3. Quante teorie del valore?

di Sergio Ricossa

1. Tratti comuni ad ogni teoria del valore

Se attribuiamo a ogni teoria del valore economico il compito primordiale di spiegarci come si formano i prezzi di costo e di ricavo nei
mercati capitalistici di concorrenza, le chiediamo di descriverci una
pratica degli affari per nulla misteriosa. Tutti sanno, per cominciare,
che vi sono dei costi e dei ricavi, che i costi sono generalmente anticipati rispetto ai ricavi, e che chi anticipa i costi lo fa con la speranza
di ottenere in futuro ricavi superiori ai costi lo fa con la speranza
di ottenere in futuro ricavi superiori ai costi lo fa con la speranza
di guadagnare un profitto (o un interesse, uno
sconto). La speranza si può realizzare o andar delusa, ma se il capitalismo continua a funzionare è perché le delusioni, nel lungo periodo,
non sono state eccessive.

Questa pratica degli affari, dove l'essenza del gioco sta nella sfasatura temporale tra costi e ricavi, la si può descrivere da diverse angolature e con diverse parole. In ogni caso, ci aspettiamo descrizioni convergenti ed equivalenti, visto che riguardano la medesima realtà. E infatti quando gli economisti sembrano contraddirsi, in tema di teoria del valore, troviamo quasi sempre dei meri equivoci di linguaggio (anche di linguaggio matematico) o delle sottaciute parzialità di angolatura. Ma, eliminati gli equivoci e riunite le parzialità in un quadro d'insieme, le contraddizioni solitamente svaniscono, come è giusto che accada.

Il quadro d'insieme è grosso modo sempre lo stesso, e sempre dominato dalla relazione asincrona tra costi e ricavi, che bisogna esser ciechi per non vedere. Nell'economia capitalistica non si perde mai d'occhio tale relazione: tutta l'attività economica è regolata dal mutevole e aleatorio dislivello tra costi e ricavi. Nel mercato di concorrenza vi sono forze che tendono a ridurre il dislivello, e forze che tendono a ricostituirlo e aumentarlo. Le forze che tendono a ridurlo consi-

¹ Normalmente si produce con costi certi e ricavi incerti, ma nella produzione su commessa può essere il contrario: costi incerti, ricavi certi. L'imprenditore ottiene talvolta che un finanziere anticipi i costi in cambio di un interesse prestabilito, che equivale a prestabilire i ricavi del finanziere (almeno in valor nominale): in tal caso il profito dell'imprenditore è la differenza tra i ricavi effettivi (incerti a priori) e i ricavi prestabiliti del finanziere.

stono principalmente nell'imitazione dell'altrui successo imprenditoriale; le forze che tendono ad aumentarlo consistono invece principal. mente nell'innovazione tecnologica e merceologica.

L'innovazione di successo coglie, per così dire, di sorpresa i costi e li lascia distaccati dai ricavi, che i non innovatori sottovalutavano. Ma cessata la sorpresa, i costi, che corrispondono a redditi di lavoro eccetera, cercheranno di riguadagnare il terreno perduto e di riavvicinarsi ai ricavi (ricavi forse in via di riduzione, per l'aumento dell'offerta), erodendo i profitti eccezionali dell'innovatore di successo, partecipando alla sua fortuna. Esiste dunque un vincolo elastico tra costi e ricavi, che permette di affermare con parziale verità sia che sono i costi ad adeguarsi ai ricavi, sia che sono i ricavi ad adeguarsi ai costi.

Tutti sanno che la pratica capitalistica calcola il tasso di profitto rapportando il profitto stesso ai soli costi anticipati². Questo lo sapeva anche Marx, che tuttavia aveva qualche difficoltà politica a spiegarne la logica. Se se ne espone la logica scopertamente, si rischia di ammettere che il capitalista, quando anticipa i costi, rende un servizio agli altri, per cui è spiegabile che gli altri gli riconoscano almeno una speranza di profitto. Nel mercato, nulla si dà per nulla.

Marx andò più volte vicinissimo ad ammetterlo, per esempio quando scrisse:

Il tessitore ha ricevuto il suo salario molto tempo prima che la tela sia venduta, forse molto tempo prima che essa sia tessuta. Il capitalista, dunque, paga questo salario non con il denaro che egli ricaverà dalla tela, ma con denaro d'anticipo [...] È possibile che il capitalista non trovi alcun compratore per la sua tela. È possibile che dalla vendita di essa egli non ricavi neppure il salario. È possibile che egli la venda in modo molto vantaggioso in confronto col salario del tessitore.

