

INTERVENTI

GABRIELE GAETANI D'ARAGONA

Come è ampiamente riconosciuto, le cause dell'inflazione sono molteplici.

Tuttavia è utile approfondire due delle cause agenti a livello mondiale, cioè, a) l'influenza dell'aumento dei prezzi delle materie prime e dei prodotti di base e b) la regolamentazione, anche su basi regionali, del commercio mondiale.

In questo quadro è rilevante l'incidenza, dalla fine del 1978, del nuovo aumento dei prezzi del petrolio. Dal 1975 al 1978, invece, l'ascesa dei valori indici delle quotazioni del petrolio era stata di qualche punto inferiore all'ascesa dei valori indici dei prezzi dei prodotti industriali.

Tuttavia non va ignorato l'effetto sull'inflazione mondiale esercitato dall'aumento dei prezzi degli altri prodotti di base. Generalmente si considerano, in questo quadro, i termini di scambio « netti » tra prodotti di base e prodotti industriali, senza tenere conto delle quantità commerciate.

Di maggiore interesse e rilevanza sono invece le variazioni tra il valore delle quantità esportate ed i prezzi dell'importazione, definibili come ragioni di scambio rispetto al reddito.

Le variazioni dei termini di scambio sono tuttavia soltanto un aspetto del fenomeno, conseguente all'aumento dei prezzi reali delle materie prime. Di maggiore peso sull'inflazione mondiale sono gli effetti di una serie di « shocks » esercitati da aumenti delle quotazioni delle materie prime che si ripercuotono drasticamente sui prezzi dei prodotti industriali in quanto molte materie prime sono in essi incorporate.

In questo quadro, l'ascesa dei prezzi dei prodotti di base esercita una funzione « guida ». Gli aumenti dei prezzi delle materie tendono infatti a precedere gli altri e dopo un breve intervallo di tempo vengono inglobati nei prezzi dei prodotti industriali. Vi è un recupero dei prezzi dei prodotti industriali che, in un contesto dei cambi variabili e di mancato coordinamento delle manovre monetarie nazionali, genera una ulteriore spinta, molto grave sull'inflazione internazionale, con effetti particolarmente rilevanti sui Paesi

ad elevato grado di apertura dell'economia verso l'estero, quale è, per esempio, il nostro Paese.

Può essere utile individuare le forze che spingono all'aumento dei prezzi dei prodotti di base, tendenza di fondo, che è stata ben evidente anche se discontinua, negli anni '70. Agiscono la forza di mercato dei produttori, l'esistenza o non di prodotti sostitutivi e anche fatti politici. Giustamente il relatore Steve richiamava ad una difficoltà di distinguere nell'origine della inflazione tra fatti economici e fatti politici.

È indubbio, a mio parere, l'esistenza di un maggiore potere politico ed economico dei Paesi emergenti, molti dei quali sono produttori di prodotti di base, che è stato definito come il « commodity power ».

Esso si esplica nella manovra dell'offerta dei prodotti di base sia a fini economici, quali l'aumento dei redditi dalle esportazioni sia a fini politici, quali l'isolamento di Paesi considerati razziali.

Il ricorso al « commodity power », da parte di alcuni Paesi emergenti, è stato facilitato dalla resistenza degli Stati Uniti e di altri Paesi industrializzati a rinnovare gli accordi multilaterali per prodotto, quali il rame, lo stagno e altri ancora. Soltanto recentemente, con il varo nella Conferenza del GATT di Manila, nel 1979 dello schema di Fondo Comune Nazioni Unite per 18 prodotti di base, la resistenza ad una regolamentazione internazionale degli scambi di « commodities » è stata in parte superata.

In mancanza di intese multilaterali, considerate più favorevoli ai Paesi produttori che ai Paesi importatori, i Paesi produttori in via di sviluppo si sono negli anni '70 orientati verso il controllo dell'offerta. La tendenza è contrastata e discontinua. Ha ottenuto successi per la bauxite, per il petrolio, per la gomma naturale; e degli insuccessi, quali quello per il caffè.

Un altro elemento che dovrebbe essere approfondito, anche sulla base del recente rinnovo degli accordi di Lomè II tra Comunità Economica Europea e 57 Paesi emergenti ACP delle aree mediterranea, pacifica e caraibica, è il fatto che il commercio internazionale delle materie prime e anche quello centrato sui manufatti industriali a tecnologia bassa o intermedia, si sta sempre più regionalizzando. La regionalizzazione che consiste nell'« amministrazione » del commercio internazionale per aree e che si è verificata sia all'interno della Comunità Economica Europea, sia nei suoi rapporti con un ampio numero di Paesi emergenti, rivela un crescente grado di responsabilità politica da parte della Comunità nell'impegno di fornire aiuti indiretti ai Paesi emergenti. Tuttavia, anche la

regolamentazione per aree geografiche del commercio internazionale facilita la tendenza all'aumento delle quotazioni dei prodotti di base in quanto parcellizza l'offerta e assicura, in risposta alle pressioni dei Paesi emergenti, un collocamento delle « commodities » a prezzi tendenzialmente superiori ai prezzi dei mercati internazionali.

Gli effetti rialzisti sono aggravati dalla prevalenza, a livello internazionale, dell'attuale sistema di cambi flessibili.

È politicamente difficile, d'altra parte, il ritorno a cambi fissi e quindi ad una maggiore possibilità di una manovra monetaria, e quindi di compensazione dei movimenti dei prezzi, nei Paesi importatori, a danno dei prezzi dei prodotti industriali e dei salari.

È anche da approfondire, nel caso italiano, la particolare influenza, sul differenziale inflazionistico italiano (di 8 punti in più rispetto all'inflazione negli Stati Uniti e di 13-14 sulla Germania Occidentale) attribuibile all'alto costo della politica agricola-comunitaria per il nostro Paese, soprattutto in termini di spinta all'aumento dei prezzi dei prodotti alimentari.

Come è noto, i prezzi dei prodotti agricoli fissati a Bruxelles sono superiori al livello medio dei prezzi dei prodotti alimentari sui mercati internazionali. Il procedimento di fissazione dei prezzi è analogo a quello del « costo pieno » in cui si tenga conto di tutti i costi: energia, fertilizzanti, impiego di mezzi meccanici in agricoltura, etc. In un contesto europeo inflazionistico si genera una spinta continua al rialzo dei prezzi agricoli comunitari, già particolarmente alti.

Le conseguenze sono gravi per il nostro Paese per diversi motivi: sia perchè l'incidenza della spesa alimentare sul reddito spendibile « pro-capite » — proprio perchè siamo a reddito pro-capite più basso rispetto ai nostri partners europei — è molto più forte sia perchè esiste già un forte deficit agricolo-alimentare. Anche il sistema dei montanti compensativi penalizza molto l'Italia mentre fa sì che altri « partners » della Comunità non siano costretti ad adeguare istantaneamente i prezzi di vendita ai maggiori costi di produzione.

In conclusione, nello sforzo di individuare le cause dell'inflazione italiana e del loro peso conviene quindi allargare il nostro interesse conoscitivo da fatti tipicamente italiani (la scala mobile; il costo del lavoro, l'alto costo del denaro e via dicendo), allo studio delle ripercussioni interne dei fatti internazionali ed al modo perverso con cui esse agiscono sull'economia di un paese fortemente importatore di materie prime per usi industriali e per consumi agro-alimentari.

CARLO MARIO GUERCI

Farò un intervento abbastanza generale, senza fare molti riferimenti espliciti a nessuna delle tre relazioni anche se in senso lato, un raccordo esiste particolarmente con le prime due. Mi pare che si evidenzii specialmente l'assenza di una teoria dell'inflazione. A questo punto, in effetti, è probabile che una teoria dell'inflazione non sia soltanto una teoria economica ma sia una teoria complessiva del comportamento e dell'evoluzione della società. Mazzocchi quando ha parlato di «bricolage» ha sottolineato esplicitamente, mi pare, alcune di queste carenze e lo ha rilevato anche Pasinetti in alcuni punti della sua relazione. In questo contesto, quindi, è naturale che ci si limiti ad osservazioni su ciò che occorre fare per costruire una teoria dal punto di vista dei temi da privilegiare e dei dati da raccogliere. Ma pare però che almeno un aspetto dovrebbe essere prevalente nell'indirizzare le nostre analisi. Questo elemento è che, da tempo, il tasso di inflazione italiano è il più elevato tra quelli dei maggiori paesi industriali. Dunque, prima di tutto, conta esaminare perchè in un quadro di inflazione generalizzata, di inflazione mondiale, l'inflazione italiana è anomala rispetto alla media, o se si vuole, perchè è più elevata la componente stabile, la componente strutturale dell'inflazione italiana rispetto a quella degli altri paesi. È vero che non abbiamo «la» teoria dell'inflazione ma forse possiamo anche cercare di dire qualcosa di più sui motivi che spingono questo paese ad avere un'inflazione media che è di sette, otto punti e che a volte è stata anche di dieci punti superiore a quella media dei Paesi della CEE. Si può forse, con un'affermazione generalissima che va poi precisata e disaggregata, affermare che l'inflazione italiana, o meglio il differenziale dell'inflazione italiana, sorge in un quadro in cui ad una serie di compatibilità, necessarie al funzionamento di un sistema capitalistico, si è conferita scarsa attenzione o attenzione decrescente o addirittura attenzione nulla. Le compatibilità di cui parlo sono moltissime: una la si può ritrovare, ad esempio, nella necessità di rapportare la pressione fiscale alla capacità delle varie componenti sociali di effettuare traslazioni in avanti delle imposte attraverso le varie, molteplici, crescenti forme di contrattazione istituzionali e non istituzionali che si sviluppano nell'economia. Un'altra può essere l'illusione di appiattire il sistema dei differenziali salariali senza rendersi conto che al di là di certi limiti, questi si ripropongono di fatto fuori del mercato primario del lavoro per dare origine a grandezze reddituali che nessuna indagine sulla distribuzione del red-

dito riesce a cogliere ma che sicuramente si riflettono nei livelli di consumo e/o nell'incremento dei depositi bancari.

