

Note su rendite e profitti: l'esperienza italiana*

LUIGI SPAVENTA**

1. I risultati di questo lavoro, su prezzi relativi, profitti e rendite nell'economia italiana dal 1951 al 1971, sono modesti; certo di gran lunga più modesti del suo oggetto. Si parlerà in esso un po' di "teorie senza fatti", un po' di "fatti senza teoria": come si vedrà, le teorie, se teorie si possono chiamare certe ardite quanto generiche interpretazioni del recente sviluppo economico italiano, hanno labile fondamento; e i fatti, se possono chiamarsi fatti alcune semplici elaborazioni compiute su dati aggregati e non sempre interamente attendibili, non sono certo tali da offrire la chiave per comprendere quanto è avvenuto nell'economia italiana nell'ultimo ventennio. Non v'è tuttavia motivo di troppo disappunto: una spiegazione unitaria di un processo di sviluppo, in cui le vicende economiche non sono separabili da quelle politiche e sociali, è compito che tocca assai più allo storico futuro che non all'economista contemporaneo; mentre un'analisi paziente e senza troppe pretese dell'evidenza disponibile può provvedere materiali e spunti di riflessione non sempre meno utili di tentativi più ambiziosi di sistemazione.¹

2. Non tanto nella letteratura, quanto nella recente pubblicistica economica e politica, si è fatto un gran parlare di 'modelli' dello sviluppo economico italiano, deprecando quelli vecchi e auspicandone di nuovi. Non è mai stato chiaro (né mai alcuno ha tentato di chiarire) che cosa si

* Originariamente pubblicato in *Moneta e Credito*, vol. 26 n. 104, dicembre 1973, pp. 308-335.

** *N.d.C.*: nella versione originale il testo include la seguente nota: "Il testo qui pubblicato riproduce, con qualche modifica, un contributo agli "Studi in onore di Giuseppe Chiarelli"."

¹ È questa un'indicazione che emerge chiarissima dai lavori di G. Fuà, i quali costituiscono un contributo di primaria importanza a una conoscenza dello sviluppo economico italiano. V., ad esempio, *Notes on Italian Economic Growth 1861-1964*, Milano, 1966; *Formazione, distribuzione e impiego del reddito dal 1861: sintesi statistica*, Roma, 1972.

dovesse intendere per ‘modello’ in questo contesto: poiché l’esposizione di tutte le meno accettabili caratteristiche qualitative della nostra economia non costituisce certo, di per sé, un modello; mentre assai raramente si è cercato di proporre un insieme di ipotesi, fra loro coerenti, sufficiente ad offrire una rappresentazione semplificata ma significativa dell’evoluzione del nostro sistema e della peculiarità di tale evoluzione rispetto a quella di altre economie capitalistiche. La maggiore approssimazione a un modello, propriamente inteso, si può rinvenire nella spiegazione che fa discendere alcune caratteristiche strutturali della crescita economica italiana dall’apertura del nostro paese al commercio internazionale e dagli effetti di un processo di crescita *export led*.² A tale spiegazione, ricca di risultati interessanti e suggestivi, pur se non sempre passibili di verifica empirica, la pubblicistica d’occasione (distinta da una letteratura in cui si tenti una qualche analisi approfondita) ne ha preferito una diversa, più densa di elementi emotivi e pertanto più suscettibile di consumo immediato.

Secondo questo secondo schema interpretativo (se tale si può chiamare), caratteristica peculiare del sistema economico italiano sarebbe l’esistenza di rendite, la cui presenza avrebbe frenato e comunque ‘distorto’ la crescita capitalistica nel nostro paese.³

Di una tesi siffatta non vengono mai enunciate né le ipotesi né le prove, ma solo le conclusioni, che si può tentare di riassumere nei termini seguenti. Vi sono alcuni settori, nei quali posizioni di rendita determinano un aumento dei prezzi dei prodotti. Tali settori vengono solitamente fatti coincidere con i settori ‘arretrati’ della economia, senza tuttavia mai precisare come si debba definire l’arretratezza e, soprattutto, senza spiegare quale sia il collegamento fra arretratezza e rendite; in versioni più coerenti le posizioni di rendita vengono attribuite ai settori che sono

² Si veda soprattutto A. Graziani e altri: *Lo sviluppo di un’economia aperta*, Napoli, 1969. Non vengono qui considerati i modelli econometrici in senso stretto, i quali, per le loro intrinseche caratteristiche, mal si prestano a spiegare i mutamenti strutturali di periodo lungo.

³ Come si è detto, non esiste su questo schema letteratura propriamente detta. Ci si esime pertanto dal citare articoli di giornale, discorsi, relazioni d’occasione di uomini d’affari, sindacalisti, economisti, politici. La comune accettazione dello *slogan* della lotta alle rendite ha avuto efficacia liberatoria dall’onere di analisi e di prova.

al riparo dalla concorrenza internazionale. La precisa individuazione di tali settori è varia e variegata. Mentre quasi mai ci si riferisce all'agricoltura, che aveva inizialmente ispirato una teoria della rendita, si parla ad esempio, oltre che di rendita edilizia, di una rendita commerciale, di una rendita sanitaria, di una rendita burocratica, e via dicendo.⁴ Le rendite si producono a scapito dei settori 'avanzati', ove una parte dell'aumento dei salari nominali avviene per mantenere costante il potere d'acquisto reale, in presenza di aumenti dei prezzi nei settori di rendita. In conseguenza, vengono ridotti i profitti dei settori avanzati; e, a parità di aumento di salario reale, viene compresso il tasso di accumulazione, che si suppone alimentato da quei profitti.

3. Non si vuole qui sostenere che lo schema interpretativo sopra riferito sia completamente invalido. È certo tuttavia che esso non può trovare il suo fondamento analitico nella teoria tradizionale della rendita, con il contenuto della quale, come subito vedremo, non ha molto in comune. Occorre dunque riformulare quello schema in termini più precisi e più modesti, essendo errato attaccare la medesima etichetta – 'rendita' – ad una congerie di fenomeni fra loro diversissimi. Non sono, queste, preoccupazioni meramente filologiche: l'improprietà terminologica e l'applicazione indebita di uno schema di analisi inducono a una visione non corretta dei problemi e, in definitiva, a una non corretta impostazione delle questioni di politica economica.

La teoria tradizionale della rendita della quale si è fatto cenno è quella ricardiana, che, nel suo ambito, resta valida anche in formulazioni moderne più rigorose e più complesse.⁵ Ricardo, nei *Principi*, esamina sia

⁴ Poiché la rendita è considerata un fenomeno socialmente deprecabile (tal che il sostantivo è accompagnato, nella pubblicistica, dall'aggettivo "parassitaria", del tutto superfluo), un arguto studioso ha giustamente osservato che ciascuno considera rendite i redditi altrui, senza mai curarsi di accertare la natura dei redditi propri.

⁵ V. ad esempio Pasinetti L.L., "A Mathematical Formulation of the Ricardian System", *Review of Economic Studies*, vol. XXVII, n. 2; P. Sraffa, *Produzione di merci a mezzo di merci*, Torino 1960, cap. XI.

La correttezza delle conclusioni ricardiane circa l'effetto di rendimenti decrescenti della terra sui prezzi relativi, sul saggio di profitto e sulla distribuzione può essere facilmente verificata con un semplice modello a più settori, in cui il 'grano' venga prodotto con terre di diversa fertilità.

le cause e i modi di formazione della rendita, sia il posto che essa occupa nella teoria del valore e della distribuzione, sia l'influenza della rendita sui profitti e sull'accumulazione. Al proprietario di una terra o di una miniera viene corrisposta una rendita per l'uso, che egli concede a terzi, "of the original and indestructible powers of the soil":⁶ ma ciò avviene perché, e solo perché, non vi è disponibilità illimitata di terre egualmente fertili. Quando, con lo svolgersi del processo di accumulazione e di sviluppo, aumenta la domanda di prodotti agricoli, vengono messe a coltura terre meno fertili, o vengono coltivate più intensamente, ma a costi unitari maggiori, le terre già in produzione. Il maggior prezzo dei prodotti copre un maggior costo al margine, intensivo o estensivo, e determina la formazione di nuove rendite e l'aumento delle rendite già in essere. Poiché i prodotti agricoli sono beni-salario, l'aumento del loro prezzo provoca un aumento dei salari nominali, supponendosi incompressibili i salari reali. Si presume che l'industria operi a rendimenti costanti e in regime di concorrenza: in conseguenza, i prezzi dei prodotti industriali non aumentano (cadono i prezzi *relativi*); il tasso di profitto comune a tutti i settori (compresa l'agricoltura) diminuisce; oltre un certo punto cominciano a diminuire anche i profitti. Per Ricardo, come in genere per gli economisti classici, l'accumulazione dipende dai profitti: estinguendosi questi, si estingue anche quella e si raggiunge alla fine lo stato stazionario.