Il capitalista, anticipando il salario, toglie al tessitore l'alea commerciale, come costui vuole, e gli permette di anticipare un consumo. Abbastanza irrilevante è che, con questo, il capitalista sopporti o no un sacrificio per l'«astinenza», e che renda il suo servizio a un lavoratore o a un altro capitalista ⁴.

² Talvolta addirittura a una sola parte principale di essi, i costi del capitale (esclusi per semplicità i costi del lavoro corrente).

³ Lavoro salariato e capitale: anche in Bianchi [1978, V, 110].

⁴ In un mondo (puramente teorico) senza alee, l'anticipazione resta un servizio, è ovvio, sebbene meno comprensivo, e un servizio retribuibile in misura prestabilita. Come sempre quando appunto la misura è prestabilita, parliamo allora di interesse, piuttosto che di profitto, per indicare la retribuzione.

2. Concordanze tra la teoria neoclassica e quella sraffiana

Sraffa lasciò perdere gli espedienti marxiani, che avrebbero dovuto convincerci che la pratica capitalistica fondata sull'anticipazione mascherava una realtà in cui invece il valore non dipendeva affatto dall'anticipazione stessa. Da un pezzo ormai quegli espedienti non convincevano più nessuno. Sraffa accettò che la pratica capitalistica fosse la realtà vera, e ne trasse correttamente le conseguenze sui prezzi, astenendosi con cautela da immediati commenti politici o etici. Egli accettò insomma che, quand'anche tutti i costi fossero riducibili a quantità di lavoro, il valore teneva conto di qualcosa in più di tali quantità: teneva conto delle diverse date in cui il lavoro veniva prestato. Non gli importava tanto di correggere Marx: gli premeva soprattutto di dimostrare che il suo modo di procedere andava contro la teoria neoclassica marginalistica del valore, la quale meritava l'accusa di essere teoria «di destra» per aver osato correggere Marx dal lato «sbagliato» [Cfr. Sylos Labini 1985 e Ricossa 1986].

Se non che la teoria neoclassica, specialmente nella versione «austriaca», che non aveva alcuno dei pregiudizi marxiani contro gli effetti «valorificanti» del tempo di anticipazione, ne aveva già tenuto conto, a suo modo, assai prima di Sraffa. L'impresa di Sraffa non poteva dunque riuscire se non nel senso, forse, di dire meglio e «da sinistra» quanto era già stato detto. Egli e i suoi avversari «di destra» deducevano da un'unica pratica capitalistica un'unica teoria del valore, anche se qualcuno si fermava prima e qualcuno dopo, nella catena deduttiva; anche se qualcuno aggiungeva anelli in una direzione e qualcuno in un'altra. Tuttavia, l'illusione che ci fossero due teorie antitetiche, mentre vi erano appena due o più varianti della medesima teoria, durò così a lungo, da costituire un capitolo fra i più divertenti (o fra i più mortificanti, secondo come lo si prende) nella storia delle dottrine economiche. Nel 1980, vent'anni dopo la *Produzione di merci a mezzo di merci*, gli illusi restavano legioni.

Fra ciò che gli sraffiani ritenevano più scorretto era per esempio il teorema marginalistico in base al quale, in equilibrio, il salario varrebbe quanto la produttività del lavoro, e il tasso di profitto quanto la produttività del capitale. Dava noia che le retribuzioni «giuste» sembrassero determinate «scientificamente» in base alla misura dei contributi recati alla produzione dal lavoro e dal capitale. Ma nella letteratura neoclassica era da mezzo secolo assodato, senza attendere le critiche sraffiane, che quel teorema, dove il tempo non compariva e si taceva sull'anticipazione, era, se non falso, valido soltanto in condizioni molto particolari. Nella *Teoria dell'interesse*, che è del 1930, ma rielabora idee abbozzate fin dal 1907, Fisher aveva scritto senza ambiguità: «Il saggio di produttività fisica [del capitale] non è evidente-

mente il saggio di interesse» [Fisher 1974, 794]. Tanto è vero che c'è bisogno di conoscere tutt'e due i saggi, quando per loro mezzo si voglia stimare, di un qualunque bene di investimento, il prezzo di co-

sto adeguato ai ricavi.

Tale prezzo ci appare allora come il valore attuale (nel senso della matematica finanziaria) della presunta futura produttività del bene; valore attuale calcolato appunto ricorrendo a un qualche tasso di interesse, che in questo caso sarebbe meglio chiamare tasso di sconto. E ciò che vale per il capitale vale per il lavoro, badando sempre allo sfasamento temporale tra il momento in cui si stima il prezzo di costo e il momento successivo cui si riferisce il presunto ricavo della produttività.