Un'altra ancora è che i livelli di costo, si noti che non mi riferisco affatto ai soli livelli del costo del lavoro, ma ad un concetto estremamente più ampio di costo e più comprensivo, ai livelli di costo crescenti a tassi superiori a quelli dei concorrenti internazionali, si è dato poco peso e anzi si è coltivata, e spesso si continua tacitamente a cullare l'illusione che essi possano perdurare nel tempo senza provocare o gravi carenze competitive o tentativi di recupero attraverso l'aumento del cambio.

Un'altra illusione ancora è che l'investimento sia una variabile « buona » del sistema senza rendersi conto che laddove le sue qualità sono insoddisfacenti esso rappresenta: 1) un costo attuale in termini di elevati costi di opportunità; 2) un costo futuro in termini della domanda che è necessario continuare ad attivare per compensare la domanda insufficiente che esso genera sul mercato. Si può in tal quadro forse fare anche qualche esempio.

Il primo che mi è venuto in mente, tanto per tentare di scendere in concreto, è quello di taluni investimenti che hanno originato impianti che sono decisamente inferiori a quelli che minimizzano i costi di produzione: un caso può essere quello dell'Alfa Sud e un altro quello dell'Aeritalia. Questi, secondo me, sono apporti netti all'inflazione. Questa è una delle cause d'inflazione che, anche se non abbiamo una modellistica molto sofisticata, possiamo sicuramente individuare e mettere tra le cause nostre d'inflazione. Situazioni come queste, vorrei assicurare chi voglia vedere nell'esempio una frecciatina all'impresa mista, giacchè potrei fare molti esempi, relativamente alle imprese puramente private e non a partecipazione statale, sono, come dicevo, un contributo netto all'inflazione di oggi e un contributo altrettanto pesante all'inflazione futura. C'è da chiedersi perchè un insieme di queste situazioni sia tanto diffuso. Qui, evidentemente, ognuno può esporre le sue cause; io espongo le due che, secondo me, sono prevalenti. Sono strettamente connesse tra di loro ma sono abbastanza differenti nell'origine. Una motivazione si può ritrovare nella diffusa convinzione maturata, specialmente nel passato, ma in un passato anche molto recente, che la competizione internazionale non fosse poi così importante, così impegnativa, che i monopoli e gli oligopoli internazionali fossero quei monoliti collusivi di una certa visione tradizionale dell'impresa, e che in queste maglie fosse facile inserirsi e comunque, se non prosperare, almeno ristagnare. La concorrenza internazionale in effetti, non è questa. La fase del ciclo tecnologico è bassa, ed è una fase che perdura,

perchè le innovazioni tecnologiche di oggi sono innovazioni di perfezionamento e non sono le innovazioni schumpeteriane che ricreavano i mercati e che consentivano di riassorbire la disoccupazione tecnologica liberata in certe parti. In certi altri comparti del sistema, il recupero dei tassi di profitto, la tendenza anzi la proliferazione delle imprese multinazionali costringono a regole di comportamento estremamente rigide: o si rispettano (entro certi margini) oppure il sistema reagisce e qui e mi dispiace molto che non ci sia il prof. Graziani, perchè volevo inserire qui una considerazione su una tesi che il prof. Graziani ha esposto in un contesto di analisi delle teorie della distribuzione. Graziani ha proposto una categorizzazione nuova degli economisti e la divisione più stimolante era quella degli economisti compatibilisti ed economisti conflittualisti. È evidente che un approccio come il mio non mi colloca ma mi bolla tra gli economisti compatibilisti: ma gli economisti compatibilisti sono, per nostra fortuna, ancora numerosi e non si ritrovano soltanto, come si ritiene in un modo un po' affrettato, tra gli economisti di destra o gli economisti di centro. Io mi sono riletto alcune pagine di Marx negli ultimi giorni, e credo si possa proprio sostenere che, il maestro degli economisti compatibilisti, almeno per quanto riguarda le compatibilità tra sviluppo economico, tasso di profitto, volume degli investimenti fosse proprio Marx. Direi però che non è necessario che chi sostiene tesi di adeguamento a certe regole di comportamento internazionale sia necessariamente un compatibilista, anche perchè quando si sono individuate certe regole di comportamento si è poi liberi di concludere che quelle regole di comportamento non piacciono e quindi si può lavorare per costruire un altro sistema, oppure per la terza, la quarta, l'ennesima via. Quello che a me come economista, che cerca di studiare i problemi dell'impresa anche in relazione ai temi dell'inflazione, sconcerta e non poco, è veder proliferare questa convinzione, a mio avviso illusionistica, che le compatibilità possono essere disinvoltamente superate con un poco di riformismo. Qui, tra l'altro, proporrei una ulteriore suddivisione degli economisti: gli economisti compatibilisti, gli economisti conflittualisti ed i conflittualisti-illusi cioè quelli che si illudono di essere conflittualisti ma che di fatto conflittualisti non riescono ad essere perchè alla fine il sistema ripropone continuamente le sue compatibilità. Ad esempio quando si calcolano, corrette per gli aumenti di occupazione, le quote del reddito che vanno al lavoro dipendente nel 1970, e le quote di reddito che vanno al lavoro dipendente nel 1978 si trova che c'è un aumento dello 0,2 % e anche i più fertili estimatori della contabilità nazionale saranno disposti a ritenere che uno 0,2 % non sia una variazione significativa della quale fregiarsi.

Allora di fatto i comportamenti conflittualisti non hanno consentito di accrescere le quote di reddito che vanno al lavoro dipendente e così continua a prosperare tra le leggi dell'economia anche quella della relativa invarianza delle quote distributive. Vorrei concludere ricordando l'importanza di talune operazioni di tipo strutturale: occorre apprendere l'arte di far funzionare un mercato o meglio di far funzionare un mercato nel quadro di un'economia che ha dei comparti che sono anche rigidamente programmati; ad esempio relativamente a tutte quelle offerte di servizi e di innovazioni tecnologiche che il mercato non può scontare e sostenere perchè imperfetto, perchè miope nel confronto del futuro, e che devono sicuramente essere programmate anche decisamente dallo Stato. Ma più che soffermarmi su questi punti, vorrei piuttosto, appoggiare o collegarmi in qualche modo ad una tesi che affronta il tema dell'ambiente in cui si sviluppano taluni tipi di comportamenti anomali (anomali perchè non rientrano in nessun quadro noto di economia istituzionale mentre non danno l'idea di essere l'avvio di un nuovo sistema per una nuova via).

Credo che l'offerta monetaria, il controllo dell'offerta monetaria non siano indifferenti rispetto al proliferare e allo svilupparsi di questi comportamenti. Se l'offerta monetaria insegue sempre quei comportamenti, ovvero se si svolge in modo da creare il miglior terreno nel quale essi possono innestarsi allora il sistema non può che avvitarsi su se stesso, generando tassi di inflazione che sono e saranno sempre irrimediabilmente maggiori di quelli dei paesi concorrenti.

Penso che tentativi di definire anticipatamente con delle enunciazioni estremamente chiare, estremamente precise i « targets » monetari (è abbastanza inutile rammentare che non sono tesi mie e sono tesi che circolano negli ambienti internazionali, che l'amico Monti più volte in Italia ha sostenuto anche con molto acume critico e senza farsi troppe illusioni) siano da perseguire con l'accompagnamento di azioni strutturali e che in tal modo questo mostro dell'inflazione all'italiana, ripeto anomala rispetto a tutte le inflazioni mondiali, che ci colloca a metà tra i paesi industrializzati e i paesi terzo-mondisti possa essere affrontato con qualche speranza di buoni risultati.

PAOLO SYLOS LABINI

Debbo fare solo tre osservazioni, due sulla relazione di Pasetti e una su quella di Mazzocchi. La prima riguarda il modo adot-

tato da Pasinetti nell'affrontare la questione, un modo che mi trova del tutto consenziente e che tiene conto dell'interdipendenza del sistema economico. Di regola, per cercare di spiegare il processo inflazionistico si va alla ricerca di una causa sola, al massimo di due cause: o si fa riferimento ad una delle diverse equazioni dell'antica o della nuova teoria quantitativa, oppure si considerano due equazioni, prezzi e salari, per esempio. Invece per affrontare il problema dell'inflazione bisogna ricordarsi non in astratto, ma in concreto di quell'interdipendenza. Pasinetti ha indicato un metodo, che va approfondito: mi è capitato recentemente di scrivere che l'inflazione è come la febbre, non ha una causa, ne ha diverse, oppure ha una combinazione di cause. In Brasile, dove sono stato recentemente, ho tenuto un seminario sull'inflazione insieme con un economista brasiliano, specialista della materia. Come sapete, il Brasile è una delle patrie dell'inflazione, ma la conoscenza critica del problema è molto modesta; spesso i modelli utilizzati sono ingenui ripetizioni dei modelli che sono stati elaborati negli Stati Uniti in condizioni profondamente diverse; per esempio, si fa spesso riferimento alle curve di Phillips — un ex ministro, un certo Simmons, un personaggio molto influente in Brasile, ha presentato al Parlamento una specie di articolo scientifico fondato appunto sulla curva di Phillips. Tenete presente che in Brasile i salari reali sono molto bassi e oscillano su un livello miserabile: l'idea che in Brasile la inflazione sia spinta principalmente dai costi del lavoro è, a dir poco, paradossale.

In tutto questo, in Brasile, si parla assai poco del cambio. Eppure è evidente che il cambio è, per lo meno, un meccanismo di trasmissione dell'inflazione; può essere anche una delle cause. Quando ero in Brasile nel breve giro di un mese e mezzo ho visto salire il cambio fra cruzeiro e dollaro del 25 % — da trenta a trentotto. Oltre il cambio, in un processo inflazionistico come quello che ha luogo in Brasile hanno grande rilievo l'andamento dei prezzi internazionali delle materie prime, le caratteristiche dell'agricoltura e del commercio dei prodotti agricoli e quelle del sistema fiscale e delle spese pubbliche. Ma la molteplicità delle spinte inflazionistiche osservabile in Brasile non coincide affatto con quella osservabile in altri paesi, per esempio in Italia. Quanto all'indicizzazione, di cui si è tanto parlato, bisogna fare attenzione: è un meccanismo che opera in modo profondamente diseguale: i redditi di proprietà (i fitti, per esempio) sono indicizzati a scadenze molto brevi — uno, due, tre mesi; per i salari minimi, invece, che sono a livelli miserabili, la scadenza è annuale.