Sarà sufficiente richiamare l'attenzione su alcune caratteristiche distintive della teoria ricardiana, per mostrare quanto arbitrario ne sia l'impiego nello schema interpretativo sopra riferito.

In primo luogo, Ricardo non si stanca di sottolineare che la rendita, agricola o mineraria, è l'effetto, mai la causa dell'elevato valore dei relativi prodotti⁷ e pertanto non può essere mai considerata una componente del prezzo, il quale è solo determinato dal costo di produzione nella terra meno fertile.⁸ I prezzi aumentano a causa

⁶ Ricardo D., *On the Principles of Political Economy and Taxation*, a cura di Sraffa P., Cambridge, 1953, p. 67.

⁷ *Ibid.*, p. 85. Anche p. 24: "corn is not high because a rent is paid, but a rent is paid because corn is high".

⁸ *Ibid.*, p. 77. Questo punto è rigorosamente dimostrato da Sraffa P., *op. cit.*

dell'aumento di domanda, nella misura necessaria a coprire i maggiori costi unitari che occorre sopportare per soddisfare la maggiore domanda; non a causa del preconstituersi di posizioni di rendita. In questo senso, la rendita non è 'parassitaria': in un processo di sviluppo in cui sia possibile verificare le premesse di fatto della teoria ricardiana (terra non "unlimited in quantity and uniform in quality")⁹ il manifestarsi e il crescere della rendita costituiscono il prodotto inevitabile dello sviluppo medesimo. Quest'ultima caratteristica non è certo propria del caso, oggi più importante, in cui ostacoli artificiali all'entrata di nuove imprese consentano, in un settore, il formarsi di sovrapprofitti, che sono causa evitabile e non effetto inevitabile di un maggiore prezzo.

In secondo luogo, si deve sottolineare che non vi è alcuna connessione, nella teoria della rendita, fra rendita medesima e inefficienza o arretratezza. Il minor rendimento della terra aggiuntiva, che è condizione necessaria per il manifestarsi di una rendita sulla terra che prima era marginale e per un aumento della rendita complessiva, dipende esclusivamente da minore fertilità e non dall'impiego di tecniche inferiori. Vero è che la scarsità di terre della medesima qualità dà luogo all'impiego di metodi di produzione diversi (sulle diverse terre o, nel caso di rendimenti decrescenti 'intensivi', sulla medesima terra),¹⁰ di cui quello che non consente rendita è certamente più costoso degli altri impiegati sulle terre più produttive. È certo tuttavia che la tecnica usata per ottenere l'aumento di produzione rappresenta pur sempre, con riferimento a quell'aumento, una combinazione efficiente di terra, mezzi di produzione e lavoro, situata sulla frontiera delle possibilità tecniche e non all'interno di essa. L'inefficienza, inoltre, non solo non è condizione necessaria, ma neppure è condizione sufficiente per il manifestarsi di rendite: qualora tutte le unità produttive di un settore fossero ugualmente inefficienti, la produzione avverrebbe sì a costi maggiori di quanto sarebbe possibile (e vi sarebbe pertanto spreco di risorse), ma nessuna unità produttiva godrebbe di alcuna rendita.

Per meglio chiarire quanto si è fin qui detto, conviene esaminare un

⁹ *Ibid.*, p. 70.

¹⁰ V. Sraffa P., *op. cit.*, pp. 74-76.

caso, assai importante, in cui sembrerebbe a prima vista che la inefficienza costituisca motivo di rendite. Si consideri un settore produttivo in cui coesistano imprese efficienti e imprese inefficienti, con costi unitari maggiori. Il prezzo in questo settore può essere fissato in modo da garantire la sopravvivenza delle imprese inefficienti; e pertanto un profitto assai più elevato alle imprese efficienti. Affinché ciò possa avvenire, peraltro, è necessario che vi siano ostacoli sia all'entrata di nuove imprese sia alla concorrenza fra le imprese già esistenti. La situazione descritta,¹¹ infatti, è tipica di un regime di oligopolio con barriere all'entrata e collusione implicita fra gli oligopolisti (o con prezzi imposti dall'autorità in modo da tenere in vita anche le imprese meno efficienti). In questa ipotesi l'inefficienza di alcune unità produttive consente certamente un lucro alle unità efficienti; ma di tale lucro costituisce, per così dire, il pretesto e non la vera causa, che deve invece rinvenirsi nell'esistenza e nell'esplicazione di potere monopolistico. Si tratta, dunque, non già di rendite, derivanti dal maggior prezzo necessario per ottenere una maggiore produzione a rendimenti decrescenti, ma di profitto di oligopolio, che è la causa eliminabile, e non la necessaria conseguenza, del maggior prezzo. Si può fin d'ora osservare che il fenomeno appena considerato, proprio in quanto risultato di un assetto oligopolistico, può verificarsi non solo nei settori comunemente definiti "arretrati", ma anche nel settore industriale, comunemente considerato "avanzato".

In terzo luogo, poiché la rendita costituisce la quota di prodotto di cui si appropria il proprietario di risorse scarse, è affatto illecito interpretare come fenomeni di rendita le eventuali sperequazioni fra retribuzioni per lavoro dipendente che derivano da una particolare struttura delle retribuzioni medesime; è affatto illecito, in altre parole, cercare di rinvenire posizioni di rendita all'interno della forza lavoro. Non si vuole con questo negare che un problema di struttura delle retribuzioni esista e sia della massima importanza; ma non si vede come possa essere risolto, concettualmente ancor prima che praticamente, affermando che gli addetti a un certo settore (per esempio la pubblica

¹¹ Questa situazione è stata analizzata a fondo da Sylos Labini P., *Oligopolio e progresso tecnico*, Milano, 1957, parte I.

amministrazione), poiché guadagnano quanto gli addetti a un altro settore o di più, ma “lavorano meno”, godono di una rendita.¹² All’attaccapanni della rendita vengono così appese, senza neppure cercare di risolverle, le questioni più disparate. V’è una questione, anzitutto, di ‘giusta’ struttura delle retribuzioni che, se non può essere risolta in termini di struttura infrasettoriale delle produttività marginali, a causa di difficoltà teoriche ancor prima che empiriche, meno che mai può essere affrontata in termini di struttura delle produttività medie.¹³ V’è poi una questione di efficienza, in senso proprio, delle unità produttive in settori ove, con il medesimo impiego di lavoro e di mezzi di produzione, il prodotto potrebbe essere aumentato senza costi aggiuntivi. Vi sono ancora questioni di sottosviluppo economico e socio-politico del sistema nel suo complesso: una parte della forza lavoro eccedente riceve un sussidio di disoccupazione mascherato da impiego socialmente non necessario; mentre incarichi altamente pagati vengono elargiti per acquisire i consensi e consolidare il potere. V’è infine, in alcuni casi, una questione, anche qui, di ostacoli all’entrata e di pratiche oligopolistiche nel mercato del lavoro. Nessuna di tali questioni ha evidentemente nulla a che fare con l’esistenza di rendite, né può essere correttamente affrontata in questi termini; pur se gli effetti di alcuni dei fenomeni appena menzionati sui prezzi, sui salari nominali e sui profitti possono essere analoghi a quelli, sopra descritti, della formazione di rendite.

Un quarto ordine di considerazioni riguarda gli aspetti dinamici degli

¹² Di rendita può correttamente parlarsi solo per le prestazioni meglio retribuite delle professioni liberali: quando il nome prestigioso costituisce una vera risorsa scarsa relativamente a una domanda crescente.

¹³ Le difficoltà teoriche che si oppongono all’accoglimento del principio dell’eguaglianza fra salario e valore del prodotto marginale sono messe in luce dalla più recente critica alla teoria neoclassica del valore e della distribuzione: v. per tutti Garegnani P., “Heterogeneous Capital, the Production Function and the Theory of Distribution”, *Review of Economic Studies*, vol. XXXVII, n. 3. Si osservi comunque che, pur restando nell’ambito della teoria neoclassica, l’uguaglianza del salario con il valore di un prodotto marginale decrescente dà luogo ad una ‘rendita del produttore’, ossia a un sovrapprofito, qualora non vi sia perfetta concorrenza e perfetta libertà di entrata. Nessuna teoria, poi, ha mai preteso di dimostrare che le remunerazioni debbano essere uguali o proporzionali alle produttività medie; al più si è da alcuni indicata come condizione macroeconomica di stabilità del livello dei prezzi l’eguaglianza fra *saggio* di aumento delle retribuzioni e *saggio* di aumento della produttività del sistema nel suo complesso.

