziali. Paradossalmente, nella misura in cui queste rivendicazioni a catena riescono, esse contribuiscono a ristabilire una struttura efficiente dei prezzi; ma inevitabilmente generano inflazione.

Di indisciplina salariale si può altresì parlare quando si prende vantaggio della forza contrattuale di settore o delle caratteristiche del settore (settori posti in posizione strategica, o protetta) per ottenere aumenti salariali privilegiati; e così via.

È lungi da me il proposito di entrare in casistiche, e ancora meno quello di far la predica ai sindacati (anche perchè la predica bisognerebbe farla a tutti). È indubbio però che questo è un campo in cui oggi si può fare molto. E sono i sindacati operai che devono prendere l'iniziativa. Bisogna riconoscere che il loro compito non è facile; anzi è estremamente difficile. Nati nel secolo scorso, in una epoca di crudo regime capitalistico e di diffuso sfruttamento del lavoro, i sindacati operai hanno condotto battaglie sacrosante sul piano della più equa distribuzione del reddito, della previdenza sociale, della previdenza e

(11) Questa proposizione deriva dal precedente schema analitico ed è quindi valida, a rigore, con riferimento al caso di un sistema economico chiuso e con quote distributive costanti. Il ragionamento deve evidentemente essere appropriamente modificato e completato quando quelle ipotesi si lasciano cadere.

assicurazione contro gli infortuni sul lavoro, dell'occupazione, della lotta ad ogni forma di sfruttamento. Ma viviamo ormai nel secolo ventesimo. È giunta l'epoca del passaggio dalla responsabilità parziale (settoriale o anche di impresa) alla responsabilità globale, nei confronti di tutti i lavoratori, compresi i disoccupati, i sotto-occupati, le nuove leve di lavoro e persino le generazioni future. Dirò semplicemente che è diventato estremamente importante che i sindacati operai cerchino il meno possibile di guardare indietro e il più possibile di guardare avanti.

4) *Aumento dei prezzi dei beni importati.* — Anche a questo riguardo le indicazioni dello schema teorico in esame sono chiare. Le variazioni dei costi all'importazione hanno lo stesso effetto delle diminuzioni di produttività. Per il sistema economico nel suo insieme è *come se* avvenisse regresso tecnico. E questa evenienza dovrebbe essere affrontata in modo responsabile. C'è probabilmente poco che si può fare per evitare che questi aumenti dei costi avvengano. Ma si può fare moltissimo per evitare le reazioni a catena con le quali ciascun settore cerca di scaricare sugli altri gli oneri che devono alla fine essere assorbiti da tutti.

5) *Rendite monopolitistiche ed extra-profitti.* — Questi possono sorgere in qualsiasi punto dei numerosi meandri dei complicati meccanismi organizzativo-istituzionali di un sistema industriale, ovunque le condizioni per una situazione monopolistica o semi-monopolistica sono favorevoli. Sono tanto più facilitati quanto più incerte sono le aspettative inflazionistiche, specialmente nella rete della distribuzione commerciale dei prodotti, all'ingrosso e al dettaglio, ma naturalmente non solo nei settori della distribuzione commerciale. Quando le rendite settoriali e inter-settoriali si gonfiano, i prezzi risultano più alti di quello che sarebbero altrimenti, e contribuiscono a stimolare reazioni di rincorsa.

Anche a questo proposito le cose da fare da parte dell'Autorità che governa sono molte, comprese, paradossalmente, le misure che mirano a far funzionare più efficacemente i meccanismi di mercato. E inoltre è essenziale, a questo riguardo, che l'Autorità governativa si dia esplicitamente carico della formulazio-

ne di un quadro favorevole alla formazione di aspettative ordinate e il più possibile stabili.

6) *Inter-azione tra le componenti precedenti.* — Ciascuna delle precedenti cinque componenti non è indipendente dalle altre. Esse iter-agiscono. E la ragione per cui la loro inter-azione è qui elencata come una sesta componente è che, quando interagiscono, non solo si sommano, ma producono più della somma delle singole componenti. Per dare un esempio, un eccesso di domanda (componente 1), poichè produce degli aumenti di prezzo irreversibili, può far scattare la componente 3 (aumenti salariali) anche se la stessa sarebbe stata nulla in assenza della prima, e le due, insieme, possono scombussolare le aspettative e portare a comportamenti monopolitistici (componente 4), che a loro volta — creando panico — possono stimolare ulteriormente la componente 1, e così via di seguito. Le inter-relazioni possono essere complesse e intricate e possono variare notevolmente da un paese all'altro.

Forse, proprio questa inter-azione tra le varie componenti inflazionistiche è quella che più caratterizza le peculiarità di un paese rispetto ad un altro; e ciò può servire anche a spiegare le reazioni certe volte diverse, nei vari paesi, ad eventi comuni a tutti.

Le misure che si possono adottare contro questa inter-azione sono naturalmente tutte quelle che facilitano l'isolamento degli effetti di ciascuna componente dagli effetti delle altre.