La seconda osservazione riguarda la questione accennata di Pasinetti, del rapporto fra le grandi imprese oligopolistiche e l'inflazione. In generale, non si può affermare che le grandi imprese diano un contributo particolarmente rilevante all'inflazione; anzi, agiscono addirittura da freno quando riescono a realizzare aumenti di produttività maggiori della media. La questione, allora, diviene più ampia. Le imprese che godono di un certo potere di mercato possono trattenere per sé margini più elevati quando riescono a realizzare aumenti di produttività non generalizzabili. Ma non necessariamente questi margini crescenti divengono più elevati profitti; se i sindacati sono sufficientemente forti, possono tradursi in salari crescenti più della media. Sorgono così aree di lavoratori privilegiati, che non è tanto facile individuare, per via dell'assai complicata regolamentazione delle qualifiche e delle mansioni ed a causa del fatto che il vantaggio comparativo può anche consistere nella maggiore sicurezza dell'impiego. Storicamente, in certi periodi i margini differenziali sono divenuti maggiori profitti, in altri periodi, maggiori salari. Oggi in Italia stiamo vivendo in un periodo del secondo tipo. La rapida crescita relativa dei salari comporta lo spostamento a favore dei salariati di quei margini differenziali e perfino dei profitti «normali», con conseguenti difficoltà di autofinanziamento delle imprese e con conseguente perdita di competitività dei prodotti italiani nei mercati internazionali; paradossalmente, le difficoltà maggiori riguardano non le piccole, ma le grandi imprese, che di regola hanno un maggior potere di mercato, ma sono più soggette alle pressioni sindacali. Più volte ho criticato i sindacati perché esercitano la loro forza, ormai cospicua, in direzione della busta paga, trascurando obiettivi ben più importanti, come le condizioni di lavoro e la partecipazione dei lavoratori al governo delle imprese: dedicano troppa attenzione al piatto di lenticchie e troppo poca alla primogenitura. La pressione rivendicativa è aggravata dal meccanismo irrazionalmente egualitario della scala mobile, istituito nel 1975 con l'accordo fra Confindustria e sindacati — anche Pasinetti ha accennato a tale questione. In Italia le spinte che agiscono sui salari sono quattro: la scala mobile, la contrattazione aziendale, la contrattazione nazionale e gli scatti automatici. Quattro spinte; la prima spinta è particolarmente rilevante, a causa del meccanismo previsto dall'accordo del 1975, che io considero in non piccola misura dovuto alla male indirizzata astuzia dell'allora presidente della Confindustria, l'avvocato Agnelli. È per tutto questo che risultiamo quasi sempre i primi della classe, in Europa, quando si confrontano gli aumenti dei costi monetari del lavoro.

La terza osservazione riguarda un tema trattato da Mazzocchi: è relativamente stabile nel tempo la quota distributiva che va in salari? L'idea della relativa stabilità di questa, è stata dibattuta a lungo dagli economisti; è un'idea che si fonda essenzialmente su statistiche elaborate da Bowley e poi riconsiderate da Kalecki con riferimento all'Inghilterra nel periodo 1880-1939. In tale periodo in Inghilterra sembra che effettivamente una tale stabilità della quota che va ai salari abbia avuto luogo; per quel che si può osservare, tuttavia, le fluttuazioni non sono affatto trascurabili. In ogni modo, dalla seconda guerra mondiale in poi non credo che si possa più parlare di stabilità relativa, nè in Inghilterra nè negli altri paesi industrializzati, Italia compresa. Intanto, si deve oramai distinguere l'andamento della quota dei salari da quello della quota degli stipendi: la prima quota in certi paesi è in diminuzione, per la relativa flessione dei salariati; la quota degli stipendi, invece, risulta in aumento in tutti i paesi industrializzati. In Italia è in aumento anche la quota dei salari: nel 1950 la quota che andava al lavoro dipendente era il 48 %, ora è il 72 %: altro che invarianza! Nel caso poi dell'industria manifatturiera, negli ultimi dieci o quindici anni l'aumento della quota che va al lavoro dipendente è stata accompagnata da una forte flessione della quota che va ai profitti veri e propri. È un'osservazione che ho fatto più volte ed è strano che su questo fenomeno si discuta assai poco; si tratta di un fenomeno assai rilevante anche per comprendere la crisi di molte imprese a partecipazione statale, una crisi che oggi angustia il nostro amico e collega Siro Lombardini. Le considerazioni spesso avanzate per spiegare tale situazione non vanno alla radice del problema. Si è parlato di errori compiuti dai dirigenti, di clientelismo e perfino di corruzione: si tratta di fatti reali, ma si può obiettare: perchè quindici o venti anni fa quegli errori e quegli abusi non avevano avuto gli effetti deleteri che hanno avuto negli anni più vicini a noi? Allora economisti inglesi e svedesi visitavano l'IRI e l'ENI per copiare la formula! La verità è che la ragione principale dell'attuale crisi sta proprio nella caduta dei profitti, che ha colpito con una intensità particolarmente grave le imprese a partecipazione statale, sia perchè si tratta, senza eccezione, di grandi imprese, che sono più delle altre vulnerabili alle pressioni sindacali, sia perchè il potere politico spesso ha imposto a queste imprese di seguire una politica di contenimento dei prezzi, sia perchè lo stesso potere politico ha imposto diversi salvataggi di imprese private in difficoltà, per sostenere il livello di occupazione. Nel tempo stesso, i minori profitti, (o le perdite) hanno ridotto i margini di autonomia dei dirigenti, che hanno dovuto chiedere sempre più spesso sussidi e au-

menti nei fondi di dotazioni agli uomini politici. Ciò ha aggravato anche il clientelismo e la corruzione.

La caduta dei profitti va posta in relazione non solo alla forte pressione verso l'alto dei salari, ma anche all'indebolimento nella crescita della produttività (anche questo è un fattore d'inflazione) ed all'aumento fortissimo dei prezzi del petrolio e delle materie prime, il cui trasferimento integrale sui prezzi dei prodotti finiti di norma non ha luogo in tempi brevi. Ma si tratta di una questione assai complessa, che esce dal tema del nostro convegno.

CARMELA D'APICE

Vorrei fare alcune osservazioni sulla relazione del prof. Mazzocchi.

La prima, a mo' di premessa, è un profondo senso di gratitudine per aver incluso nei lavori della Società degli Economisti una relazione, quella del prof. Mazzocchi, dedicata alle possibili interazioni tra inflazione e distribuzione personale e familiare del reddito.

Sono anni che lavoro su questo argomento e non ho mai avuto (salvo pregevoli eccezioni), alcuna forma di incoraggiamento anzi una serie continua di ammonimenti a cambiare o argomento di ricerca o mestiere. La povertà, la distribuzione del reddito — mi è stato contestato — sono argomenti estranei all'economia e più consoni ad un misero sociologismo.

Ben venga quindi la relazione del prof. Mazzocchi, anche se rappresenta un bricolage, come lui stesso ha affermato, ma spero che sia l'inizio di un lavoro più complesso che è ancora tutto da compiere.

Le altre osservazioni riguardano alcuni punti toccati dalla relazione e più precisamente:

- invarianza delle quote distributive,
- chi guadagna e chi perde dall'inflazione.

La stabilità temporale delle quote distributive misurata con le curve di Lorenz e l'indice del Gini, ha propocato in me un primo senso di perplessità, quando me ne sono occupata per la prima volta, come è accaduto per il prof. Mazzocchi. Ma tale sensazione è durata molto poco e prima di andare a scomodare la teoria o i miei amici economisti, per interpretare questo strano fenomeno, ho cercato di analizzare con un minimo di attenzione i dati campionari della Banca d'Italia sulla distribuzione personale del reddito, poichè ritenevo indispensabile verificare innanzi tutto le fonti stesse del fe-

nomeno rilevato. A lavoro ultimato (sono stati pubblicati due saggi su Politica ed Economia, n2/3 1977 e n1/2 1979), posso senz'altro affermare che non siamo assolutamente in grado di seguire nel tempo l'evoluzione dell'indice del Gini, non abbiamo le basi per dire che nell'anno 1973 la distribuzione del reddito è risultata più equa che in passato, o che nel 1977 siamo in presenza di un'inversione e così via. Mutamenti continui di metodologia, introdotti in anni diversi nelle indagini campionarie della Banca d'Italia, rendono il confronto temporale assolutamente scorretto.

Anche se qualcuno potesse ritenere possibile superare questi grossi limiti operando delle opportune rettifiche nelle indagini della Banca d'Italia, rimarrebbero completamente aperti molti altri problemi, in questo caso comuni agli altri paesi, che dovrebbero indurre gli economisti ad interpretare con molta cautela fenomeni di così grande rilevanza sociale:

— difficoltà di accertare con un minimo di adeguatezza i redditi che di solito appartengono alle *code* della distribuzione del reddito e che influenzano in modo significativo l'indice del Gini.

Per i più poveri in quanto, facendo parte di fasce emarginate della società, diviene quasi impossibile coinvolgerli nell'indagine. Non è un caso, ad esempio, che nelle indagini campionarie della Banca d'Italia, siano esclusi per definizione i disoccupati.

Per i più ricchi, per ragioni diametralmente opposte, in quanto sanno scomparire bene nel momento in cui si tratta di fissare la loro posizione sociale rispetto al resto della popolazione. Un anno, ad esempio, fu estratto casualmente l'avv. G. Agnelli che ovviamente si rifiutò di partecipare all'indagine campionaria; la qualcosa fu presa con grande sollievo dai curatori dell'indagine stessa, ché altrimenti tutta la curva di distribuzione del reddito sarebbe stata stravolta.

Essendo quindi l'indice del Gini molto sensibile alle variazioni che avvengono nei punti estremi della curva, una sua stabilità o una sua variabilità temporale, va attentamente riscontrata con quanto accade nelle code della distribuzione.

— natura dei redditi rilevati.