argomenti qui considerati. Solo in quanto si tratti di un fenomeno dinamico la formazione di rendite, propriamente intese, può incidere sul *tasso* di accumulazione. Le sorti del processo di sviluppo risultano dunque compromesse non dalla pura e semplice esistenza di rendita in un dato momento, ma dall'aumento di questa nel tempo, provocato dal contemporaneo verificarsi di domanda crescente e di rendimenti decrescenti. Se da un certo punto in poi la rendita rimanesse costante (o perché la domanda cessa di aumentare, o perché oltre quel punto vi è disponibilità di terre di eguale fertilità, o ancora perché, grazie a innovazioni tecniche, la fertilità di *tutte* le terre aumenta in proporzione alla domanda), essa non avrebbe più alcuna influenza sull'evoluzione della distribuzione del reddito e sul processo di crescita. Naturalmente una *eliminazione* delle rendite esistenti (dovuta ad esempio a innovazioni tecniche che rendano uguale la fertilità di tutte le terre) non sarebbe priva di effetti: ma si tratterebbe di effetti *una tantum*; di effetti, inoltre, certi sulla distribuzione, ma non sull'accumulazione, poiché, mantenendo l'ipotesi ricardiana di un nesso causale fra profitti e accumulazione, la sparizione delle rendite potrebbe beneficiare i profitti solo se i salari nominali fossero flessibili verso il basso. Queste medesime osservazioni si applicano con maggior forza a quei profitti differenziali illecitamente assimilati alle rendite, di cui si è detto in precedenza. Date le premesse dell'analisi classica, la crescita delle rendite costituisce, come abbiamo visto, la caratteristica ineliminabile, e dunque in certo senso fisiologica, di un processo di crescita. Non così i profitti differenziali ottenuti da alcune imprese grazie all'esistenza, nello stesso settore, di altre imprese meno efficienti: non v'è alcuna ragione necessaria perché questo fenomeno, dovuto all'assenza di libertà di entrata, debba accentuarsi nel tempo. Inoltre, diversamente che nel caso della rendita, un eventuale accentuarsi del fenomeno non è indissolubilmente legato ad un aumento, assoluto o relativo, del prezzo del prodotto. Così, un aumento della produttività del lavoro uguale per tutte le imprese del settore lascerebbe la situazione invariata; mentre un aumento della produttività maggiore nelle imprese già più efficienti determinerebbe maggiori sovrapprofitti di queste, ma a prezzo invariato; o renderebbe addirittura conveniente l'espulsione dal mercato delle imprese meno efficienti mediante una

diminuzione di prezzi.¹⁴

Resta un'ultima considerazione da fare. L'analisi ricardiana degli effetti della formazione di rendite sul processo di accumulazione poggia sulla diversa funzione che in questo processo i classici assegnano alle rendite e ai profitti. L'ipotesi di fondo è che solo i profitti costituiscano insieme la fonte e il motivo dell'accumulazione, per cui non può esservi questa senza quelli; mentre le rendite vengono interamente consumate. Senza entrare in un discorso che si farebbe troppo lungo, basti qui osservare che la moderna analisi economica delle determinanti degli investimenti non pare aver convalidato l'assunto classico di un nesso indissolubile fra profitti e accumulazione. Se poi si tiene fermo quell'assunto, il manifestarsi di profitti differenziali (impropriamente chiamati rendite) potrebbe avere conseguenze sulla distribuzione, ma non dovrebbe produrre effetti pregiudizievoli sull'accumulazione.

4. Le considerazioni fin qui svolte inducono a ritenere che lo schema interpretativo di cui si riferiva all'inizio di questo scritto, pur se descrive correttamente alcune 'distorsioni' dello sviluppo economico italiano, è privo, come spiegazione, di un saldo fondamento analitico. I soli settori in cui una formazione di rendita in senso proprio può, in linea di principio, avvenire sono quelli in cui vengono impiegate risorse scarse e non riproducibili: si potrà dunque lecitamente parlare di una rendita agricola, di una rendita mineraria e di una rendita edilizia, salvo poi vedere se e in quale misura tali rendite si siano di fatto manifestate e salvo provare che tali rendite, ove esistano, abbiano effettivamente ostacolato il processo di crescita. Non vi è alcuna valida ragione *a priori* per teorizzare l'esistenza di rendite in altri casi. La verifica empirica potrà individuare le differenze in diversi settori dell'evoluzione dei profitti o delle retribuzioni; si tratterà tuttavia di fenomeni che nulla hanno a che

¹⁴ Queste possibilità sono nettamente esaminate da Sylos Labini P., *op. cit.*, parte I, capp. II e III. La considerazione degli effetti delle innovazioni mette ulteriormente in luce la diversa natura delle rendite propriamente dette e di quelle rendite spurie che sono in realtà profitti differenziali. Nel secondo caso, infatti, non ha luogo d'essere la distinzione ricardiana (*Principles*, pp. 80-83) fra innovazioni che consentono di ottenere lo stesso prodotto con meno terra, e che pertanto riducono la rendita, e innovazioni che, consentendo solo una riduzione degli *inputs* di lavoro e mezzi di produzione, a parità di terra, non hanno questo effetto.

fare con la rendita e che pertanto non possono essere compresi e, se del caso, affrontati in base ad uno schema interpretativo basato sulla rendita.

Prima di procedere, non dico a una verifica empirica, ma per lo meno ad un esame dell'evidenza disponibile, è necessario sgombrare il terreno da un'ulteriore possibile fonte di equivoci. Sembra a volte ritenersi che l'aumento dei prezzi relativi di un settore costituisca la prova del manifestarsi di posizioni di rendita o comunque di potere monopolistico. Una tale opinione è evidentemente errata. Il prezzo relativo di un prodotto può aumentare senza che si verifichi un aumento del saggio o dei margini di profitto, perché il costo di quel prodotto è aumentato di più, o diminuito di meno, del costo degli altri prodotti. Questo aumento del costo relativo, a sua volta, può essere dovuto a cause molteplici: un mutamento nella distribuzione del reddito, essendo diverso per ciascun prodotto il contenuto diretto e indiretto di lavoro; un aumento dei prezzi delle materie prime impiegate per quel particolare prodotto; un progresso tecnico meno intenso e, in particolare, un minore saggio di crescita della produttività del lavoro. Sembra ancora ritenersi che un più debole saggio di innovazioni e un minore aumento della produttività del lavoro siano necessariamente sintomi di inefficienza o del manifestarsi di posizioni di rendita. Neppure questa proposizione è *a priori* accettabile, poiché non v'è alcuna buona ragione per affermare che la produttività debba crescere in tutti i settori al medesimo saggio. In altre parole, se è vero che la formazione di rendite in un settore sarà accompagnata nel tempo da un aumento dei prezzi relativi e dei costi relativi, non è vero il contrario, ossia che un aumento di prezzi e costi relativi denunci necessariamente posizioni di rendita. La formazione di sovrapprofitti monopolistici e oligopolistici, poi, non è neppure legata ad alcun particolare andamento di costi e prezzi relativi. Nel considerare l'evidenza empirica, occorrerà pertanto esaminare congiuntamente l'andamento dei prezzi, dei costi e dei margini imputabili a profitti o, se del caso, a rendite.

Questo esame viene tentato nelle pagine che seguono. Si tratta di un esame incompleto, dal quale si può trarre qualche indicazione induttiva sull'evoluzione delle grandezze sopra menzionate, ma che non può certo pretendere di verificare o proporre modelli o ipotesi di comportamento.

Ci si è limitati infatti a questo: un'elaborazione, nei modi che verranno in seguito precisati, sui dati di valore aggiunto e di occupazione per il periodo 1951-1971 (e per tre sottoperiodi all'interno di questo periodo), al fine di valutare l'evoluzione dei prezzi relativi impliciti nei valori aggiunti, dei costi reali del lavoro per unità di prodotto, dei margini reali di 'altri redditi' per unità di prodotto e dei redditi reali medi per lavoratore, nei settori e rami per i quali sono disponibili dati non ulteriormente disaggregabili di valore aggiunto e di occupazione,¹⁵ e negli aggregati.¹⁶ La ristretta significatività di questa elaborazione dipende soprattutto dalla circostanza che essa si basa su dati di valore aggiunto e non su dati di fatturato e che pertanto da essa non si può trarre né alcuna indicazione sull'evoluzione dei prezzi relativi propriamente detti, né una spiegazione esauriente del comportamento osservabile delle grandezze considerate.

Illustriamo rapidamente questo punto. Il valore del fatturato di un settore i in cui viene prodotta una quantità y_i , può essere scritto, in prima approssimazione e con svariate semplificazioni, come:

$$p_i y_i = w_i y_i + \sum_{j=1}^n a_{ij} p_j y_j (1+r_i) + [r_i + \delta(r_i)] K_i \quad (1)$$

ove p_i è il prezzo del prodotto, w_i il costo unitario del lavoro, a_{ij} gli *inputs* unitari di merci prodotte nello stesso o in altri settori (capitali circolanti), r_i il saggio di profitto, K_i il valore del capitale fisso impiegato nel settore e $\delta(r_i)$ la quota di ammortamento, che, se calcolata correttamente, è funzione del saggio di profitto. Il valore aggiunto del settore sarà invece:

$$d_i y_i = p_i y_i - \sum_{j=1}^n a_{ij} p_j y_j = w_i y_i + r_i \sum_{j=1}^n a_{ij} p_j y_j + [r_i + \delta(r_i)] K_i = (w_i - q_i) y_i \quad (2)$$

ove d_i è il prezzo implicito nel valore aggiunto, q_i è il margine di redditi non da lavoro (al lordo degli ammortamenti) per unità di prodotto. È evidente che, quando si vogliono considerare simultaneamente gli n

¹⁵ Agricoltura, industria estrattiva, quattordici industrie manifatturiere, elettricità, gas e acqua, industria delle costruzioni, commercio e pubblici esercizi, trasporti e comunicazioni, credito e assicurazioni, servizi vari; nonché fabbricati e pubblica amministrazione.

