

## Una teoria macroeconomica della distribuzione per disperdere le nebbie dell'economia

È da diverso tempo ormai che, in vari articoli, impiego un modello lineare del settore di mercato privato dell'economia che è più vicino allo spirito di Keynes dell'approccio basato sulla retta a 45 gradi di Hansen-Samuelson o del modello IS-LM di Hicks; tra le altre ragioni perché il modello comprende anche una funzione aggregata di offerta. Il modello si ispira anche ad alcune idee di Kalecki ed ha implicazioni dirette per la teoria delle quote di reddito, oltre che evidenti possibilità di applicazioni econometriche. Esso, fra l'altro, aiuta a svelare i misteri dei modelli econometrici, mostrando in quali circostanze essi hanno buone probabilità di dare buoni o cattivi risultati. Le mie affermazioni sono ambiziose, ma ritengo che possano resistere ad un esame critico. Il modello infine ha anche l'ulteriore vantaggio di far sì che le idee centrali possano essere espresse in modo succinto. La funzione di offerta è immediatamente riferibile alla teoria dell'impresa, sebbene ciò qui non venga fatto.<sup>1</sup>

Le equazioni fondamentali del modello sono le seguenti:

- (1) Offerta aggregata:  $Z = kwN = W$
- (2) Domanda aggregata:<sup>2</sup>  $D = D' + D''$
- (3) Equilibrio dell'occupazione:  $D = Z$  e  $N = (D' + D'')/kw$   
 $Z$  = reddito (più precisamente il prodotto lordo del settore privato (GBP))  
 $w$  = salario monetario medio  
 $N$  = occupazione  
 $k$  = reciproco della quota dei salari ( $Z/wN$ ) o margine lordo medio dei prezzi sui costi unitari del lavoro

<sup>1</sup> Cfr. il mio lavoro *Approach to the Theory of Income Distribution* (Greenwood Press, ristampa, 1958). Considero il presente articolo una semplificazione degli argomenti sviluppati allora.

<sup>2</sup> Lavorando in termini nominali, impiego  $D'$  e  $D''$  invece della più usuale notazione  $C$  ed  $I$  che indica "consumo reale" ed "investimenti reali" rispettivamente.

$W = wN =$  massa salariale

$D =$  domanda aggregata

$D' =$  domanda di consumo

$D'' =$  spese non di consumo, comprendenti gli investimenti correnti in beni capitali, le spese governative per prodotti del settore privato, e il saldo netto fra esportazioni e importazioni.

Fino a questo punto il modello è chiaro e non presenta sorprese. Il passo successivo consiste nel prendere a prestito una profonda ipotesi semplificativa di Kalecki; precisamente che "i salariati spendono tutto il loro reddito mentre i non salariati — i capitalisti — risparmiano tutto il loro reddito". È evidente che ciò non è strettamente vero nel mondo occidentale (Kalecki stesso lo sottolineò), ma l'impiego di questa ipotesi nella sua versione più estrema si dimostra particolarmente utile. La indicherò come ipotesi K-K-R, poiché Kaldor e Joan Robinson l'hanno adottata in diversi loro scritti. Tuttavia mi sono preso una piccola libertà, generalizzandola:<sup>3</sup>

(4) Ipotesi K-K-R:  $D' = wN$

(5) Ipotesi K-K-R generalizzata:  $D' = \alpha wN$

La relazione (5), ovviamente, include la semplificazione K-K-R quando  $\alpha = 1$ . Ma essa è valida anche nel caso in cui i risparmi dei salariati (ed i pagamenti di imposte) sono esattamente compensati dal consumo dei non salariati, o quando  $\alpha \neq 1$ , ma "ragionevolmente" costante. Impiegando la (5), possiamo scrivere  $D' = \alpha wN$ . Ciò porta ad un'interessante formulazione dell'equazione in (3), che mette in luce le principali determinanti della teoria dell'occupazione, centro vitale della teoria macroeconomica. Abbiamo infatti:

$$(3') \quad N = [D''/w(k - \alpha)].$$

Di qui in avanti si farà riferimento alla (3'), che è una versione implicita del moltiplicatore medio (non marginale) dell'occupazione, usualmente scritto nel modo seguente:

<sup>3</sup> Cfr. il mio articolo su "Generalizing Kalecki and Simplifying Macroeconomics"; *Journal of Post Keynesian Economics*, (primavera 1979). Per alcune stime di  $\alpha$  in diversi paesi, cfr. M. HESKIL, R. PINKHAM, D. ROBINSON, "The Consumption-Wage Bill Ratio: Some Empirical Estimates", *Ibidem* (autunno 1982).

Gli argomenti presentati in questo articolo costituiscono uno sviluppo più generale delle idee presentate in "Generalizing Kalecki, ecc."

$$(3'') \quad N = \Theta D''/ws, \quad \text{dove } \Theta = \text{quota dei salari} = 1/k$$

$s =$  propensione media al risparmio  
(compreso il carico fiscale).