Mentre per quanto riguarda il reddito da lavoro dipendente gli errori possono risultare anche trascurabili, per tutte le altre forme di reddito (redditi da lavoro indipendente, interessi, rendite, dividendi, ecc.), i dati rilevati risultano completamente inattendibili. È noto a chi appartengano queste note e come potrebbero far variare il grado di disuguaglianza se si fosse effettivamente in grado di rilevarli.

— necessità di integrare la distribuzione dei redditi con la distribuzione della ricchezza e del consumo, se si vogliono conoscere le effettive condizioni relative dei membri della popolazione. Molto spesso infatti l'uso della ricchezza non dà origine ad alcun reddito ma non per questo non entra nelle condizioni di riproduzione di un gruppo sociale.

— metodi utilizzati.

L'indice del Gini calcolato mediante la divisione della popolazione in decili o quintili di « famiglie » presenta il limite, non irrilevante, di ignorare le differenti composizioni dei nuclei familiari al variare della condizione sociale e quindi di offrire una misura meramente astratta della disuguaglianza. Il primo 10 % delle famiglie non può essere considerato simile al secondo 10 %, a sua volta simile al terzo 10 %, e così via. In ciascun decile le famiglie si presentano con connotati diversi per numero di componenti per età del capofamiglia, per numero di percettori di reddito, ecc., rispetto agli altri decili e tali connotati si modificano nel tempo.

— infine la critica più consona alle possibili interazioni tra inflazione e distribuzione personale del reddito.

L'indice del Gini è calcolato su una distribuzione monetaria dei redditi. Ma distribuzioni monetarie stabili nel tempo possono nascondere distribuzioni reali profondamente diverse e ciò solo perchè ad un tasso medio d'inflazione corrispondono in realtà variazioni dei prezzi diverse a seconda del pacchetto di beni e servizi considerato. Poichè ciascun gruppo sociale trasforma il proprio reddito monetario in reddito reale attraverso forme diverse di consumo, è probabile che ciascuno di essi sconti un proprio tasso di inflazione. L'indice del Gini potrebbe quindi assumere un significato diverso se calcolato dopo aver deflazionato le singole classi di reddito per appositi indici dei prezzi che tengano conto della struttura dei consumi, relativa a ciascuna classe.

Un'ultima osservazione. L'idea che « l'inflazione danneggi i più poveri non trova supporti empirici » ha affermato il prof. Mazzocchi nella sua relazione. Questo non è proprio esatto. È vero che in Italia non sono stati ancora fatti dei riscontri empirici, ma alcuni economisti inglesi hanno accertato un tasso di inflazione maggiore per le classi a minor reddito rispetto alle classi a maggior reddito. Tenuto conto di queste analisi, il Ministero del Lavoro ha deciso di calcolare, dal 1968, un indice del costo della vita riferito esclusivamente alle famiglie il cui capofamiglia risulti in condizione non professionale (pensionati). Una posizione analoga è stata presa, molto recentemente, dalla Royal Commission on the Distribution of Income and Wealth che ha ammesso esplicitamente, nei suoi lavori,

che i decili più poveri scontano un aumento dei prezzi maggiore di quello rilevato in media.

GIORGIO LUNGHINI

Nella sua relazione Pasinetti affronta separatamente, e poi ricombina fra di loro, da un lato il cosiddetto problema ('fondamentale') di una misura invariabile del valore — rintracciato sulla linea Ricardo-Marx-Keynes (via Hayek-Sraffa)-Sraffa — e dall'altro praticamente tutti i problemi di *political economy* di fatto posti dal 'fenomeno' (o 'complicazione') dell'inflazione. Non disponendo del testo scritto della relazione di Pasinetti mi limiterò a due osservazioni (che poi si riducono a una, sulla legittimità di trattare come *dati* — in generale, ma soprattutto in questo contesto — le condizioni di produzione *date* (imposte)), circa il modo in cui questi due ambiti di ragionamento (la teoria economica del capitalismo e l'economia politica dell'inflazione) vengono, o *non* vengono, messi insieme.

La parte strettamente analitica della relazione di Pasinetti si regge su una nozione di « merce tipo dinamica », che consentirebbe di ovviare agli inconvenienti delle formulazioni di Ricardo e di Marx (di Ricardo e di Marx se ci si attiene all'*Introduzione* a Ricardo di Sraffa: ma Marx parla del problema della misura invariabile del valore come della quadratura del cerchio) della teoria del valore-lavoro, di rispondere all'auspicio registrato da Keynes in un brano spesso trascurato della *Teoria generale* (sui saggi propri di interesse, e verosimilmente scritto sotto l'influenza di Sraffa), e di generalizzare la nozione di 'merce tipo' proposta da Sraffa in *Produzione di merci*.

La prospettiva di una teoria dinamica del valore-lavoro è affascinante, almeno per me, ma francamente non mi pare che la nozione proposta da Pasinetti rappresenti un effettivo superamento delle teorie di Ricardo e (o) di Marx — che si presumono fallaci perchè non 'esatte'. Se ho capito bene, la merce tipo dinamica avrebbe la proprietà di contenere sempre (nel tempo logico della dinamica, in cui si fissano condizioni iniziali e saggi di variazione, cioè *tutto*) la stessa quantità di lavoro, *aumentata degli incrementi di produttività*. Questi incrementi di produttività, tuttavia, sono 'esogeni': ripetono l'assunzione classica (non di Marx) delle tecniche come un dato, nella realtà e nell'analisi. E infatti i coefficienti 'tecnici' possono essere fatti scomparire, nei coefficienti iperintegrati di Pasinetti.

D'altra parte, e sempre se ho capito bene, le 'supposizioni' cui Pasinetti è costretto (intensità di capitale costante nel tempo, anziché fra settori; costanza nel tempo, per ciascun settore, della proporzione fra saggio di profitti e saggio di crescita) sono *equivalenti*, economicamente anche se non formalmente, a quelle entro le quali sono 'vere' le formulazioni semplici della teoria del valore-lavoro in Ricardo e in Marx (periodi di produzione uguali, composizione organica del capitale uniforme). Aggiungo che mi sembra curioso che si cerchi l'esattezza in *questo* punto dell'analisi — forse secondo l'indicazione di Sraffa circa le differenze fra teoria e misurazioni statistiche — quando poi si prevede come eventualmente trascurabile in un contesto dinamico, l'influenza di quelle merci-base il cui peso gerarchico sia piccolo. Se ci si accontenta di 'previsioni' sui *saggi di variazione* dei prezzi sulla base di saggi di variazione delle quantità di lavoro, può bastare un'interpretazione di Ricardo al 93 %.

A parte questa questione metodologica, sui compromessi fra 'rigore' e 'realismo', il punto a mio parere davvero fondamentale è il seguente: se nella realtà di un qualsiasi *dato* modo di produzione sia isolabile e separabile un nucleo analitico forte, che tenga poi sempre come strumento di calcolo delle implicazioni di *qualsiasi* 'supposto che...'; e se sia *certa e neutrale* la separazione dell'insieme delle variabili di stato nei sottoinsiemi delle variabili endogene e delle variabili esogene, e tale che le prime attengano a proprietà naturali ed eterne del sistema, e le seconde a 'condizionamenti' istituzionali modificabili senza retroazioni (che ne smentirebbero la natura 'esogena'). In un'economia capitalistica, che è un'economia intrinsecamente monetaria, c'è almeno una relazione fra 'istruzioni' e 'economia' che non può essere tagliata nemmeno provvisoriamente per rivelare questa allo stato puro, ed è appunto la moneta. Ho il sospetto che se si adotta la seconda ipotesi di Pasinetti, si ragiona come se il capitale e la moneta non esistessero.

Pasinetti parte, mi pare, dalla certezza circa l'esistenza di un sistema *naturale* (cioè *efficiente*) all'interno di un sistema *reale*, complicato e reso *inefficiente* dalle istituzioni che lo definiscono. Il cuore del sistema naturale, cui corrisponde il modello ritagliato da Pasinetti, a sua volta sarebbe dato dalle caratteristiche fondamentali di un sistema *industriale* (non necessariamente capitalistico, ma piuttosto doppiamente capace di efficienza come il regime di Barone), e che come tali sarebbero indipendenti dall'assetto istituzionale. Questa tecnica di costruzione dei modelli economici consente risultati preziosi, ma ha costi elevati: si devono assumere come *date* tutte le variabili che definiscono lo stato delle tecniche, così che scompaiano (nei coefficienti iperintegrati) le condizioni 'tecniche'

della produzione. In questo modo, però, non si può dire *niente* circa la sfera della produzione.

Si potrebbe obiettare che questa tecnica di ragionamento (l'assunzione delle tecniche di produzione come *dati*), nell'analisi economica, è universale. A parte che questo non è vero nella storia dell'analisi (c'è almeno la cospicua eccezione di Marx, e forse anche quella di Keynes; mentre in Sraffa non c'è 'scelta' delle tecniche, se non in senso virtuale e a fini critici della teoria neoclassica della domanda di 'capitale'), certamente non è vero in una realtà in cui non si produca per l'uso, ma per l'accumulazione attraverso il profitto. Quando si produca per lo scambio, e in presenza delle 'distorsioni' ammesse da Pasinetti per poter rendere concepibile e calcolabile l'inflazione, niente garantisce che le 'tecniche' possano essere trattate come se fossero *date* perchè certamente *ottime*: non essendo *sicuramente* ottime per la collettività le tecniche adottate strumentalmente da produttori-capitalisti che operino su mercati «imperfetti». Infatti nel nucleo analitico di Pasinetti l'inflazione è impossibile.

ITALO MAGGIORE

Nella relazione del prof. Pasinetti il problema dell'inflazione è introdotto dall'equazione 11.2, in cui il saggio dell'inflazione è uguale all'eccesso del saggio di aumento del salario unitario rispetto al «saggio di aumento tipo della produttività del lavoro», definito come il saggio di aumento medio della produttività nell'intero sistema economico. Il Pasinetti aggiunge che «non c'è nulla che impedisca al saggio di aumento dei salari di essere superiore al saggio di aumento tipo della produttività»; pertanto, l'inflazione dei prezzi si potrebbe accompagnare alla disoccupazione, una caratteristica peculiare delle inflazioni da spinta dei costi.