¹⁶ Industria, industria manifatturiera, attività terziarie, settore privato.

settori in cui si può suddividere un sistema economico, le n espressioni (1), e non già le (2), rappresentano la specificazione corretta per studiare l'andamento nel tempo dei prezzi relativi e verificare possibili ipotesi di spiegazione. Se si verifica, ad esempio, un aumento del costo reale del lavoro espresso in termini di una merce o di un paniere di merci di data composizione (ponendo dunque $p_k = 1$ oppure $\sum_{j=1}^m \lambda_j p_j = 1, m \leq n$), ci si può

attendere *a priori* una diminuzione di r (salvo poi a verificare se esistono le condizioni affinché ciò avvenga); ma non vi è alcuna ragione per ritenere *a priori* che i prezzi e i margini q , sempre espressi in termini della stessa merce o paniere di merci, debbano comportarsi in modo particolare. Quando aumenta il costo del lavoro, il costo reale degli *inputs* di un particolare prodotto può diminuire in misura tale da farne diminuire il prezzo relativo, o aumentare in misura tale da far aumentare il margine di altri redditi in termini reali. Inoltre, il comportamento di tale margine e dei prezzi dipenderà dalle condizioni di mercato vigenti nei diversi settori e dalle politiche di prezzo ivi seguite (le quali potranno avere come punto di riferimento il saggio di profitto o un margine sui costi o un margine sul fatturato). Mentre nessuna di queste pur necessarie informazioni può essere evinta dalle (2), un'analisi sulle (1) deve essere necessariamente condotta sulla base di tavole intersettoriali sufficientemente disaggregate. Le notevoli difficoltà tecniche e statistiche che un'analisi siffatta avrebbe presentato¹⁷ hanno consigliato di limitarsi per ora all'elaborazione e all'esame dei soli dati di valore aggiunto; ossia di non procedere al di là di un'ispezione dei fatti quali risultano da espressioni come le (2). Le osservazioni compiute in questa fase del lavoro potranno essere integrate da un'indagine più ampia in una fase successiva.

5. Verranno ora brevemente descritte le semplici elaborazioni eseguite per ottenere i dati commentati nel paragrafo successivo.¹⁸

¹⁷ Le tavole intersettoriali sono state proficuamente usate da D'Antonio M. (1973), in "Sviluppo diseguale e inflazione nell'economia italiana 1959-1969", *Moneta e Credito*, n. 103. In tale lavoro, in cui si tratta di argomenti non lontani da quelli qui considerati, il prof. D'Antonio dimostra come non sia verificabile la tesi secondo cui i 'settori di rendita' avrebbero trasmesso impulsi inflazionistici ai settori avanzati.

¹⁸ Le fonti dei dati impiegati nelle elaborazioni sono: Istituto Centrale di Statistica, *Annuario di Contabilità Nazionale*, Roma, 1972; Istituto Centrale di Statistica, *Occupati*

Si pone anzitutto un problema di scelta del numerario: ossia della grandezza semplice o composta in termini della quale esprimere le variazioni dei prezzi, dei costi e dei redditi. Tale scelta è sempre largamente arbitraria; nel nostro caso, non sembrando esservi alcuna ragione per assegnare la funzione di numerario al prodotto dell'uno piuttosto che a quello dell'altro settore o ramo, si è preferito assumere come unità di misura il prodotto lordo del settore privato escluso il prodotto dei fabbricati.

Un aggregato che funga da unità di misura deve naturalmente avere composizione costante: il confronto fra i prezzi relativi o fra i redditi reali da lavoro di uno stesso settore in due periodi diversi deve infatti indicare quante unità della *medesima* merce composta 'prodotto nazionale' si potevano acquistare con il ricavo unitario o con il reddito da lavoro nei due periodi. Ora, anche la definizione della composizione dell'aggregato usato come numerario è, entro certi limiti, arbitraria: si può ad esempio scegliere la composizione dell'anno iniziale; oppure quella dell'anno finale; oppure una intermedia fra le due.¹⁹ Per un periodo abbastanza lungo (i 21 anni 1951-71) è parso consigliabile assumere come unità di misura un prodotto nazionale con composizione media fra quella del 1951 e quella del 1971. Per altre elaborazioni sui sotto-periodi 1951-58, 1958-64, 1964-71, qui non riportate, ma di cui si darà qualche risultato, si è invece più semplicemente scelto il prodotto nazionale con la composizione di ciascun anno iniziale.²⁰

Si è ritenuto opportuno escludere dall'aggregato che funge da unità di misura il valore aggiunto dei fabbricati sia perché esso consiste per intero di redditi non da lavoro, sia perché la sua evoluzione temporale è

presenti in Italia, Anni 1951-1970, Roma, 1971; G. De Meo, *Sintesi statistica di un ventennio di vita economica italiana*, Roma, 1973.

¹⁹ Sulle implicazioni di queste diverse possibilità e sulle ragioni che possono giustificare la scelta operata nel testo, v. Fuà G., *Formazione, distribuzione ecc., op. cit.*, "Metodologia e fonti", nota D.

²⁰ I tre sotto-periodi coincidono con le tre più recenti fasi cicliche dell'economia italiana: vedi Fuà G., "L'evoluzione della economia italiana, i dati analitici", appendice ciclostilata al *Rapporto sull'esperienza di programmazione* del Segretario generale della programmazione, Roma, 1973.

largamente condizionata da ripetuti interventi legislativi.

Le variazioni dei prezzi impliciti relativi riportate nelle tavole indicano dunque di quanto è aumentato o diminuito, nei periodi considerati, il deflatore implicito del valore aggiunto di ciascun settore o ramo *relativamente* al deflatore implicito del prodotto del settore privato (esclusi i fabbricati) a composizione costante. Analogamente, le variazioni dei redditi reali da lavoro per unità di prodotto o per occupato o degli altri redditi reali per unità di prodotto sono ottenute depurando le variazioni delle rispettive grandezze nominali dalle variazioni intervenute nel deflatore implicito dell'aggregato assunto come unità di misura.

Nel caso di tutti gli aggregati (industria manifatturiera che è l'aggregato di 14 industrie; industria, che è l'aggregato di quattro rami, fra cui la manifatturiera; attività terziarie, che anch'essa comprende quattro rami, al netto dei fabbricati; complesso del settore privato) si rendono necessarie due misurazioni: quella delle variazioni, in termini dell'unità di misura, dei valori effettivi, che include gli effetti di composizione avvenuti all'interno degli aggregati; e quella delle variazioni, sempre in termini della stessa unità, di valori calcolati in modo che ciascuna componente degli aggregati mantenga lo stesso peso che essa ha nell'unità di misura, sì da escludere gli effetti di composizione. La differenza fra le due misurazioni offre un'indicazione dell'entità degli effetti di composizione, in seguito ai quali variazioni dell'aggregato possono avvenire indipendentemente da variazioni delle sue componenti.²¹ Ovviamente la variazione del deflatore implicito relativo del prodotto del settore privato al netto degli effetti di composizione sarà nulla, poiché tale prodotto costituisce appunto l'unità di misura.

A questo proposito, conviene sottolineare due punti. In primo luogo, come apparirà dalle tavole, gli effetti di composizione nella variazione dei prezzi relativi degli aggregati, e in particolare del prodotto complessivo del settore privato esclusi i fabbricati, sono assai deboli. Segue da ciò che i risultati ottenuti sarebbero stati solo di poco diversi se si fosse adottato come unità di misura un aggregato con composizione

²¹ Si parla di indicazione e non di misura, poiché una separazione esatta e non in qualche modo arbitraria degli effetti di composizione è concettualmente impossibile: v. Fuà G., *op. cit.*

diversa da quella prescelta (ad esempio con composizione 1951, anziché con composizione media 1951-71). In secondo luogo, è evidente che la scelta di una unità di misura a composizione diversa potrebbe alterare, sia pur di poco, la grandezza delle variazioni, ma non l'ordine di esse, e dunque non i segni delle variazioni relative fra settori.