L'equazione (3'') è, a mio parere, più interessante e più utile poiché, come vedremo, essa facilita la comprensione di alcuni importanti aspetti dell'economia di mercato. Per esempio, essa mette in luce che il fattore determinante dell'occupazione, come hanno detto gran parte dei Keynesiani, è il volume delle spese *non* di consumo incluse in  $D''$ . In secondo luogo, se  $D''$  è espresso in termini nominali, il salario monetario medio determinerà dei posti di lavoro. Ma la (3'') mette anche in luce che l'influenza del salario monetario medio ( $w$ ) sarà rafforzata o diminuita dalla relazione  $(k - \alpha)$ .

Il termine  $k$ , come è stato detto e come si vedrà più chiaramente fra breve, si riferisce al margine lordo del prezzo sui costi unitari del lavoro. Nella contabilità delle imprese negli Stati Uniti, in anni recenti, esso assume un valore di circa 1,85, mentre  $\alpha$  si avvicina a 1,05 con una differenza di circa 0,8. L'influenza esercitata dal salario monetario medio sull'occupazione è, quindi, circa  $0,8w$  nell'equazione (3''). Se  $k = 2$ , come è avvenuto in alcuni dei primi anni del cinquantennio scorso, e  $\alpha = 1$ , come si assume nella versione più estrema del modello K-K-R, avremmo che il salario monetario eserciterebbe la sua piena influenza sull'occupazione.

### Il legame con i modelli econometrici

L'equazione (3'') fornisce una chiave immediata per la comprensione dei modelli econometrici e del perché essi possono funzionare così bene o così male. Ovviamente i modelli debbono misurare con esattezza l'andamento futuro delle spese non di consumo; principalmente quelle per investimenti, la domanda del settore pubblico e la bilancia commerciale, considerando il loro valore totale aggregato essenzialmente un fenomeno "esogeno", sebbene si abbiano molti casi in cui gli eventi futuri gettano alcune ombre precoci. Per esempio, vi sono rilevazioni sulle intenzioni imprenditoriali concernenti gli investimenti e le richieste di permessi di costruzione da parte degli imprenditori; inoltre i bilanci governativi vengono redatti prima che le spese siano effettivamente fatte. La bilancia commerciale è spesso una noce più dura da rompere in anticipo, ma, almeno negli Stati Uniti, essa è il fattore di gran lunga meno importante.

Le previsioni concernenti il salario medio sono facilitate dal fatto che gran parte dei contratti salariali sono stati stilati nel passato e valgono ancora per un certo periodo di tempo in futuro, cosicché si hanno difficoltà di previsione solo quando scadono, e debbono essere stipulati nuovamente, i contratti di ampi settori dell'economia; sebbene anche in questo caso molto si può conoscere dai contratti conclusi nel recente passato. In ogni caso, per le usuali previsioni trimestrali, sembra sia minima la possibilità di grossi errori.

È nel caso di  $k$ , o del suo reciproco  $\Theta$ , che gli ostacoli vengono abbattuti assai prima della data delle proiezioni. In altre occasioni ho considerato  $k$  pressoché costante, sostenendo che non sono molte le probabilità che esso vari sensibilmente di anno in anno. Esso inoltre rimane fundamentalmente costante anche in periodi di tempo lunghi, mostrando un comportamento assai simile a quello di una legge di carattere empirico.<sup>4</sup> Infatti variazioni annue dell'uno per cento già costituiscono una variazione piuttosto marcata. La costanza di  $k$  è uno dei fenomeni economici più noti e meno esplorati in economia, e tuttavia il suo comportamento è una delizia per coloro che debbono effettuare previsioni.<sup>5</sup> La stabilità rende le previsioni degli econometrici un fatto quasi meccanico.

Per quanto riguarda  $\alpha$ , il lavoro da fare è solo un poco più complesso. Nell'ipotesi K-K-R, il fatto che si assume un valore uguale ad uno elimina ogni necessità di stima; ma anche quando  $\alpha \neq 1$ , le sue variazioni sembrano essere coerenti e regolari. Le proiezioni econometriche possono basarsi con fiducia sull'assunzione che qualunque variazione di carattere secolare o ciclico farà fluttuare  $\alpha$  solo entro limiti ristretti.

Considerando ora le previsioni del reddito (GBP), l'equazione (3') si riduce a:

$$(4) \quad \text{GBP:} \quad Y = kD''/(k-\alpha) \quad \text{o} \quad Y = D''/(1-\alpha\Theta)$$

dalla identità  $Y = kW_N$

In entrambe le sue formulazioni, la (4) indica che le previsioni sono un gioco da ragazzi. Con  $k$  (o  $\Theta$ ) praticamente costante ed  $\alpha$  che varia nel

<sup>4</sup> Cfr. il mio *Capitalism's Inflation and Unemployment Crisis*, (Addison-Wesley, 1978), cap. 3 ed i riferimenti bibliografici alla letteratura. Il mio lavoro su  $k$ , riferito al prodotto lordo del settore privato (GBP) risale a *A General Theory of the Price Level* (Chilton, 1959).