Ciò, tuttavia, è in contrasto con la condizione macroeconomica di piena occupazione espressa dalla equazione 7.1. L'equilibrio che il Pasinetti definisce «naturale», ossia l'equilibrio «efficiente», dovrebbe essere raggiunto stimolando la domanda aggregata tramite la politica monetaria e/o fiscale. In tal caso l'inflazione sarebbe «mista». Mi sembra quindi giusta l'osservazione del Pasinetti che, più che di una molteplicità di «cause», sarebbe più appropriato parlare di molteplici «componenti» nel processo inflazionistico delle moderne economie.

Il modello del Pasinetti si pone sul piano astratto dell'analisi delle posizioni «naturali» (o «efficienti») e quindi trascura i pro-

blemi istituzionali di adeguamento del sistema effettivo a quello « naturale ». Ma poichè lo stesso relatore riconosce che l'inflazione è un insieme di problemi istituzionali, non so fino a che punto sia utile arrestarsi a quel livello di estrema astrattezza. In particolare non mi sembra che si possa dire qualcosa di utile sulle interrelazioni tra sviluppo ed inflazione senza introdurre la condizione dell'equilibrio monetario e senza specificare il modo in cui la domanda di moneta viene soddisfatta durante il processo di crescita.

In quest'ultimo quadro avrebbe assunto notevole rilevanza lo aspetto internazionale del modello. Se i cambi sono rigidi (anche se le parità fossero aggiustabili) e se il paese fa parte integrante di una vasta area internazionale all'interno della quale le monete nazionali sono liberamente convertibili e i capitali sono perfettamente mobili (cioè il tasso d'interesse è unico), l'offerta di moneta si adegua nel medio-lungo periodo alla domanda di moneta tramite gli avanzi o i disavanzi della bilancia dei pagamenti e i conseguenti flussi valutari da un paese all'altro. È questo il centro focale dell'approccio monetario alla bilancia dei pagamenti, che sviluppa una vecchia e nota tesi di David Hume e che ha trovato recentemente il consenso di un critico illustre e per altri aspetti — i dettagli e il rigore dell'analisi — molto severo come l'Hahn (in « *Journal of International Economics* » 1977).

Una predizione molto interessante del suddetto modello, che si pone in netto contrasto con quella comunemente accettata nei manuali di ispirazione keynesiana, è che uno sviluppo economico accelerato ha l'effetto di migliorare il saldo dei conti con l'estero e non già di peggiorarlo. Infatti: uno sviluppo più rapido comporta una più intensa domanda di moneta, essendo quest'ultima funzione del reddito reale, dei prezzi e del tasso di interesse; la maggiore domanda di moneta non può essere soddisfatta mediante una riduzione delle scorte monetarie, se non altro perchè il tasso di interesse è fissato dal mercato mondiale dei capitali; a parità di stock monetario offerto dalle autorità responsabili, c'è un maggiore afflusso di capitali esteri, che sono richiamati dall'eccesso positivo di domanda di moneta all'interno del paese; questo effetto sull'attivo della bilancia dei pagamenti è di gran lunga soverchiante — nelle ipotesi poste — rispetto all'effetto delle maggiori importazioni, stimolate dalla crescita economica, sul passivo commerciale (su cui i modelli neokeynesiani pongono l'accento).

A causa del miglioramento del saldo della bilancia dei pagamenti l'offerta interna di moneta finisce per adeguarsi alla maggiore domanda in quanto la sterilizzazione delle maggiori riserve valutarie non è ipotizzabile per un lungo lasso di tempo. Una ovvia

conclusione è che le autorità « responsabili » non hanno sotto controllo lo stock finale di moneta ma possono soltanto accelerare il processo di aggiustamento alla nuova situazione di equilibrio monetario tramite manovre espansive (o la rivalutazione della moneta nazionale o una maggiore liberalizzazione degli scambi). La politica monetaria non avrebbe effetti duraturi sulla produzione e sull'occupazione, ma inciderebbe sui saldi della bilancia dei pagamenti. Di conseguenza la politica monetaria potrebbe e dovrebbe essere utilizzata solo per far funzionare il sistema dei cambi fissi, cioè per evitare il ricorso a svalutazioni o rivalutazioni monetarie; anzi, questi provvedimenti valutari potrebbero e dovrebbero essere interpretati, in quel contesto internazionale, come indici del fallimento delle politiche monetarie.

Meno convincente appare l'approccio monetario alla bilancia dei pagamenti nell'esame delle cause dell'inflazione durante il processo di crescita. Sebbene tanto Johnson che Hahn abbiano rilevato che esso non implica una concezione monetarista, nè sia implicato da quest'ultima, si è costituito un forte legame — a mio parere nocivo — tra essi per il fatto (del resto non casuale) che l'approccio monetario alla bilancia dei pagamenti è stato coltivato e perseguito da alcuni moderni fautori del « monetarismo » (Johnson, Mundell, Parkin, Frenkel, ecc.). In regime di cambi rigidi ma modificabili mediante rivalutazioni o deprezzamenti delle parità ufficiali, vi è ampio spazio per le cause *interne* dell'inflazione, peculiari a ciascun paese, in aggiunta alle cause *internazionali*, comuni a i paesi facenti parte di un'area monetariamente integrata. Inoltre, anche se la causa dell'inflazione fosse unica ed internazionale, non è detto che debba essere necessariamente identificata nell'offerta mondiale di moneta.

Tuttavia l'equazione 11.2 del modello di Pasinetti $x = \sigma_w - \rho^*$ andrebbe interpretata in modo diverso che in economia chiusa o in regime di cambi flessibili. Infatti, il saggio medio di incremento dei prezzi (x) non può essere considerato una variabile endogena, poichè i prezzi sono determinati fondamentalmente sul mercato mondiale (per cui possono essere presi come dati) e il tasso di cambio è prefissato o modificabile in seguito a decisioni di politica economica. Si rinviene la vecchia proposizione che il corretto funzionamento di un regime a cambi fissi richiede una sufficiente flessibilità dei salari monetari verso il basso o una disciplina dei salari sulla base della produttività media del sistema (politica dei redditi).

Se invece i salari monetari sono rigidi verso il basso e il tasso di inflazione mondiale non consente di soddisfare l'equazione 11.2 al prefissato tasso di cambio, la terapia non può essere l'aumento

della disoccupazione in quanto ciò non avrebbe efficacia nel ridurre i salari monetari (σ_w) o/e nell'aumentare la produttività media del sistema (ρ^*). Contrariamente a quanto affermano i teorici dell'approccio monetario, i quali assumono « per ipotesi » il pieno impiego e quindi implicitamente adottano la visione ottimistica dei neoclassici sul funzionamento del sistema economico e in particolare sulla flessibilità dei prezzi e dei salari monetari, l'unico modo per conseguire l'equilibrio espresso dalla equazione 11.2 sarebbe, nel caso neo-keynesiano prima ipotizzato e in assenza di una efficace politica dei redditi, una svalutazione del tasso di cambio (purchè non vi siano reazioni dei salariati o/e la produttività media del sistema non cada eccessivamente in seguito all'eventuale peggioramento della ragione di scambio).

Ma il soddisfacimento della equazione 11.2 del modello di Pasinetti è solo una delle condizioni necessarie dell'equilibrio durante il processo di sviluppo. In regime di cambi fissi e modificabili, la svalutazione deve essere effettuata nel contesto di una politica monetaria restrittiva (o, almeno, non espansiva) allo scopo di eliminare il deficit della bilancia dei pagamenti conseguente alla dinamica salariale più sostenuta della dinamica della produttività tipo del lavoro. D'altro canto, per combattere la disoccupazione connessa alla inflazione da salari e realizzare la condizione macroeconomica di pieno impiego (che il Pasinetti esprime nell'equazione 7.1), occorre disporre di un altro strumento efficace e questo — come ci insegna il Mundell — potrebbe essere una politica (espansiva) del bilancio pubblico.

Tutte queste considerazioni sull'uso eventuale degli strumenti (politica dei redditi, svalutazione, politica monetaria e politica del bilancio pubblico) per conseguire, in regime di cambi fissi ma modificabili, la stabilità interna ed esterna di un'economia minata dal malanno dell'inflazione, non mi sembrano irrilevanti per il caso italiano, visto che ci apprestiamo ad onorare gli impegni assunti con l'adesione al Sistema Monetario Europeo. Esse spiegano anche le perplessità e le preoccupazioni che desta il ritorno ad un sistema monetario internazionale a cambi fissi, qualunque sia la sua base (l'oro, il dollaro, un paniere di monete nazionali, una moneta nuova e internazionale, un paniere di beni, ecc.); e, a mio avviso, giustificano l'opportunità di approfondire maggiormente gli aspetti internazionali della relazione del prof. Pasinetti e di esaminare anche i meccanismi istituzionali di carattere interno ed internazionale per adeguare il sistema effettivo al sistema « naturale » o « efficiente ». L'approccio monetario alla bilancia dei pagamenti può essere assai utile, anche se molte sue proposizioni sono criticabili per essere

ispirate a visioni antiquate (come quelle neoclassiche) o discutibili (come quelle monetariste) del sistema economico, per le nuove prospettive teoriche che esso apre.

Tale approccio merita di essere richiamato, in questa sede, anche perchè sembra adattarsi molto bene ad un periodo recente ed interessante della storia economica del mondo occidentale, caratterizzato dall'insorgere di un fenomeno inflatorio non più strisciante o circoscritto a casi episodici, bensì preoccupante e di dimensioni mondiali: gli anni in cui ha funzionato il sistema di Bretton Woods, prima del suo collasso (1973). A differenza degli anni '70 in cui, come rileva il prof. Gasparini nella sua relazione, i tassi nazionali di aumento del livello generale dei prezzi sono stati estremamente variabili tra loro, questo periodo mostra una notevole convergenza del fenomeno inflatorio sul piano internazionale.