Un secondo problema riguarda il calcolo del costo del lavoro per unità di prodotto. Una stima di tale costo basata sul rapporto fra reddito da lavoro *dipendente* e prodotto reale sarebbe certamente scorretta: in ciascun settore esiste, accanto agli occupati dipendenti, una quota di occupati non dipendenti; tale quota è inoltre notevolmente diversa da settore a settore e, per ciascun settore, può variare considerevolmente nel tempo.²²

Per giungere ad una valutazione meno inattendibile, pur se certamente non esatta, si può operare una correzione in base all'una e/o all'altra di due possibili ipotesi: queste conducono al medesimo risultato nel caso dei dati elementari, ma a risultati diversi nel caso degli aggregati. La prima ipotesi è che la produttività media dell'occupato dipendente sia uguale alla produttività media dell'occupato non dipendente e pertanto al rapporto fra prodotto complessivo e occupazione totale; la seconda ipotesi è che il reddito medio dell'occupato non dipendente sia uguale al reddito medio dell'occupato dipendente e pertanto al rapporto fra reddito complessivo da lavoro e occupazione totale. Se vale la prima ipotesi, dividendo il prodotto reale di un settore per il rapporto fra occupazione totale e occupazione dipendente esistente nel settore medesimo, otterremo il prodotto imputabile al lavoro dipendente. Se vale la seconda ipotesi, moltiplicando il reddito da lavoro dipendente di un settore per lo stesso rapporto fra occupazione totale e occupazione dipendente, otterremo il reddito complessivo da lavoro, dipendente e non dipendente. È evidente che, attenendosi alle due ipotesi, in ogni singolo settore il costo del lavoro dipendente per unità di prodotto a esso imputata coincide con il costo

²² I settori in cui è maggiore e, al tempo stesso, più fortemente diminuita nel tempo la quota di occupati non dipendenti sul totale degli occupati sono l'agricoltura e il commercio e pubblici esercizi. La tendenza alla 'salarizzazione' del lavoro nel periodo considerato è generale, con la sola eccezione dei trasporti e comunicazioni e dei servizi vari.

complessivo del lavoro per unità di prodotto. Quando tuttavia si procede all'aggregazione, si ottengono risultati diversi nelle due ipotesi. Le elaborazioni per gli aggregati (industria manifatturiera, industria, attività terziarie, settore privato) sono presentate nella tabella 2, mentre quelle per i dati elementari sono contenute nella tabella 1. L'ipotesi A è la prima di quelle sopra menzionate; l'ipotesi B la seconda. La diversità dei risultati è imputabile alla diversità, nel caso degli aggregati, delle grandezze misurate: costo reale del lavoro dipendente e altri redditi reali per unità di prodotto imputata al lavoro dipendente, redditi da lavoro dipendente per occupato dipendente, prodotto imputato al lavoro dipendente per occupato dipendente, nel caso dell'ipotesi A; costo reale del lavoro complessivo e altri redditi reali per unità di prodotto, reddito complessivo da lavoro per occupato, prodotto complessivo per occupato, nel caso dell'ipotesi B.²³

Gli altri redditi per unità di prodotto sono stati ottenuti sottraendo dal deflatore implicito il costo del lavoro per unità di prodotto (anche qui nel caso di aggregati si otterranno due risultati diversi con l'ipotesi A e con l'ipotesi B). Come si è detto nel precedente paragrafo, non siamo in grado di avanzare e verificare alcuna ipotesi *a priori* sull'andamento di queste grandezze, mancando una corretta specificazione delle equazioni di prezzo. Si è voluto tuttavia calcolare, nelle tabelle 1 e 2, una variazione 'teorica' di prezzi relativi: si tratta della variazione che avrebbe consentito ai margini *assoluti* di redditi non da lavoro per unità di prodotto di restare costanti *in termini reali*, ossia in termini

²³ V'è un'altra correzione che l'Istituto Centrale di Statistica usa apportare alle elaborazioni basate sui dati di occupazione: v. in particolare De Meo G., *Sintesi statistica di un ventennio di vita economica italiana*, "Annali di statistica", Serie VIII, vol. 27, Roma, 1973. In ogni settore si possono distinguere occupati 'marginali' e occupati permanenti: la correzione consiste nel ridurre i 'marginali' a unità di permanenti, supponendo che ogni occupato marginale equivalga a un terzo di occupato permanente. Tale correzione non è stata qui operata, perché, pur supponendo colmabili certe lacune nella disponibilità dei dati necessari, non è parso che il costo dei calcoli da eseguire potesse essere compensato da modifiche di rilievo nei risultati ottenuti: si tenga infatti presente che i mutamenti nel rapporto marginali-permanenti nell'occupazione dipendente e nell'occupazione complessiva devono essere assai notevoli prima di avere un'influenza significativa, non già sui valori assoluti, ma sulle variazioni percentuali, che solo qui interessano, dei rapporti oggetto di elaborazione.

dell'aggregato assunto come unità di misura. Si deve peraltro avvertire che il calcolo così effettuato è assai impreciso²⁴ e serve soprattutto a indicare il segno delle variazioni 'teoriche'.

6. Prima di esaminare quello che è avvenuto al livello di singoli rami e industrie, soffermiamoci a illustrare il comportamento dei principali aggregati (tabella 2, e tabella 1 per l'agricoltura).

In sintesi, i tratti principali dell'intero periodo di ventuno anni possono essere così riassunti. Il costo reale del lavoro per unità di prodotto (o del lavoro dipendente per unità di prodotto a esso imputata, nel caso dell'ipotesi A) diminuisce in agricoltura, grazie ad un aumento di produttività che supera il pur assai elevato aumento reale dei redditi da lavoro; aumenta invece nell'industria, ove un'alta crescita dei redditi da lavoro e una bassa crescita della produttività nell'elettricità, gas e acqua e, soprattutto, nelle costruzioni più che compensano la lieve diminuzione del costo del lavoro nell'industria manifatturiera; aumenta anche di più nei servizi, ove la produttività cresce assai meno della media. Le variazioni dei prezzi relativi hanno lo stesso segno delle variazioni del costo del lavoro nell'agricoltura (diminuzione) e nelle attività terziarie (aumento); nell'industria, invece, i prezzi relativi diminuiscono nonostante l'aumento del costo del lavoro. I margini reali di altri redditi per unità di prodotto diminuiscono, dunque, notevolmente nell'industria; ma diminuiscono anche in agricoltura, ove il prezzo relativo diminuisce più che in proporzione al costo del lavoro, e nelle attività terziarie, ove il prezzo relativo non aumenta nella misura sufficiente a compensare il maggiore costo del lavoro. La quota degli altri redditi sul valore aggiunto, misurata dal rapporto fra margine non deflazionato di altri redditi e deflatore implicito del settore, non segue necessariamente l'andamento dei margini reali: essa diminuirà di meno ove i prezzi relativi diminuiscono, di più ove i prezzi relativi aumentano. Avviene così che tale quota resti pressoché invariata in agricoltura, diminuisca più dei

²⁴ Un calcolo esatto richiederebbe infatti la soluzione di un sistema di ventidue equazioni (tante quanti sono i settori che fanno parte dell'aggregato scelto come unità di misura), poiché variazioni dei prezzi diverse da quelle effettive provocano a loro volta una variazione nel deflatore dell'aggregato assunto come unità di misura.

marginari reali nelle attività terziarie e meno nell'industria.²⁵

Gli effetti di composizione sugli aggregati appaiono assai deboli per quanto riguarda i prezzi relativi,²⁶ ma notevoli quando si considerano le altre grandezze. Gli effetti di composizione hanno di per sé consentito un non piccolo aumento di produttività in tutti gli aggregati, sia nell'ipotesi A di aggregazione, sia nell'ipotesi B; ma hanno anche provocato un aumento considerevole del reddito reale da lavoro, con la sola eccezione del reddito reale da lavoro dipendente per occupato dipendente (ipotesi A) nelle attività terziarie. L'influenza di tali effetti sul costo del lavoro per unità di prodotto è stata dunque limitata, con l'eccezione appena menzionata; pur se nella maggior parte dei casi hanno causato lievi aumenti del costo, i mutamenti di composizione, attraverso i prezzi, hanno contenuto la diminuzione dei margini di altri redditi.

Gli andamenti descritti con riferimento all'intero periodo di ventuno anni non si sono ripetuti uniformemente nel corso del periodo stesso. In agricoltura, i costi reali del lavoro per unità di prodotto sono diminuiti di non poco fra il 1951 e il 1964, mentre sono aumentati negli ultimi sette anni; il prezzo, invece, è rimasto immutato nei primi sette anni, mentre è diminuito negli altri due sotto-periodi; in conseguenza i margini reali di altri redditi sono prima velocemente aumentati e poi, soprattutto negli ultimi sette anni, ancor più velocemente diminuiti e analoga vicenda hanno subito le quote. Nel complesso dell'industria e nell'industria manifatturiera i margini reali e le quote degli altri redditi sono sempre notevolmente diminuiti in tutti i sotto-periodi. Per l'industria nel suo complesso la diminuzione sia dei margini sia delle quote è stata più

²⁵ Le quote di cui si parla nel testo possono essere immediatamente calcolate come rapporto fra margini reali per unità di prodotto e prezzo relativo. Se \bar{d} è il prezzo dell'aggregato usato come unità di misura, avremo infatti $q_i/d_i = q_i/\bar{d} : d_i/\bar{d}$, da cui segue anche quanto detto nel testo. L'andamento delle quote è dunque ottenuto dal rapporto fra le colonne (3) e (1) della tabella 1 e fra le colonne (3) e (1) oppure (8) e (1) della tabella 2. Per i singoli rami e le singole industrie i dati sulle quote sono riportati nella tabella 4.