15. Le componenti del movimento inflazionistico sopra passate in rassegna contribuiscono a creare la prima parte della contraddizione prima menzionata. Riandandole brevemente, ci si accorge che, a meno che si pensi a una completa rivoluzione nel nostro assetto organizzativo-istituzionale, non tutte sono eliminabili.

Per questo acquista rilevanza l'altra parte della contraddizione, cioè la finzione, insita in tutto il nostro ordinamento giuridico, che le Autorità centrali siano in grado di mantenere costante nel tempo il potere d'acquisto dell'unità monetaria.

Non è il caso di citare i casi plateali, come quello del funzionario bancario che, nel 1938, prestò 1.000 lire, cioè il suo stipendio mensile, allo Stato italiano, ottenendo un certificato

obbligazionario che gli ha fruttato 50 lire all'anno qualunque fossero le vicende monetarie, fino al 1978; quando, avendo ordinato alla sua banca di venderglielo sul mercato finanziario, recupera un capitale di 750 lire, meno 350 lire di spese; giusto l'importo per comprare un gelato alla nipotina: con lo stipendio di un mese di lavoro.

Eppure sarebbe inconcepibile pensare a un ritorno al sistema monetario aureo. Nonostante tutto, ci sono molte ragioni per definire il sistema monetario fondato sulla carta moneta inconvertibile una conquista dell'organizzazione monetaria e finanziaria moderna — un notevole passo avanti rispetto ai sistemi monetari a base metallica. A patto però che non se ne abusi.

Dire questo significa evidentemente dire che, se un movimento inflazionistico di una certa consistenza diventa permanente, si affaccia inevitabile, in tutta la sua complessità, il problema dell'indicizzazione delle relazioni contabili e di quelle contrattuali, allo scopo di eliminare od almeno attenuare le distorsioni che il processo inflazionistico provoca. A tale proposito, lo schema teorico considerato fornisce, in teoria, la base reale corretta. Si tratta di una merce composita — la merce tipo dinamica — in termini della quale il livello generale dei prezzi si mantiene costante. In pratica, la nostra organizzazione economico-sociale è estremamente avversa e impreparata al concetto di indicizzazione.

Mi limiterò, in proposito, ad un paio di osservazioni. La prima è che l'indicizzazione, se vuol correggere le distorsioni, dovrebbe essere generale e soprattutto corretta; altrimenti può peggiorarle. Si consideri, quale esempio, la cosiddetta indennità di contingenza: una contraddizione di termini, quando l'inflazione è diventata permanente. Ora, in questo campo, l'indicizzazione è stata fatta in modo diverso in quelle direzioni in cui doveva essere uniforme (distinzioni — che non hanno senso — tra settore pubblico, settore privato, settore bancario, del commercio, ecc.) ed è stata fatta in modo uniforme in quella direzione in cui doveva essere fatta in modo diverso (il famoso « punto di contingenza », costituito da un ammontare fisso, uguale per tutti i livelli di salario, o stipendio. Infatti è ovviamente

contraddittorio imporre una progressione aritmetica a un fenomeno che, per la sua natura dinamica, è intrinsecamente a progressione geometrica).

Seconda osservazione: l'indicizzazione elimina o contribuisce ad eliminare le distorsioni, ma non tocca minimamente le cause dell'inflazione. Quindi alimenta il meccanismo inflazionistico. Ciò che accade è che la grandezza indicizzata non assorbe il colpo dell'inflazione, ma lo rimanda indietro. Se l'indicizzazione fosse perfetta, nessuna grandezza assorbirebbe più l'effetto iniziale di uno squilibrio inflazionistico e l'inflazione proseguirebbe all'infinito; a meno che si procedesse a correggere lo squilibrio iniziale. Teoricamente, un'indicizzazione perfetta avrebbe il merito di farci vedere immediatamente la fonte dello squilibrio e costringerci a correggerlo. In pratica, ciò potrebbe rivelarsi disastroso. Infatti non è affatto detto che — posti di fronte alla fonte dello squilibrio — noi avremmo senz'altro la volontà di eliminarla.

Per esempio, non ci vuole molto per immaginare quanto più aspre, nelle condizioni attuali, sarebbero le vertenze sindacali se vi fosse indicizzazione perfetta e quindi le contrattazioni si facessero in termini reali. Immaginiamo pure, per eliminare complicazioni relative al consumo dei capitalisti, un sistema in cui le grosse imprese siano tutte a partecipazione statale. Se gli investimenti da effettuare richiedono il 20 % del valore aggiunto, si può distribuire ai salari l'altro 80 %. Indicizzazione perfetta significa che possiamo chiamarlo come vogliamo: 800 ‰, 8 milioni per 10 milioni, e così via; si tratta sempre di 80 su 100. Pensiamo che cosa potrebbe avvenire se i sindacati operai, per ragioni che possono anche sembrare valide se guardate da un punto di vista parziale, si impuntassero nel volere 90. Sarebbero scioperi a non finire e entrambe le parti perderebbero in termini reali anche il 100 originale. Invece, nelle condizioni attuali, le imprese possono benissimo impostare i loro investimenti per 20 (anche se poi in definitiva costeranno 40) e distribuire ai lavoratori 90, il tutto in termini nominali. E saranno tutti contenti, per alcuni mesi, salvo poi accorgersi che, con l'inevitabile aumento dei prezzi, il 90 riuscirà a comprare quanto a prezzi stabili avrebbe comprato l'80 originario. E se qualche

lavoratore riuscirà a comprare più di quello che avrebbe comprato con 80 è soltanto perchè qualche altro lavoratore non riesce che a comprare molto meno.