Per esempio Genberg ha dimostrato che, nel periodo 1959-1970, le differenze nei tassi di inflazione tra 16 paesi industriali facenti parte dell'OCSE non sono significativamente diverse dalle differenze riscontrate tra 15 importanti città degli Stati Uniti; che, indubbiamente, possono essere trattati come un unico mercato, in un modello macroeconomico. L'ipotesi di «un unico mercato mondiale» sembra altresì confermata da studi di Agmon, di Cooper, di Argy e Hodjera sulle remunerazioni dei titoli azionari o obbligazionari. Questi (e altri) risultati empirici, accanto alla constatazione che il sistema a cambi fissi ha funzionato senza troppe scosse negli anni '50 e '60, sono addirittura più stringenti delle ipotesi necessarie per una corretta applicazione dell'approccio monetario alla bilancia dei pagamenti. Sorge il fondato sospetto che la causa dell'inflazione in quel periodo fosse davvero unica sul piano internazionale e di carattere monetario; è ciò che credono di avere dimostrato empiricamente Parkin, Sumner e Ward. Inoltre alcuni effetti previsti dalla teoria, e in particolare l'afflusso di capitali esteri con conseguenti attivi della bilancia dei pagamenti nei paesi in cui il processo di crescita era più accelerato (e il processo di creazione creditizia non fu imprudente), sembrano dare ulteriore credito ad un approccio che potrebbe forse rivelarsi aderente ad analizzare — dopo maggiori approfondimenti — la realtà futura, vista l'attuale aspirazione a ritornare ad un (nuovo) sistema monetario a cambi fissi.

VITTORIO MARRAMA

Solo un breve intervento. Non vorrei davvero avventurarmi nei grossi problemi trattati dai relatori, cause e rimedi all'inflazione.

Sono problemi così grossi e anche così ampiamente dibattuti che io francamente non ho nulla da contribuire. Dai dibattiti in corso emerge che in un certo senso, sia per quel che riguarda le cause che per quel che riguarda i rimedi, le interpretazioni dipendono molto dall'estrazione ideologica di coloro che intervengono in quei dibattiti. Questo avviene non soltanto sui giornali, alla televisione, dove assistiamo spesso a un dialogo fra sordi, ma avviene anche nel mondo accademico. Intendiamoci non voglio criticare questo atteggiamento. Penso che un taglio di questo tipo nell'interpretazione del fenomeno sia spiegabile, anche se poco illuminante. Vorrei oggi un aiuto dai nostri relatori per risolvere un piccolo problema che da tempo mi affligge. Avrei piacere che qualcuno mi indicasse fonti bibliografiche dove attingere o mi desse una risposta circostanziata. Il problema riguarda i tassi di inflazione. Ricordo che a scuola, molti anni fa, si diceva che quando i tassi d'inflazione annuali sono del 2, 3, 5 %, dominava quella che allora veniva chiamata e viene chiamata ancora l'illusione monetaria. Ricordo che all'Università (anche il presidente lo ricorderà), leggevamo quel piccolo volumetto di Fisher sulla « money illusion ». Qui però da quattro-cinque anni a questa parte andiamo avanti con tassi d'inflazione che oscillano intorno al 20 %. Noi quest'anno diciamo di essere sul 13-14 % e poi invece vediamo che si torna al 20 %. All'epoca in cui studiavamo questi problemi ci dicevano che quando l'inflazione raggiunge tassi così alti intervengono meccanismi, che allora si riconducevano in maniera molto semplice alla velocità di circolazione della moneta, per cui si scatenano forze che fanno superare il tasso del 20 % e lo portano a livelli molto e sempre più alti. Questo non avviene oggi, ma il tasso di inflazione stranamente si mantiene attorno al 20 %. Perchè c'è questa forma di stabilità? Vorrei che mi aiutaste a risolvere questo problema. Perchè non cade l'illusione monetaria? Evidentemente esiste ancora questa illusione. Io mi domando se questa forma di stabilità non sia dovuta, ed è paradossale domandarselo con i tempi che corrono, al fatto della scala mobile. E mi spiego. La scala mobile, facendo aumentare secondo l'andamento del costo della vita il salario nominale, dà una illusione monetaria, per cui la gente crede ancora di avere in mano moneta che non si erode. Non scatta quel meccanismo perverso che porta all'inflazione galoppante. Ne segue che, al contrario di quanto si legge nei giornali o si sente nei dibattiti, la scala mobile sarebbe un fatto di stabilità anzichè di instabilità. Ora, se non sbaglio, o Mazzocchi o Pasinetti hanno trattato dell'argomento. È stato detto che nella contrattazione salariale si chiedono non soltanto miglioramenti reali ma si sconta anche il tasso di inflazione per cui ci sarebbe coscienza del fenomeno

inflazionistico. Se però questo è vero nei paesi dove non c'è scala mobile come ad es. l'Inghilterra, in Italia dove invece la scala mobile esiste, a parte le questioni normative, nella contrattazione salariale si parla solo di miglioramenti reali. Lo slittamento di tipo monetario c'è ma, per così dire, non si vede. Donde l'illusione monetaria a tassi di inflazione del 20 %.

UMBERTO DE GIROLAMO

Il mio intervento si riferisce al modello, « Inflazione e sviluppo economico », proposto dal prof. Pasinetti nella sua relazione svolta ieri.

Nella condizione macroeconomica di piena occupazione (n. 7.1) del suddetto modello vi è la presenza del « coefficiente di lavoro verticalmente iper-integrato ». Sarebbe opportuno che il relatore ci informasse se esiste un anello di congiunzione tra il ruolo di tale coefficiente ed il funzionamento di un qualsiasi sistema economico reale passato, presente, al limite instaurabile. È questo un punto di fondamentale importanza che, una volta chiarito, evita il rischio d'incorrere in un discorso — pur se formalmente corretto — ancorato ad un grado di astrattezza così elevato da precludere ogni possibilità di verifica empirica.

Altra osservazione. Il prof. Pasinetti afferma che l'inflazione al suo « stato puro » è una « complicazione puramente formale, e quindi, al limite inutile ». Sono dell'avviso che questa proposizione sia un portato della modellistica che, a volte, svuota di contenuto taluni fenomeni di rilevanza strategica, come quello dell'inflazione. Sta di fatto invece, come da più parti riconosciuto, che l'inflazione è un processo dinamico che altera il sistema dei prezzi relativi ed incide sul meccanismo economico nel duplice versante, quantitativo e qualificativo.

Un'ultima osservazione riguarda la presunta assoluta indipendenza dello « schema puro » del Pasinetti da un « qualsiasi assetto organizzativo-istituzionale ». Ritengo opportuno, per meglio chiarire le mie considerazioni in merito, riguardare la posizione di Pasinetti rispetto al pensiero dei classici ed a quello dei marginalisti.

Com'è noto, gli economisti classici — interessati allo studio del processo economico nell'ottica del lungo periodo — avevano attribuito al mercato un ruolo di non primaria importanza, considerandolo come strumento per giustificare gli scarti accidentali e temporanei del « prezzo effettivo » (o « di mercato ») dal « prezzo primario » (o « naturale »); essi, d'altro canto, rivolgevano in partico-

lare la loro attenzione: a) al problema della distribuzione del prodotto globale tra le classi sociali; b) al problema della conservazione e dello sviluppo del sistema economico. I marginalisti, invece, abbandonano i predetti oggetti d'indagine e pongono l'accento sullo studio del mercato. Sennonché, già con il marginalismo marshalliano v'è da registrare un ritorno parziale allo schema classico. È altresì noto che tale ritorno si fa totale — beninteso con strumenti più perfezionati — con Piero Sraffa. Nello schema sraffiano della « produzione di merci a mezzo di merci » il mercato scompare per cedere il posto a tutta una realtà fatta di merci e di relazioni tecnico-materiali. Per altro verso, ciò che desta interesse nello Sraffa è — come per i classici — sia il problema della conservazione e dello sviluppo del sistema economico, sia quello della distribuzione del prodotto globale. Ciò rilevato, a me pare che la stessa tematica sraffiana si ritrovi in Pasinetti.

Se si riguarda la posizione del Pasinetti rispetto al pensiero dei marginalisti, è da notare che nello schema da lui elaborato il sistema economico è un blocco monolitico, come nello schema di Léon Walras; nel primo come in quest'ultimo schema il processo economico è studiato in chiave di equilibrio; nell'uno e nell'altro c'è posto per una merce ideale (« merce tipo dinamica » in Pasinetti, « merce E » in Walras). Non mancano, però, sostanziali divergenze: così, mentre lo schema walrasiano configura un equilibrio uniperiodale *ab ovo*, quello di Pasinetti incorpora la variabile tempo ed affronta, anche se in modo alquanto semplificato, la tematica dello sviluppo economico.

Tralascio di accennare ad altre differenze esistenti fra i due schemi citati; ad una di esse, però, va dato opportuno risalto ai fini della tesi che desidero dimostrare. Nello schema di Pasinetti, al contrario di quello di Walras-Pareto, non gioca alcun ruolo il mercato. Ora, se a ciò si aggiunge che il modello di Pasinetti si presenta fortemente aggregato, è evidente come possa intravedersi in esso l'accoglimento *implicito* del *principio di pianificazione*. Se questa conclusione è valida, come si può condividere l'affermazione che o « schema puro » in parola è « assolutamente indipendente » da un « qualsiasi assetto organizzativo-istituzionale »? Ove poi non la si ritenesse valida, resta il fatto, a mio avviso, che lo schema stesso non è scevro dal destare alcune perplessità, se si tiene conto che finanche il modello Walras-Pareto — più volte criticato proprio per il suo elevato grado di astrattezza — offre pur sempre agli studiosi un punto di riferimento di carattere istituzionale, costituito dal sistema capitalistico concorrenziale.