²⁶ Per integrare quanto risulta dalla tabella 2, conviene aggiungere che il deflatore implicito del prodotto del settore privato è aumentato dell'81,5% a composizione effettiva, del 75,9% a composizione del numerario, dell'82,9% a composizione del 1951; e dell'80,8% come prodotto degli aumenti nei tre sotto-periodi con composizione dell'anno iniziale di ogni sotto-periodo.

contenuta negli ultimi sette anni, grazie all'andamento favorevole dell'industria delle costruzioni; per la manifatturiera gli anni meno sfavorevoli sono stati quelli intermedi. Nell'uno e nell'altro caso, la riduzione dei margini e delle quote di altri redditi sembra dovuta prevalentemente alla diminuzione dei prezzi relativi nel primo settennio; prevalentemente all'aumento del costo del lavoro in seguito. Nelle attività terziarie, si riducono fortemente, dal primo all'ultimo settennio, gli aumenti del costo del lavoro; si riduce anche l'aumento dei prezzi relativi, ma in misura più contenuta, si dà consentire, fra il 1964 e il 1971, un aumento sia dei margini reali sia delle quote di altri redditi.

L'osservazione di quello che è avvenuto alle componenti degli aggregati suggerisce qualche considerazione di maggiore interesse, anche in relazione a quanto si è detto nei primi paragrafi di questo scritto.

Notiamo anzitutto che i saggi di crescita dei redditi da lavoro dipendente per occupato dipendente (o dei redditi da lavoro per occupato) presentano una variabilità relativamente assai modesta per l'intero periodo, mentre è assai elevata la variabilità dei saggi di crescita della produttività.²⁷ In conseguenza è alta la variabilità dei saggi di crescita del costo del lavoro per unità di prodotto.

Le ventidue osservazioni della tabella 1 sembrano indicare l'esistenza di una relazione positiva fra saggio di variazione del costo reale del lavoro per unità di prodotto e saggio di variazione dei prezzi relativi,²⁸ tale che l'elasticità del secondo rispetto al primo è minore di 1, ma crescente all'aumentare del saggio di crescita del costo del lavoro. Quanto maggiore, dunque, è tale saggio di crescita, tanto più esso verrebbe traslato sul prezzo. Senza per ora soffermarsi sul significato economico o sulla possibile spiegazione di questo comportamento, si può osservare che esso appare confermato da un'altra circostanza. Vi sarebbe una qualche ragione *a priori* per attendersi che fra costo reale del lavoro per unità di prodotto e margini reali di altri redditi per unità di prodotto vi

²⁷ Il coefficiente di variabilità, misurato da σ/\bar{x} , è rispettivamente del 9,39% e del 32,17%. La bassa variabilità dei saggi di aumento dei redditi da lavoro può suggerire la ipotesi che nel periodo abbiano operato con qualche forza fenomeni di *wage drift*.

²⁸ Posto π l'indice dei prezzi relativi e λ l'indice del costo reale del lavoro, la relazione è: $\pi = -9,479 + 0,89299\lambda$; $R^2 = 0,9216$; $DW = 1,7561$.

sia una relazione inversa. Se relazione esiste, invece, si tratta di una pur debole e poco significativa relazione diretta: i margini di altri redditi non diminuiscono ma, semmai, aumentano all'aumentare del costo del lavoro – proprio perché aumentano in misura maggiore i prezzi. Analogamente, se una qualche relazione esiste fra produttività e margini di altri redditi, si tratta di una relazione negativa, e non positiva, come forse ci si potrebbe attendere.²⁹

I dati sui margini e sulle quote di altri redditi offrono il destro a un'altra considerazione. Nella tabella 3 sono riportati: i margini assoluti di altri redditi per unità di prodotto all'inizio e alla fine del periodo (ottenuti come differenza fra i rispettivi deflatori impliciti e i rispettivi costi del lavoro per unità di prodotto); le variazioni percentuali dei medesimi margini depurate dalla variazione del deflatore implicito dell'aggregato assunto come unità di misura (riprodotte dalla colonna 3 della tabella 1); i rapporti fra margini assoluti e deflatori nei singoli rami e industrie (ossia le quote degli altri redditi sul valore aggiunto); le variazioni dei medesimi rapporti; in ogni colonna, il numero che ciascuna grandezza occupa nella graduatoria crescente da 1 a 22. Orbene, si può subito notare che non esiste alcuna relazione fra graduatoria iniziale e graduatoria finale sia dei margini sia delle quote (l'indice di cograduazione ha un valore negativo assai vicino allo 0). Si è dunque verificato, fra l'inizio e la fine del periodo, un notevole mutamento nella distribuzione settoriale dei margini e delle quote degli altri redditi.

Questo mutamento non è avvenuto, per così dire, a caso. Nel 1951 gli undici posti più elevati nella graduatoria crescente dei margini assoluti di altri redditi erano occupati dalle industrie e, di questi undici posti, nove erano occupati dalle industrie manifatturiere; sempre nel 1951, dieci degli undici posti più elevati nella graduatoria delle quote di altri redditi erano occupati dalle industrie e, di questi dieci, otto dalle industrie manifatturiere. Nel 1971 la situazione appare profondamente modificata.

²⁹ Posto γ l'indice del margine reale di altri redditi e h l'indice del prodotto per occupato, le relazioni sono:

$$\begin{array}{lll} \gamma = -8,967 + 0,61577 \lambda & R^2 = 0,5735; & DW = 1,7629 \\ \gamma = 165,89 - 0,33835 h & R^2 = 0,5878; & DW = 1,8534 \end{array}$$

Le industrie occupano solo sette posti nella metà più elevata della graduatoria di margini assoluti e di quote e le manifatturiere solo quattro di questi sette, e per giunta i più bassi. Si è dunque verificata una notevole redistribuzione dei margini assoluti e delle quote di altri redditi dall'industria verso le attività terziarie e l'agricoltura, nonché, all'interno dell'industria, verso alcuni rami e industrie particolari.

Per meglio analizzare i modi e l'entità di tale redistribuzione, nella tabella 4 si sono riportati i dati che interessano gli undici settori nei quali i margini assoluti e/o le quote degli altri redditi hanno subito un'evoluzione più favorevole che nella media del settore privato nel suo complesso, calcolata secondo le due ipotesi di aggregazione. Sia per i margini e per le quote di altri redditi, sia per le altre grandezze (produttività, costo del lavoro, ecc.) le cifre della tabella sono ottenute come rapporti fra gli indici di ciascun settore in base 1951 (100 più i tassi di variazione della tabella 1) e i corrispondenti indici del settore privato nelle due ipotesi di aggregazione.³⁰ Tali rapporti mostrano di quanto le variazioni settoriali hanno ecceduto le variazioni medie del settore privato dell'economia o di quanto siano state a esse inferiori.

Possiamo concentrare la nostra attenzione su nove degli undici settori riportati nella tabella, trascurando i casi affatto marginali degli alimentari e tabacco e dell'elettricità, gas e acqua: in questi due casi, infatti, vi è comunque un deterioramento relativo dei margini assoluti reali degli altri redditi, mentre un lievissimo miglioramento relativo delle quote si riscontra solo qualora per il settore privato si scelga l'ipotesi A anziché l'ipotesi B di aggregazione. Per i nove settori che ora consideriamo vale l'osservazione generale già fatta per tutti gli altri: le vicende dei redditi da lavoro per occupato sono abbastanza uniformi, con scostamenti assai modesti dalla media, talché l'andamento del costo del lavoro per unità di prodotto dipende prevalentemente dall'andamento del prodotto per occupato. Nell'agricoltura e nelle industrie estrattive la

³⁰ Per brevità di scrittura, le colonne hanno la medesima intestazione nella ipotesi A e nella ipotesi B. Nel caso dell'ipotesi A, la corretta dizione è quella della tabella 1. L'indice del prezzo relativo del prodotto del settore privato a composizione costante è naturalmente pari a 100: nella colonna 'prezzi relativi' ci si è pertanto limitati a riportare la somma algebrica di 100 con le variazioni della tabella 1.

produttività aumenta assai più della media e diminuiscono in conseguenza i costi reali del lavoro; ma la diminuzione dei prezzi relativi è tale da contenere, ma non impedire, la diminuzione dei margini reali a quote pressoché invariate. Il caso (poco importante) dell'industria grafica appare speculare rispetto a quello appena descritto: la produttività aumenta pochissimo, e dunque il costo del lavoro aumenta moltissimo; il fortissimo aumento dei prezzi relativi consente di contenere la diminuzione dei margini reali, ma provoca una notevole diminuzione della quota. Fra questi due casi si possono situare tutti gli altri. Nel legno e mobilio i costi del lavoro diminuiscono e la rigidità dei prezzi relativi permette un qualche aumento di quote e di margini. Nelle manifatturiere varie e nel commercio i costi del lavoro aumentano di poco più o poco meno della media; una limitata flessibilità verso l'alto dei prezzi, a cui è dovuto il miglioramento nella posizione relativa dei settori, determina tuttavia una diminuzione sia dei margini, sia delle quote. La flessibilità verso l'alto dei prezzi è assai maggiore nelle costruzioni e nei servizi vari ed è massima nel caso del credito e assicurazioni, ove l'aumento dei prezzi è più che proporzionale al pur notevole aumento del costo del lavoro. In questi tre settori, ove maggiori che in ogni altro (con l'eccezione dell'industria grafica) sono gli aumenti del costo del lavoro, massimi sono gli aumenti dei margini reali di altri redditi; il credito e assicurazioni, poi, è il solo settore dell'economia nel quale anche la quota degli altri redditi aumenta in misura notevole.