Alla medesima produttività del lavoro possono dunque corrispondere infiniti diversi salari, variando il tasso di sconto.

Perciò Böhm-Bawerk, parecchio prima di Fisher, aveva detto:

La concezione perfettamente esatta, che il lavoratore dovrebbe ricevere l'intero valore del suo prodotto, può essere intesa sia nel senso che il lavoratore dovrebbe ricevere ora l'intero valore attuale del suo prodotto, sia nel senso che dovrebbe ricevere in futuro l'intero valore futuro del suo prodotto. Ma [...] i socialisti l'hanno espressa come volesse dire che il lavoratore dovrebbe ricevere ora l'intero valore futuro del suo prodotto [Fisher 1974, 789].

L'obiezione di Böhm-Bawerk contro i socialisti vale pure, ovviamente, contro quei marginalisti sbadati, che trascuravano di scontare la produttività.

Fisher continuava Böhm-Bawerk e la tradizione «austriaca» della scuola neoclassica. Che nel 1930 rimanesse molto da perfezionare, nessuno osa negarlo. Ma mezzo secolo dopo era dato di capire che ogni teorema sraffiano poteva essere ripetuto in linguaggio marginalistico, volendolo, purché fosse sempre presente la questione del tempo e dell'anticipazione. Nei modelli matematici, le equazioni dei prezzi potevano essere identiche, sia che gli intenti fossero sraffiani, sia che fossero marginalistici. Ed era così per un motivo semplicissimo: quelle equazioni rispecchiavano in ogni caso la pratica capitalistica, che nel suo abbiccì fa i ricavi eguali ai costi più un margine di profitto aggiunto ai costi anticipati.

Non era affatto necessario scomodare il concetto di produttività marginale, per scrivere le equazioni dei prezzi nella loro banalità contabile: la pratica degli affari ignorava d'altronde tale concetto. Ma,

⁵ Cfr. Ricossa [1981]. Ma unificare la teoria sraffiana e la teoria marginalistica non significa ovviamente illudersi di avere una teoria esclusiva, definitiva, esauriente, universalmente valida.

volendolo, era pur sempre possibile leggere le stesse equazioni in termini di produttività marginale (opportunamente scontata, attualizzata). Perché no? Il calcolo di una produttività marginale è un esperimento mentale sempre effettuabile, con o senza la funzione di produzione, e l'equivalenza contabile tra costi e ricavi scontati, valida nel complesso, resta valida per le variazioni al margine (almeno quando i processi produttivi sono lineari). La produttività marginale, bene intesa, è un concetto politicamente neutrale. Essa può servire a comprendere come funziona il capitalismo (o anche il socialismo, se è per questo), ma non lo giustifica minimamente: non serve a dimostrare che il capitalismo effettua una distribuzione «giusta» del reddito e che dà a ciascuno il suo.

Anzi, l'intera scienza economica non fornisce e non può fornire una dimostrazione del genere. Tutt'al più chiarisce quale distribuzione del reddito fa funzionare bene il capitalismo (non necessariamente una distribuzione di equilibrio). Ma sarebbe assurdo pretendere di aver risolto così un problema di giustizia. Abbiamo soltanto un elemento in più per decidere se preferire il capitalismo o il socialismo, confrontandone le caratteristiche.

Analoghe considerazioni valgono per il concetto di profitto, che è un concetto politicamente neutrale, essendo un concetto contabile universale. La pratica contabile capitalistica ha qualcosa da insegnare alla contabilità del pianificatore socialista, perché ovunque, in qualunque sistema economico-politico, la produzione richiede tempo e molti costi sono anticipati rispetto ai ricavi. Dovendo scegliere tra due tecniche alternative, il pianificatore socialista farebbe male a trascurare le diverse esigenze di anticipazione, che le due tecniche possono comportare; cioè farebbe male a bandire dai suoi calcoli il profitto o l'interesse. Quando il futuro è incerto, più si anticipa e più si rischia.

Non è una boutade sostenere che la contabilità capitalistica può insegnare al pianificatore centrale più del Capitale di Marx. Ma di nuovo questo non implica la superiorità del capitalismo sul socialismo, che caso mai dipende da tutt'altri argomenti. Implica appena che la contabilità capitalistica si è affinata in secoli e secoli di uso, e che sarebbe stupido non servirsi di una esperienza del genere. Va da sé che nel socialismo la rilevazione e la distribuzione del profitto non avverranno sempre con gli stessi intenti del capitalismo, se non altro perché è la collettività che anticipa i costi, non sono singoli capitalisti volontari. Il medesimo strumento può servire a usi diversi.