LUIGI FREY (*resoconto sommario dell'intervento*):

Le osservazioni che seguono riguardano soprattutto le relazioni di Pasinetti e di Mazzocchi. Sono osservazioni che partono anche da risultati raggiunti attraverso l'attività di ricerca e vogliono essere anche in parte un dialogo per realizzare una proficua collaborazione. Anzitutto è da condividere l'affermazione del prof. Steve che in sostanza dice che l'inflazione è più effetto che causa di squilibri di fondo della realtà attuale. Pasinetti ha portato nuovi elementi in questa direzione, ma occorre aggiungere che l'inflazione concorre ad accentuare gli squilibri. È bene infatti considerare i legami che possono esserci tra l'inflazione ed alcuni aspetti della problematica occupazionale. Una serie di indici e di informazioni che emergono da un lavoro di ricerca mostra che il contenimento dell'inflazione si impone anche dal punto di vista della problematica occupazionale. Pasinetti presuppone un contesto naturale e introduce complicazioni del quadro istituzionale nei rapporti con questo contesto. Orbene sorge qualche dubbio, qualche perplessità, circa l'impiego di una variabile particolare che è la variabile offerta di lavoro. Il discorso di Pasinetti parte da un'introduzione della variabile offerta di lavoro come variabile demografica, cioè collegata allo sviluppo demografico della popolazione. Le ricerche recenti su questo argomento fanno ritenere (si è avuto modo di discuterne anche nella riunione che l'International Economic Association tenne a Strasburgo l'anno scorso) che ci sia una relazione tutt'altro che irrilevante tra distribuzione dei redditi e offerta di lavoro. V'è da chiedere fino a che punto l'introduzione delle variabili distributive, come fattori determinanti dell'offerta di lavoro, complichino un poco il quadro perchè non v'è dubbio che le variabili distributive hanno una forte carica di tipo istituzionale. La produzione del reddito è profondamente condizionata e spesso viene utilizzata come indice della struttura sociale. Vista in un contesto dinamico si ha l'impressione che la variazione dell'offerta di lavoro, almeno nel medio periodo, sia profondamente influenzata da questi aspetti legati al contesto istituzionale.

Circa la relazione tra distribuzione dei redditi ed offerta di lavoro l'analisi di Mazzocchi è valida nel lungo periodo, e però non si può dimenticare che il materiale empirico disponibile sostanzialmente si arresta a metà degli anni settanta. Nelle analisi di lungo periodo raramente si tiene conto dei connotati radicalmente nuovi che gli anni settanta stanno manifestando anche con riferimento

alla tematica della distribuzione dei redditi. Ormai è largamente diffusa la convinzione che fra il 1974 e il 1975 vi è stato un profondo salto di qualità nei sistemi industrializzati; cioè si è verificato qualcosa di veramente nuovo rispetto a quella che era la realtà preesistente. Anche negli Stati Uniti ora si parla di « underground economy », di economia sommersa, come già da tempo in Italia. Un rapporto fiscale ha, negli Stati Uniti, messo in rilievo l'effetto che questa « underground economy » ha anche sulla distribuzione dei redditi e quindi riguardo alla credibilità dei discorsi sulla progressività del gettito tributario. Questa situazione non è presente solo negli Stati Uniti ma anche in Francia ed in altri paesi.

Nel nostro paese i dati della Banca d'Italia dicono che dal 1973 al 1977 vi è stata una notevole redistribuzione dei redditi, v'è stato un miglioramento degli indici di distribuzione dei redditi. Giustamente Mazzocchi dice che questo è avvenuto soprattutto dal 1975. Si sostiene che questo è soprattutto dovuto alla scala mobile ossia che la scala mobile avrebbe determinato, sia pur con effetti temporanei, una redistribuzione a favore dei redditi da lavoro più bassi. Questo fenomeno si arresta nel 1977. Dopo il 1977 vi sono indici diversi; mancano per il 1978 dati della Banca d'Italia sufficientemente articolati però si ha l'impressione che nel 1978 si sia rafforzata la tendenza in essere nel 1977. Ma accanto a questo miglioramento distributivo vi sono indici che mostrano che la situazione è meno confortante, specie nel settore del pubblico impiego e per quel che riguarda il livello di offerta di lavoro.

È difficile trovare un rapporto di causa-effetto sulla base di pochi dati disponibili e spesso molto discutibili, sull'offerta di lavoro. Le varie indagini tuttavia dicono che le variabili distributive sono molto importanti nelle decisioni a livello familiare per quanto concerne le posizioni miste dei lavoratori, e cioè: lavoratore-studente, lavoratrice-casalinga, pensionato-lavoratore. Circa il pensionato-lavoratore, le recenti ricerche indicano che l'offerta di lavoro in Italia, come altrove, è aumentata moltissimo negli ultimi cinque anni. I tassi di attività, considerando l'offerta di lavoro in termini di persone, sono aumentati notevolmente, e specie quella di persone anziane. Tutti i progetti di prepensionamento sono andati in crisi anche per il rifiuto dei lavoratori avanti in età di essere completamente strumentalizzati dal sistema produttivo con i prepensionamenti e cose simili. Questo riguarda anche i lavoratori-studenti perchè oggi esiste una figura di lavoratore-studente molto diversa da quella sperimentata con i corsi serali degli anni '50 e degli anni '60. Una figura più articolata, più composita, magari un lavoratore-stu-

dente che è lavoratore per una parte soltanto dell'anno, magari un lavoratore-studente che ha caratteristiche profondamente diverse, esigenze di flessibilità dell'offerta di lavoro profondamente diverse. Si tratta di fenomeni che impongono, dal punto di vista delle ricerche sul mercato del lavoro, delle impostazioni radicalmente nuove. Sulla base di questo si riscontra un possibile effetto distorsivo che si potrebbe far risalire all'inflazione, nei limiti in cui si stimi che l'inflazione abbia alimentato quel tipo di processo distributivo che si è riscontrata negli ultimi cinque anni. Dato che le variabili distributive sono importanti dal punto di vista dell'offerta di lavoro, il discorso di quello che sta avvenendo per l'offerta di lavoro può essere profondamente condizionato dal contesto che si sta osservando. Informazioni più qualitative che quantitative indicano che se si chiede al pensionato-lavoratore perchè è tornato a lavorare, di norma la risposta è che ciò deriva dall'insufficienza del potere d'acquisto determinata dal processo inflazionistico in atto non solo in Italia. Se si indaga sul lavoratore-studente si trova, tra l'altro, il desiderio di tentare di ottenere molto subito, considerate le incertezze riguardanti, specie in clima d'inflazione, il prossimo futuro. Lo stesso accade nelle indagini sulla lavoratrice-casalinga.

Alla luce di questi elementi vale pertanto la pena di sottolineare l'opportunità di un contenimento del processo inflazionistico. Non si può invero dimenticare che il rilevante aumento dell'offerta di lavoro in termini di ore aggrava notevolmente la tematica occupazionale. Non v'è nessun paese industrializzato che oggi è in grado di dire: siamo capaci di far crescere l'occupazione in misura soddisfacente per assorbire l'offerta di lavoro prevedibile nei prossimi 10-15 anni. Quindi il discorso è estremamente complesso. Le politiche monetarie restrittive, adottate negli ultimi cinque anni nel mondo occidentale, hanno avuto effetti molto importanti ma hanno prodotto più aumenti del costo del capitale che non effetti positivi e durevoli nella lotta contro l'inflazione. Ora il costo del capitale è una componente molto importante in una situazione in cui occorre perseguire un notevole aumento di produttività. Ma a parte questo aspetto distorsivo, le misure restrittive, di fatto alterano la distribuzione dei redditi e spesso a favore dei redditi di capitale. Occorre quindi individuare efficaci politiche di contenimento dell'inflazione utilizzando idee in parte diverse, e se si vuole più moderne di quelle di norma utilizzate a riguardo del mercato del lavoro. Idee che siano capaci di farci interpretare una realtà dominata da cause molteplici e da complessi fenomeni di interdipendenza. Idee nuove secondo linee di pensiero in parte notevole nuove.

DOMENICO DA EMPOLI

Farò riferimento ad alcune implicazioni per la politica redistributiva di quanto è stato riferito dai relatori, ed in particolare dal prof. Mazzocchi, circa le numerose indagini empiriche condotte in diversi Paesi e pervenute alla conclusione che nel corso degli ultimi decenni la distribuzione personale dei redditi non ha subito modifiche apprezzabili.

A me sembra che i risultati di queste indagini meritino la considerazione che hanno ricevuto in questa sede perchè, se confermati, possono condurre ad una modifica radicale degli attuali orientamenti della politica fiscale in campo distributivo.

Infatti, se dopo l'espansione senza precedenti del bilancio pubblico che si è avuta nella maggior parte dei Paesi occidentali nel secondo dopoguerra (in molti dei quali la spesa pubblica supera ormai il 50 % del prodotto interno lordo) la distribuzione personale dei redditi è sostanzialmente rimasta invariata, non può che ricavarne la conclusione che viene meno una delle principali motivazioni per la crescita del settore pubblico.

Vorrei aggiungere che, sulla base di ipotesi formulate negli Stati Uniti, è possibile spiegare le ragioni per cui in un sistema democratico gli interventi pubblici non sono in grado di modificare la distribuzione personale dei redditi (dopo i primi iniziali effetti in questa direzione, verificatisi in molti Paesi soprattutto nei primi decenni di questo secolo).

Le principali spiegazioni dei processi redistributivi pubblici in un sistema democratico alle quali accennerò brevemente, sono quelle di Anthony Downs e di Gordon Tullock.

La trattazione di Downs, contenuta nella sua *Economic Theory of Democracy* del 1957, costituisce un punto di riferimento necessario, non tanto per i risultati cui perviene, ma perchè fornisce lo schema logico nel cui ambito hanno proceduto le ulteriori indagini.

La «teoria economica della democrazia» di Anthony Downs pone alla base del sistema di scelte pubbliche i partiti politici, cui attribuisce l'obiettivo prioritario di massimizzare i risultati elettorali. A questo fine, i partiti faranno il possibile per ottenere la approvazione della maggioranza dei cittadini che, in un sistema basato sul principio della maggioranza semplice, è costituita dal 51 % dei votanti. E poichè ogni elettore dispone di un solo voto, è più facile diminuire i redditi dei più ricchi (meno numerosi degli altri e, proprio per il fatto di avere redditi superiori, più facilmente tassabili) a favore dei meno ricchi (più numerosi).

Per questa ragione Downs, il quale assume che gli elettori siano distribuiti in modo continuo, dal più povero al più ricco, afferma che i trasferimenti di reddito che hanno luogo attraverso la politica fiscale vanno a vantaggio del 51 % dei redditi più poveri e a danno del residuo 49 %.