Prima di trarre qualche conclusione da quanto si è fin qui detto, conviene integrare le osservazioni compiute sul periodo 1951-1971 con un brevissimo esame dell'ultimo settennio del periodo. Nei sette anni a noi più vicini la tendenza all'acquisizione di una posizione privilegiata da parte di alcuni settori appare più vivida: fra notevoli perdite e notevoli guadagni non sembrano esservi soluzioni intermedie. I settori che guadagnano per l'intero periodo ancora più cospicuamente guadagnano negli ultimi sette anni, con le eccezioni dell'agricoltura, dell'industria del legno e mobilio e dell'industria grafica, ove gli aumenti del costo del lavoro rispetto ai prezzi sono tali da quasi vanificare i vantaggi in precedenza accumulati. Nell'industria estrattiva, nei servizi vari, nelle industrie manifatturiere varie e soprattutto nel credito e assicurazioni e nelle costruzioni aumentano sia i

margini reali sia le quote degli altri redditi.

7. Non si voleva, lo si è detto all'inizio, verificare o proporre alcuna spiegazione generale delle caratteristiche dello sviluppo economico italiano. L'analisi compiuta suggerisce solo poche e sparse notazioni.

Anzitutto sulla questione delle rendite. Se non si vuole allargare il termine sino a privarlo di contenuto analitico e di significato operativo, le sole rendite che sia dato di osservare si rinvengono nella edilizia. Non nell'agricoltura, poiché ivi la produttività, pur se in seguito all'esodo, aumenta assai più rapidamente che nel resto della economia e i prezzi relativi diminuiscono: esisteranno certamente posizioni di rendita differenziale all'interno del settore, determinate tuttavia da un regime di prezzi artificialmente sostenuto dai pubblici poteri; mentre la redditività dell'intero settore appare dipendere maggiormente dall'andamento dei costi del lavoro. Non nell'industria estrattiva, ove, come in agricoltura, aumenta di molto la produttività e diminuiscono i prezzi relativi: in questo caso la redditività appare condizionata dalla mutevole evoluzione dei prezzi. Con ogni probabilità, invece, l'esistenza e l'ampliamento di una rendita edilizia possono essere provate non solo e non tanto con riferimento al crescere, in termini reali, dei redditi da fabbricati, i quali hanno subito un aumento assai più cospicuo nel primo settennio che nel resto del periodo, ma ancor più dall'aumento nel tempo dei margini e delle quote di altri redditi nell'industria delle costruzioni. Mentre il valore aggiunto dei fabbricati incorpora l'incremento di reddito e di valore delle costruzioni residenziali già esistenti, il valore aggiunto dell'industria edilizia deve in qualche misura incorporare l'aumento di valore subito dai terreni per costruzioni nuove.

Se non da rendite, da che cosa dipende allora il privilegio acquisito dagli altri settori di cui si è detto nel precedente paragrafo? La caratteristica comune è forse una maggior protezione dalla concorrenza a cui sono esposti i settori ove si assottigliano maggiormente i margini di altri redditi. Manca completamente la concorrenza internazionale nel caso delle attività terziarie e delle costruzioni, i cui prodotti non sono, per loro natura, suscettibili di commercio fra paesi diversi. In agricoltura gli scambi con l'estero sono controllati e vi è un regime di prezzi di sostegno. Le stesse industrie di cui si è parlato (che rappresentano una

parte assai piccola del complesso delle manifatturiere) sono quelle meno aperte a importazioni concorrenziali.

La protezione dalla concorrenza internazionale non è naturalmente condizione sufficiente per acquisire una posizione di privilegio. Può avvenire che i prezzi di servizi non suscettibili di scambi fra paesi siano fissati d'imperio dalle autorità e mantenuti a un livello basso: è il caso dell'elettricità, gas e acqua e, soprattutto, di una parte cospicua dei trasporti e comunicazioni. Può essere che, anche mancando concorrenza internazionale, la concorrenza all'interno di un settore sia vigorosa o comunque l'affollamento sia tale da non consentire un'elevata redditività: è il caso del commercio e dei pubblici esercizi, ove, come abbiamo visto, l'aumento dei margini di altri redditi nell'ultimo settennio non basta ad impedire una diminuzione per l'intero periodo. La assenza di concorrenza internazionale è tuttavia condizione necessaria, ché non altrimenti si spiegherebbe la assai notevole diminuzione di margini e quote di altri redditi subita da industrie pur oligopolistiche; non solo nell'ultimo settennio, ma anche, e in misura sovente non minore, negli anni precedenti.

Nei settori in cui maggiori sono i vantaggi ottenuti (in assoluto e non solo relativamente al resto dell'economia) concorrono naturalmente altre cause di privilegio, sotto forma di restrizioni all'entrata e quindi alla concorrenza, che, in linea di principio, potrebbero essere rimosse. Ci riferiamo alle costruzioni e ai servizi vari (in cui sono incluse le professioni liberali), ove appropriati interventi pubblici potrebbero eliminare le occasioni di rendita o calmierare il mercato con un'adeguata offerta di servizi sociali. Ci riferiamo soprattutto al credito e assicurazioni, ove l'esigenza della tutela del risparmio ha motivato (ma non giustificato) l'instaurazione di un oligopolio legale senza, tuttavia, un controllo pubblico dei prezzi.

Abbiamo visto in precedenza che esiste una qualche relazione positiva, o quanto meno non esiste una relazione negativa, fra costo del lavoro e margini di altri redditi; e che esiste una qualche relazione negativa, o quanto meno non esiste una relazione positiva, fra produttività del lavoro e margini di altri redditi. L'una e l'altra circostanza sono collegate alla posizione della relazione fra costo reale del lavoro e prezzi relativi. Si tratta di vedere se a queste osservazioni si possa attribuire un

significato economico.

La risposta deve essere negativa, poiché abbiamo appena detto che i settori avvantaggiati sono anche quelli meno esposti alla concorrenza, internazionale e interna. Nei medesimi settori, con la rimarchevole eccezione dell'agricoltura, la produttività è cresciuta meno e il costo del lavoro è cresciuto di più che nel resto dell'economia. In quale misura questi andamenti sono fisiologici (poiché il progresso tecnico si dirige di più verso la produzione di beni nell'industria che non verso la produzione di servizi) e in quale misura essi dipendono proprio dalla minore concorrenza? Nel secondo caso, evidentemente, la minore crescita della produttività e il maggiore aumento del costo del lavoro sarebbero solo indici della ridotta concorrenza e non già autonome variabili esplicative. Nel primo caso minore concorrenza e minore crescita della produttività sarebbero invece due caratteri casualmente associati. In ambedue i casi, tuttavia, la minore concorrenza, e non alcuna altra variabile, pare essere la spiegazione economicamente significativa dei più alti margini di altri redditi e da essa dipende dunque la posizione e l'elasticità della relazione fra costi e prezzi.

Ma né questi problemi né altri, parimenti importanti, possono qui trovare adeguata soluzione. Giova pertanto indicare, per concludere, alcune delle linee lungo le quali dovrebbe svilupparsi la futura ricerca al fine di attribuire un maggior significato economico ai dati statistici disponibili e di elaborare su basi più solide ipotesi esplicative della evoluzione economica italiana.