Quindi, quand'anche si sia tutti d'accordo sulla medesima teoria

⁶ Il fatto che il profitto non venga giustificato, ma tutt'al più spiegato, non implica però nemmeno che, di necessità, il capitalismo «sfrutti» i lavoratori.

del valore, e si smetta la subdola, falsa distinzione tra teorie «di destra» e teorie «di sinistra», ciascuno può restare liberista o socialista, a piacer suo. Non esiste un socialismo scientifico, così come non esiste un liberismo scientifico. Non solo: ciascuno può continuare a costruire una pluralità di modelli economici diversi, per studiare aspetti diversi dell'economia capitalistica (o socialistica). Per esempio, nei modelli di tipo sraffiano si suppone comunemente che il tasso di profitto sia a un livello unico in tutte le attività produttive esercitate⁷, ma questa è una condizione di equilibrio che serve a studiare certe tendenze di lungo periodo del capitalismo nel suo complesso, e non serve ad altri scopi.

3. Limiti del concetto di equilibrio

Non serve, è chiaro, ad analizzare l'aspetto di gara, che è insito nella concorrenza di mercato, per cui mentre i vincitori guadagnano molto, i perdenti guadagnano meno o addirittura, come dice il loro nome, registrano una perdita, un profitto negativo. Nella realtà, non si è mai verificato che il tasso di profitto sia ovunque a un unico livello, ma l'ipotesi non è «falsa»: è una ipotesi di comodo, che permette di eliminare, in una fase della ricerca, le perturbazioni sui prezzi imputabili appunto ai dislivelli del tasso di profitto. Si effettua un esperimento mentale per mezzo del modello sraffiano, esattamente come quando si calcola una produttività marginale: sraffiani e marginalisti applicano essenzialmente la stessa metodologia, benché l'applichino talvolta per esplorare problemi diversi.

È notorio che la suddetta condizione di equilibrio non basta a fornire una soluzione determinata alle equazioni dei prezzi: resta (almeno) un grado di libertà dovuto semplicemente al motivo che il salario non è fatto dipendere dal costo di produzione del lavoro (mentre i prezzi delle merci, sì, sono fatti dipendere dai loro costi di produzione). È tale grado di libertà, ovviamente, che si sfrutta per variare la distribuzione del reddito netto, ora più a favore del salario, ora più a favore del profitto. I marginalisti condividono in pieno questa elementare conclusione sraffiana, la quale quindi non può sollevare alcun contenzioso, ma è nel loro tipico repertorio aggiungere altre condizioni di equilibrio fino a rendere determinati il salario, il tasso di profitto, i prezzi e la distribuzione del reddito, che allora saranno precisamente i prezzi e la distribuzione di equilibrio generale. Questo

⁷ Poiché questo livellamento presuppone che nel mercato siano state attive le forze della domanda e dell'offerta, non è vero che i modelli sraffiani facciano a meno di tali forze.

è un modo puramente economico di «chiudere» il sistema delle equazioni: tuttavia i marginalisti non negano che vi possano essere altri

modi, per esempio politici, di «chiuderlo».

I prezzi di equilibrio generale hanno una certa utilità scientifica, però la loro utilità politica è scarsissima, se non nulla. Al solito, possono servire a studiare certe tendenze di lungo periodo del capitalismo considerato in blocco, specialmente se l'equilibrio è dinamico, e tiene conto dei cambiamenti della tecnologia, ecc. E al solito non vanno intesi come i prezzi che stabiliscono la distribuzione «giusta» del reddito: non nel senso etico, e nemmeno nel senso di distribuzione più adatta al buon funzionamento del capitalismo. Infatti, il capitalismo non è mai in equilibrio, soprattutto quando funziona bene 8.

Se attribuiamo al mercato di libera concorrenza il compito principale di promuovere l'innovazione tecnologica e merceologica, dobbiamo arguirne che più si innova, meglio funziona il mercato, e meno si è in equilibrio '. Ma se anche potessimo pensare che l'equilibrio fosse a portata di mano, in sede politica dovremmo chiederci quale equilibrio. Poiché ogni equilibrio dipende da una serie numerosa di parametri, molti dei quali manovrabili secondo la nostra convenienza, non esiste mai un unico equilibrio raggiungibile, ma ne esistono fors'anche

infiniti fra cui scegliere (o tentare di scegliere).