Queste argomentazioni di Downs sono state sviluppate criticamente da Gordon Tullock (nello scritto « The Charity of the Uncharitable », del 1971, ed in opere successive), secondo cui l'elemento di verità contenuto nella teoria di Downs è che se gli elettori formano coalizioni per ottenere una redistribuzione di redditi a loro favore, il numero dei ricchi all'interno di queste coalizioni dovrebbe essere ridotto al minimo, in quanto il costo per ammettere un ricco sarebbe superiore al costo di ammissione di un povero. L'errore di Downs, secondo Tullock, consiste però nell'aver introdotto l'ipotesi che la redistribuzione abbia luogo, in concreto, lungo una linea continua dai più ricchi ai più poveri.

Secondo Tullock, invece, i processi redistributivi che hanno luogo nei moderni sistemi fiscali sono in favore di gruppi organizzati non sulla base del reddito, ma di specifiche attività (impiegati, agricoltori, studenti, ecc.) e che riescono ad avere un trattamento più o meno soddisfacente, a seconda del potere politico di cui dispongono. Quello che si può, comunque, sostenere, sulla base sia della evidenza empirica che delle elaborazioni teoriche di cui si è detto, è che i poveri non si avvantaggiano in modo particolare della redistribuzione pubblica (da cui certamente traggono dei benefici, ma molto inferiori a quello che potrebbe far pensare l'entità della spesa pubblica, veramente sproporzionata rispetto ad essi).

Recenti indagini su alcuni tipi di spesa pubblica, come quella per l'istruzione, cui si attribuiscono comunemente effetti redistributivi in favore delle classi più povere, hanno portato alla conclusione che, in realtà, la maggior parte dei trasferimenti di reddito avvenga nell'ambito delle classi medie, al cui interno operano, con alterne fortune, diversi gruppi di pressione.

I dati di cui disponiamo non consentono di accogliere integralmente l'altra teoria positiva della redistribuzione, esposta da George Stigler nel 1970 e nota come « Director's Law », secondo cui l'attività finanziaria pubblica sarebbe sistematicamente diretta a favorire le classi medie, aumentando la loro quota distributiva.

Una conclusione che, però, si può forse ricavare dalle teorie redistributive di cui si è detto, è che sia i più ricchi che i più poveri avrebbero interesse a formare una coalizione al fine di attuare la massima redistribuzione a favore dei poveri, con il minimo onere per i ricchi. Questa soluzione al problema della povertà che evita la

mediazione delle classi medie potrebbe, tra l'altro, essere non del tutto contraria neanche agli interessi di queste stesse classi, per le quali le lotte interne tra categorie e gruppi diversi si risolvono, nel medio e lungo termine, in un gioco a somma zero o, addirittura, negativa.

Questa conclusione mi sembra vicina a quella raggiunta ieri dal prof. Steve, quando ha affermato che la redistribuzione si attua più facilmente quando la spesa pubblica non è molto ampia.

Nel complesso, quindi, mi sembra che quanto abbiamo ascoltato qui in questi giorni sia di estremo interesse, anche per la sua rilevanza dal punto di vista della politica fiscale. Non si può, quindi, non guardare con favore all'iniziativa, di cui ci ha parlato il prof. Mazzocchi, di organizzare un'ampia ricerca al fine di conoscere meglio il modo in cui hanno funzionato i processi redistributivi in Italia negli ultimi anni.

Infatti, in un'epoca come l'attuale, in cui la spesa pubblica ha raggiunto in molti Paesi, tra cui l'Italia, livelli senza precedenti, gli economisti hanno il dovere di chiarire, se ne sono in grado, se l'espansione della spesa pubblica conduca effettivamente ad una redistribuzione dei redditi o se, invece, il più tangibile risultato della progressiva espansione della spesa pubblica sia solamente una crescente inflazione.

VENIERO DEL PUNTA

Alcune brevissime osservazioni sulla relazione Mazzocchi, l'unica che ho avuto modo di ascoltare.

Mi ha colpito il fatto che in essa si asserisca che la distribuzione personale dei redditi appaia come cristallizzata nel tempo nonostante i tanti eventi che si sono verificati negli ultimi decenni: compresi quelli, tra i più recenti, che hanno condotto l'occidente a registrare tassi d'inflazione inusitati.

La mia impressione è che Mazzocchi abbia guardato alle statistiche senza tener conto di almeno due fenomeni.

Il primo è la distinzione tra reddito individuale e reddito familiare. Ammesso, anche se stento a crederlo, che la distribuzione personale del reddito fosse rimasta inalterata nel tempo, credo che sarebbe ben difficile sostenere la stessa cosa per quella familiare. Specie, infatti, nelle famiglie il cui capo percepisce un reddito modesto è ben difficile, ormai, che egli sia lasciato solo a lavorare. Lavorano invece altri membri, ed è ovviamente dell'insieme dei red-

diti guadagnati che una famiglia gode: così com'è quell'insieme che ne determina lo *standard* di vita.

Ora mi pare fuori di dubbio che tale evento si sia fatto sempre più frequente col passar degli anni, per cui apparirebbe difficile classificare povera una famiglia solo perchè povero potrebbe in assoluto esserne classificato il capo.

L'altro fenomeno di cui l'amico Mazzocchi non sembra aver tenuto conto è il livello assoluto dei redditi percepiti. Intendo dire che anche ammettendo una perfetta immobilità nella distribuzione dei redditi, ciò non significherebbe che coloro che si trovano nell'ultimo decile debbano essere necessariamente dei miseri: tutto sta appunto a vedere l'ammontare in assoluto del reddito da loro percepito. Non badare a questo porta alla stessa inesatta sensazione che si dà, ad esempio, ad un visitatore straniero, quando gli si racconta che nel nostro paese il divario tra nord e sud non è diminuito in questi ultimi lustri, nonostante le politiche d'intervento a favore del meridione. Il nostro interlocutore ha così l'impressione che gli abitanti del sud vivano ancora come vivevano 20 o 30 anni fa. Il che non è vero ovviamente e ciò per il semplice e noto motivo che i loro redditi, se non in termini relativi, cioè rispetto al resto del paese, sono sensibilmente aumentati in termini assoluti.

Parlare dunque di una persistenza della miseria nel mondo occidentale, collegandola alla cristallizzazione della distribuzione dei redditi, mi pare quanto meno una leggera forzatura dialettica.

ITALO CUTOLO

Dopo quanto è stato detto sull'inflazione dai colleghi che mi hanno preceduto, non mi sembra facile addurre in proposito altre argomentazioni; desidererei, però, fermare un momento l'attenzione sulla questione causa-effetto il cui esame mi sembra piuttosto di rilievo in qualsiasi problematica, come a proposito dell'inflazione ha evidenziato in maniera esplicita Sylos-Labini.

L'inflazione è un effetto e non una causa; essa è l'effetto di più cause concomitanti e in dipendenza di un'unica causa di fondo consistente in perturbamenti dello spazio economico ovvero in deformazioni della struttura dell'universo economico, le cui conseguenze nell'attività economica si evidenziano per l'appunto con disfunzioni nel contesto monetario che, in ultima analisi, risulta quello nel quale vanno a scaricarsi le conseguenze delle attività perturbatrici non solo di natura economica, bensì anche di carattere politico e sociale.

Le attività che cagionano le deformazioni dello spazio economico sono connesse agli elevati potenziali che il sistema capitalistico va accumulando con la formazione di grossi nuclei di condensazione delle sue peculiari attività quali quelle imprenditoriali e bancarie espanse ognora di più nella dimensione e nello spazio.

Qui mi tornano alla mente le riflessioni di Giuseppe Palomba sui campi gravitazionali che agiscono nell'universo economico capitalistico, nonchè quelle sulla dinamica relativistica nella teoria dello sviluppo inerente a tale universo, riflessioni connesse agli squilibri congiunti a perturbazioni di questo universo.

Per la determinazione di nuove condizioni di equilibrio occorre pertanto modificare ed adattare l'attività economica alla nuova realtà.

Non è pensabile un intervento nella struttura perchè le modifiche che vengono a determinarsi nello spazio economico sono irreversibili; un intervento significherebbe un atto rivoluzionario.

L'adeguamento dell'attività al nuovo assetto strutturale non può non comportare interventi di politica economica di lungo periodo i cui costi piuttosto elevati dovranno essere sopportati da tutta la collettività in misura proporzionale ma soprattutto in maniera equa.

Gli interventi di carattere monetario, che sono propri di politiche di breve periodo, non riuscirebbero efficaci per avviare processi di riequilibrio. Federico Caffè, in un suo scritto pubblicato nel 1965 nel III volume delle « Letture di politica monetaria e finanziaria » a cura della Banca Popolare di Milano, fermava l'attenzione proprio sulla posizione di subordinazione della politica monetaria nel contesto della politica economica. Le osservazioni del Caffè si riferivano a quanto contenuto nel paragrafo 514 del Rapporto Radcliffe del 1959 nel quale tra l'altro si legge: « ...dopo aver detto tutto sulle possibilità dell'intervento monetario e sulla sua probabile efficacia, dobbiamo concludere che non si può contare esclusivamente sulle misure monetarie per mantenere in equilibrio un'economia soggetta a forti tensioni dall'interno e dall'esterno. Le misure monetarie possono soltanto essere d'aiuto, ma non possono fare di più » e tanto meno, aggiungiamo noi, essere idonee ad adeguare l'attività economica alla realtà di nuove strutture.

Il problema del riequilibrio dell'universo economico di mercato, come ha accennato Innocenzo Gasparini nella sua relazione, è fondamentalmente un problema politico, su scala nazionale come su scala internazionale, sia in senso stretto come per l'Italia che manca di una stabilità politica, sia in senso lato, come per una migliore distribuzione delle risorse mondiali e una migliore desti-

nazione delle stesse verso quegli obiettivi socio-economici che oggi più che mai sono all'attenzione mondiale ma per i quali quasi nulla è stato fatto, come quello della fame nel mondo.

La relazione di Luigi Pasinetti mi pare che miri a proporre uno schema d'intervento nell'attività economica di mercato che, andando al di là degli schemi keynesiani propri del periodo breve, possa essere valido ai fini di un riequilibrio nella realtà attuale. È uno schema che va analizzato e meditato con attenzione e può stimolare ulteriori ricerche nel contesto del riequilibrio economico. L'impegno sul piano teorico è indubbiamente notevole, ma arduo sarà il compito della verifica dei risultati per la carenza dei dati statistici come ha osservato Giancarlo Mazzocchi nella sua relazione.