In primo luogo, pare necessario verificare, mediante adeguati confronti internazionali, se i fenomeni rilevati siano peculiari della realtà italiana o siano avvenuti con la medesima intensità anche in altre economie. Occorre, in secondo luogo, esaminare in modo assai più approfondito le relazioni che intercorrono fra costi reali unitari del lavoro, prezzi relativi e margini reali di profitto. L'analisi qui compiuta ha due limiti oltre a quello, già indicato, di basarsi su dati di valore aggiunto e non su dati di fatturato: è un'analisi *cross-section* (confronto fra i saggi di variazione di rami e settori diversi per un dato periodo), compiuta con dati riguardanti l'intero territorio nazionale. Ora, l'esistenza di relazioni significative fra costi reali del lavoro, prezzi relativi e margini di profitto,

la cui attendibilità economica ci è parsa assai dubbia per ragioni sopra esposte, potrebbe essere meglio verificata o più sicuramente invalidata da un esame di serie storiche di singoli settori, ulteriormente disaggregate per circoscrizione territoriale. Questo esame dovrebbe necessariamente essere integrato da considerazioni quantitative e qualitative sulle caratteristiche economiche e di mercato dei singoli settori, per vedere se in differenze di queste possano trovare spiegazione eventuali diversi comportamenti settoriali. Resta infine aperto il problema, appena sfiorato nel paragrafo 3, della struttura delle retribuzioni e della sua evoluzione nel tempo, le cui implicazioni di analisi e di politica economica superano di lunga il limitato oggetto di questo lavoro.

APPENDICE

Tabella 1 – *Variazioni percentuali 1951-1971*

	Prezzi impliciti relativi: variazioni effettive (1)	Costo reale del lavoro per unità di prodotto (2)	Altri redditi reali per unità di prodotto (3)	Reddito reale da lavoro per occupato (4)	Prodotto per occupato (5)	Prezzi impliciti relativi: variazioni teoriche (6)
<i>Agricoltura</i>	-11,05	-10,90	-11,34	+233,93	+272,01	-7,02
<i>Industria</i>						
Estrattiva	-21,07	-20,56	-21,96	+196,43	+273,13	-13,14
Manifatturiera						
- Alimentari e tabacco	-25,07	+4,97	-52,95	+232,10	+216,39	+2,39
- Tessili	-42,61	-21,10	-85,67	+192,62	+288,84	-14,07
- Vestiario e calzature	+22,74	+91,90	-47,77	+227,70	+71,31	+46,40
- Pelli e cuoio	-57,05	-37,86	-86,62	+160,75	+319,77	-22,96
- Legno e mobilio	+2,59	+2,01	+5,11	+194,11	+188,51	+1,63
- Metallurgiche	-61,03	-41,29	-87,44	+141,02	+310,50	-23,63
- Meccaniche	+4,38	+23,42	-47,06	+190,03	+135,17	+17,09
- Mezzi di trasporto	-33,66	-26,76	-75,66	+205,29	+316,71	-22,99
- Minerali non metalliferi	-29,72	-2,46	-78,56	+201,90	+209,45	-1,58
- Chimiche e affini	-54,95	-35,39	-74,94	+204,11	+370,59	-17,89
- Gomma	-65,77	-25,71	-99,85	+176,95	+272,69	-11,82
- Carta	-62,18	-15,69	-88,18	+229,14	+290,53	-5,63
- Grafiche	+116,17	+163,34	-6,29	+242,78	+30,20	+117,93
- Varie	+26,29	+37,69	+0,78	+235,45	+143,62	+26,04
Elettricità, gas, acqua	-7,98	+41,73	-40,70	+250,28	+147,13	+16,64
Costruzioni	+72,25	+82,34	+56,96	+231,29	+81,68	+49,60
<i>Attività terziarie</i>						
Commercio e pubbl. esercizi	+8,18	+19,83	-9,41	+186,52	+139,11	+11,93
Trasporti e comunicazioni	+5,41	+55,17	-98,64	+207,95	+98,47	+37,32
Credito e assicurazioni	+65,95	+55,19	+88,78	+248,26	+124,40	+37,30
Servizi vari	+86,90	+88,64	+82,71	+250,40	+85,76	+62,64
<i>Fabbricati</i>	+188,82	-	+188,82	-	-	-
<i>Pubblica amministrazione</i>	+129,93	+131,20	111,66	+167,39	+15,65	+122,69

Tabella 2 – *Variazioni percentuali degli aggregati 1951-1971*

	Aggregazione operata in base all'ipotesi A					Aggregazione operata in base all'ipotesi B					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
	Prezzi impliciti relativi: variazioni effettive	Costo del lavoro dipendente per unità di prodotto ad esso imputata	Altri redditi reali per unità di prodotto imputata al lavoro dipendente	Reddito reale del lavoro dipendente occupato dipendente	Prodotto imputato al lavoro dipendente per occupato dipendente	Prezzi impliciti relativi: variazioni teoriche	Costo reale del lavoro per unità di prodotto	Altri redditi reali per unità di prodotto	Reddito reale da lavoro per occupato	Prodotto per occupato	Prezzi impliciti relativi: variazioni teoriche
<i>Industria</i>											
a) con effetti di composizione	-10,89	+10,65	-45,56	+209,18	+179,42	+6,57	+13,28	-48,35	+214,07	+177,26	+8,07
b) senza effetti di composizione	-14,09	+6,89	-49,02	+176,88	+159,04	+4,30	+9,56	-50,12	+183,73	+158,96	+5,77
<i>Industria manifatturiera</i>											
a) con effetti di composizione	-22,88	-2,29	-60,94	+204,84	+211,89	-1,49	+2,60	-64,89	+212,90	+204,96	+1,62
b) senza effetti di composizione	-26,09	-5,23	-66,19	+171,55	+186,54	-3,44	-0,77	-66,83	+180,90	+183,08	-0,47
<i>Attività terziarie (senza fabbricati)</i>											
a) con effetti di composizione	+28,91	+54,32	-16,50	+239,85	+120,23	+34,83	+46,54	-4,09	+228,82	+124,38	+30,33
b) senza effetti di composizione	+28,53	+77,21	-32,52	+260,18	+103,25	+42,96	+46,53	-4,51	+212,26	+113,05	+30,12
<i>Settore privato (senza fabbricati)</i>											
a) con effetti di composizione	+3,19	+23,56	-32,48	+250,60	+183,75	+14,99	+21,78	-28,49	+288,16	+219,01	+13,69
b) senza effetti di composizione	-	+24,06	-39,28	+213,66	+152,84	+14,92	+17,57	-29,37	+226,05	+177,34	+10,99

Tabella 3 – Margini di “altri redditi” per unità di prodotto

	Assoluti				Rapporti con i deflatori impliciti dei settori (per cento)				Variazioni %			
	1951		1971		1951		1971					
	1951	1971	1951	1971	1951	1971	1951	1971				
<i>Agricoltura</i>	0,2733	10	0,4262	16	-11,34	15	35,57	10	35,45	18	-0,32	20
<i>Industria</i>	0,3534	14	0,4851	19	-21,96	14	36,08	12	35,67	19	-1,14	19
<i>Estrattiva</i>												
<i>Manifatturiera</i>												
Alim. e tabac.	0,5482	17	0,4537	17	-52,95	10	51,86	19	32,57	16	-37,21	13
Tessili	0,4337	16	0,1093	4	-85,67	6	33,31	9	8,32	4	-75,04	3
Vest. e calz.	0,3293	13	0,3025	12	-47,77	11	49,52	18	21,07	12	-57,45	9
Pelli e cuoio	0,6183	18	0,1455	7	-86,62	5	39,36	13	12,26	7	-68,85	5
Legno e mobilio	0,1409	2	0,2605	11	+5,11	19	18,81	2	19,27	10	+2,46	21
Metallurgiche	0,6520	19	0,1441	6	-87,44	4	42,78	16	13,79	9	-67,77	7
Meccaniche	0,2010	7	0,1872	8	-47,06	12	27,01	3	13,70	8	-49,28	11
Mezzi di trasp.	0,1439	3	0,0616	3	-75,66	8	14,11	1	5,18	3	-63,31	8
Min. non metall.	0,3145	12	0,1186	5	-78,56	7	35,81	11	10,92	5	-69,50	4
Chimiche e aff.	0,7632	20	0,3365	13	-74,94	9	49,46	17	27,52	14	-44,36	12
Gomma	1,0806	22	0,0029	1	-99,85	1	54,03	20	0,24	1	-99,56	1
Carta	0,9228	21	0,1919	10	-88,18	3	64,13	22	20,04	11	-68,75	6
Grafiche	0,1148	1	0,1893	9	-6,29	17	27,80	4	12,05	6	-56,65	10
Varie	0,1944	6	0,3446	14	+0,78	18	30,90	6	24,66	13	-20,19	15
Elett. gas, acqua	0,3857	15	0,4023	15	-40,70	13	60,12	21	38,68	22	-35,66	14
Costruzioni	0,2386	9	0,6587	22	+56,96	20	39,76	14	36,23	20	-8,88	17
<i>Attività terziarie</i>												
Commercio e pubblici esercizi	0,2863	11	0,4562	18	-9,41	16	39,84	15	33,37	17	-16,26	16
Trasporti e com.	0,2319	8	0,0056	2	-98,64	2	32,35	8	0,42	2	-98,71	2
Credito e assic.	0,1773	5	0,5887	21	+88,78	22	32,05	7	36,46	21	+13,75	22
Varie	0,1511	4	0,4858	20	+82,71	21	29,33	5	28,68	15	-2,24	18