Ben inteso, un conto è lo studio parametrico degli equilibrii effettuato a tavolino, con un modello, e un altro conto è l'applicazione di uno studio del genere all'economia reale. L'errore peggiore, che gli economisti possono commettere, è credere che l'economia reale di mercato sia davvero come un orologio, che ci riesce di ritardare o accelerare, prevedere nel suo andamento, riparare e modificare secondo il gusto di un orologiaio. Proprio la teoria del valore ci ricorda che l'economia è dominata dall'incertezza: i costi anticipati sono, per così dire, una specie di scommessa sul futuro, scommessa che si può vincere o perdere.

Sempre la teoria del valore ci sottolinea però che, nel caso della produzione, la scommessa non è un «gioco a somma nulla». C'è invece la formazione di un prodotto netto, di un sovrappiù di valore, che sembra nascere dal nulla. Guardando più da vicino il fenomeno, ci

di date risorse con date tecniche e dati mercati.

⁸ Che il capitalismo non sia mai in equilibrio non significa che sia sempre caotico. Esso può portare normalmente a qualche altro tipo «smithiano» di ordine sociale, non solo accettabile, ma fors'anche preferibile all'equilibrio «walrassiano». Non sarà un tipo di pieno impiego di tutte le risorse, ma nemmeno l'equilibrio generale garantisce il pieno impiego (alcune risorse possono sempre rivelarsi esuberanti e a prezzo di equilibrio nullo).

Questo, va da sé, riduce l'importanza del problema di rendere ottimo l'impiego

accorgiamo che la fonte maggiore della crescita del sovrappiù è l'invenzione del nuovo, il progresso della conoscenza applicata, in generale, e della conoscenza tecnologica e merceologica, in particolare. La novità di successo cresce il valore degli *outputs*, ma non può influire

sul valore degli inputs, che siano già stati pagati.

Non si tratta soltanto di produrre di più, a parità di fattori impiegati. Se la maggior produzione portasse i consumatori verso la sazietà per tutti i beni offerti, la domanda effettiva declinerebbe. Declinerebbe il profitto, che è il motore del capitalismo. Il progresso eventuale si manifesterebbe sempre più sotto la forma esclusiva di riduzione del tempo di lavoro, perché i lavoratori non avrebbero alcun interesse ad avvicinarsi troppo alla sazietà dei prodotti, se questo li costringesse a lavorare troppo e a incappare in una eccessiva disutilità del lavoro. La sazietà di prodotti e la sazietà di tempo libero sono obiettivi cui si mira congiuntamente.

L'innovazione merceologica (distinta dall'innovazione tecnologica), proponendo sempre nuovi beni di consumo, allontana dalla sazietà di questi e frena il desiderio di ridurre l'orario di lavoro. Nel capitalismo, perciò, l'innovazione merceologica è indispensabile: occupa un posto centrale nel sostenere la domanda effettiva e la crescita del prodotto netto, del sovrappiù di valore. Probabilmente, uno dei campi più fruttuosi in cui, nei prossimi anni, impiegare la teoria del valore, sarà questa esplorazione dello sviluppo capitalistico, delle sue esigen-

ze, delle sue condizioni e dei suoi effetti sociali.

Anche il dibattito politico pare destinato a occuparsi sempre più dei vantaggi e degli svantaggi dello sviluppo economico capitalistico, paragonati a quelli di altri tipi di sviluppo o addirittura di non sviluppo, come nel caso dell'economia stazionaria cara a J. S. Mill e a Keynes. Perché, ripetiamolo, l'illimitata innovazione, come la concorrenza capitalistica pura, è causa di instabilità e di insicurezza, oltre che di perenne inappagamento. Gli economisti di una certa tradizione culturale vorrebbero che nell'economia moderna, caratterizzata dalle enormi capacità produttive dell'industria, non si parlasse più di «scarsità», bensì di «producibilità». Ma forse ha visto più correttamente le cose quell'antropologo che ha scritto: «Il sistema industriale di mercato istituisce le scarsità in maniera completamente nuova e in un grado mai prima sfiorato» [Sahlins 1980, 16].

Riferimenti bibliografici

Bianchi M. (a cura di) (1978), Marx o la critica dell'economia politica, Torino, Loescher.

Fisher I. (1974), Opere, Torino, Utet. Ricossa S. (1981), Teoria unificata del valore economico, Torino, Giappichelli. — (1986), S'ha da fare questo matrimonio?, in «Economia politica», n. 1, aprile.

Sahlins M. (1980), L'economia dell'età della pietra, Bompiani, Milano.

Sylos Labini P. (1985), La spirale e l'arco, in «Economia politica», n. 1, aprile.