Qui appare chiaro come, in situazioni siffatte, in cui non si è ancora imparata, o non è ancora possibile, l'assunzione della responsabilità globale, l'inflazione può anche venire a svolgere una importante funzione di attenuazione delle tensioni sociali. In un sistema economico, come il nostro, in cui il Governo non riesce a governare, i sindacati operai e gli imprenditori si trovano facilmente d'accordo quando si tratta di scaricare sugli altri gli effetti delle proprie azioni (come quando si adoperano per accollare allo Stato, cioè alla collettività, i debiti delle aziende decotte) e la classe politica fa le riforme più avanzate soltanto sulla carta, l'inflazione rappresenta spesso una grossa valvola di sfogo, che riporta tutti al punto di partenza. Si combattono grosse battaglie e poi, vittoriosi e stanchi, ci si accorge che i nemici non erano che dei donchisciotteschi mulini a vento. Ci si ritrova, dicevo, al punto di partenza, ma non tutti sulla stessa linea, perché il gioco inflazionistico si annulla nel suo insieme ma, all'interno, provoca redistribuzioni del reddito e della ricchezza che, se cumulative, possono divenire enormi. Si ritrovano sempre più indietro le categorie più deboli e non protette: i disoccupati, i piccoli risparmiatori, i giovani in cerca di prima occupazione.

È proprio qui che si annidano i pericoli destabilizzanti per l'intero sistema. E sono questi pericoli che impongono di reagire.

Se da un lato appare perfettamente ragionevole il proposito di non tentare, costi quel che costi, di eliminare l'inflazione completamente, dall'altro appare imperioso il problema di contenerla.

Se le nostre istituzioni sono, almeno attualmente, così poco adattabili al processo inflazionistico da essere messe continuamente in crisi dalla necessità di procedere ad indicizzazioni, un obiettivo soddisfacente dovrebbe apparire quello di contenere la inflazione al di qua di quei limiti oltre i quali le distorsioni prodotte sono tali da rendere l'indicizzazione socialmente necessaria. Ossia: impedire all'inflazione di andare oltre quel livello al quale ci si trova costretti ad indicizzare.

Si deve convenire che, allo stato presente delle cose, ci troviamo molto al di là di questi limiti, in tutti i paesi occidentali, eccezion fatta forse per la Germania e la Svizzera. Nel caso specifico dell'Italia, per rientrare nei limiti descritti, occorrerebbe ridurre il tasso di inflazione almeno a circa un terzo di quello attuale.

16. Quando cominciai a preparare questa relazione mi ero ottimisticamente proposto di arrivare a svolgere un'estensione dei concetti trattati anche al tema dei rapporti internazionali. Ma il tempo, e lo spazio, a disposizione sono esauriti. Sarei constretto a una trattazione troppo succinta per essere utile. Passo quindi, ormai, alle considerazioni finali.

Alcune settimane or sono, in un'aula magna gremitissima dell'Università Cattolica di Milano, Franco Modigliani concludeva una sua conferenza sull'inflazione con la frase: « l'inflazione è una brutta bestia e io vi auguro di liberarvene molto presto ».

Le mie conclusioni sono un po' diverse.

L'inflazione, io direi, è il segno delle nostre sconfitte. È il segno dei fallimenti dei nostri comportamenti sociali e dei nostri meccanismi organizzativo-istituzionali. Al suo stato puro, come spero di aver dimostrato, l'inflazione è una complicazione puramente formale, e quindi, al limite, inutile. Ma le nostre istituzioni economico-politico-giuridiche sono incapaci, allo stato attuale, di assorbirla o di adattarvisi. È questa incapacità delle nostre istituzioni che dobbiamo responsabilmente affrontare; per modificarle e, se necessario, cambiarle.

La difficoltà operativa è che, a differenza, per esempio, della disoccupazione industriale, o keynesiana, la quale interessava un solo meccanismo — quello della domanda effettiva — l'inflazione concerne una rete estremamente vasta e complicata di meccanismi economico-sociali. I problemi che si pongono sono quindi molto più articolati. Non si tratta di partire, lancia in resta, per la crociata contro la « bestia ». Si tratta piuttosto di un impegno paziente, di correzioni e modifiche all'intera nostra organizzazione economico sociale, sindacale e giuridica; correzioni e modifiche non necessariamente rivoluzionarie, ma molte estese e articolate. In questa prospettiva è estremamente importante ave-

re idee chiare sulle relazioni di fondo, per non andare nella direzione sbagliata. È soprattutto di questo che mi sono preoccupato in questa relazione.

Se sarò riuscito a stimolare le discussioni necessarie per una chiarificazione delle relazioni di fondo, avrò copiosamente raggiunto lo scopo che mi sono prefisso.