<sup>5</sup> Confronta il mio recente "An Eclectic Theory of Income Shares", *Journal of Post Keynesian Economics* (autunno 1981), per una specificazione di quelle determinanti che probabilmente sono importanti.

tempo lentamente ed in modo limitato, l'unico elemento che richiede più ampie informazioni empiriche, oltre a capacità di giudizio ed intuizione, è  $D''$  che rappresenta il totale delle spese non di consumo.

Gli studi econometrici tendono a concentrarsi sul problema della previsione del reddito; la formula (4) è quindi un ausilio per rendere l'econometria una cosa "facile" da imparare in "una sola lezione". Il mistero è svelato: i modelli previsivi funzioneranno bene se  $\Theta$  e  $\alpha$  restano costanti, come avviene nel breve periodo, e se restano entro un ristretto campo di variazione per periodi più lunghi. In effetti si ha una riduzione del margine di errore in quanto, invece di fornire stime esatte di ogni singola componente, si deve stimare solo la differenza ( $k - \alpha$ ).

Naturalmente, per giustificare le proprie laute retribuzioni, gli econometrici che formulano previsioni da vendere sul mercato forniscono maggiori dettagli, scomponendo le spese non di consumo in varie voci e poi impegnandosi in ogni tipo di contorsioni intellettuali per ottenere  $D''$ , elaborando continue versioni aggiornate della funzione del consumo con lo scopo evidente di rendere oscuro ciò che è ovvio, non adottando l'ipotesi K-K-R generalizzata. In questo modo il carattere semplificativo di  $\alpha$  sfugge loro ed a qualsiasi lettore attento ma non bene informato. Si perpetua così il mistero delle stime econometriche del reddito. L'uso del calcolatore ed il copioso spreco di carta costituiscono un trucco da maghi per rendere ciò che è ovvio inaccessibile a tutti tranne che agli appartenenti alla confraternita.

I modelli econometrici forniscono non solo stime del reddito nominale, come nella (4), ma anche del reddito "reale" che comportano aggiustamenti del livello dei prezzi, in modo da poter specificare gli aggregati in termini dei valori di un certo anno base. Questo è un problema statistico di carattere elementare; i problemi più difficili riguardano invece la teoria del livello dei prezzi, che implica uno studio dei fattori che lo determinano.

### Il livello dei prezzi

L'equazione del livello dei prezzi si ottiene in modo abbastanza immediato dalla (1) e costituisce una prova del carattere versatile di tale relazione. Abbiamo infatti:

$$(5) \quad Z = PQ = kwN \therefore P = kwN/Q \quad \circ \quad [P = kw/A]$$

dove  $P$  = livello dei prezzi del GBP  
 $Q$  = volume del GBP in termini fisici  
 $A$  = produttività media del lavoro =  $(Q/N)$ .

Molti dei più familiari modelli econometrici di grandi dimensioni impiegano l'equazione (5), o una sua variante, a fini previsivi. I termini che compaiono in essa sono quasi gli stessi di quelli già incontrati precedentemente: vi sono ancora una volta sia  $k$  che  $w$ ; mentre il termine nuovo è  $A$ , che è una derivazione numerica da  $Q$  ed  $N$  ed è un rapporto effettivamente più facile da stimare, poiché, di norma, negli Stati Uniti esso ha mostrato una tendenza a crescere di circa il 2,5 per cento l'anno. Nel decennio scorso,  $A$  ha talvolta assunto valori negativi seppure assai ridotti (compresi in un intervallo fra l'uno ed il due per cento), ma durante gli anni '70 nel loro complesso è cresciuto ad un tasso pari a circa +1%. Perciò, nuovamente, le variazioni annue sono contenute entro un intervallo ristretto, impedendo previsioni eccessivamente erronee. Le variazioni di gran lunga maggiori si hanno nel caso di  $w$ , che può dimostrare una maggiore volatilità: da variazioni percentuali annue quasi nulle, a salti fino a valori di due cifre, con punte fino a circa il 25 per cento nel Regno Unito ed in Australia nel 1974.

Dalla (5), con  $k$  quasi costante fra un anno e l'altro, ed assumendo una catena causale che va da destra verso sinistra (dai costi unitari del lavoro  $(w/A)$  ai prezzi), si ricava che il livello dei prezzi è determinato dalla rincorsa tra salari monetari e produttività media.<sup>6</sup>

#### *Il livello dei prezzi nel settore dei beni di consumo.*

La teoria del livello dei prezzi nel settore dei beni di consumo ha una formulazione un po' meno familiare. Essa si ricava immediatamente dall'ipotesi K-K-R generalizzata. Infatti:

$$(6) \quad D' = P_c Q_c = \alpha w N \therefore P_c = \alpha w N / Q_c = (\alpha w / A_c) (N / N_c)$$

(il  $c$  sottoscritto indica il settore dei beni di consumo)

<sup>6</sup> Per una discussione più dettagliata, confronta il mio *Capitalism's Crisis*, capitoli 3 e 4. Questo tipo di formulazione iniziò in *A General Theory of the Price Level*.

Di nuovo i termini già familiari prevalgono, ma si deve ora stimare la produttività del settore dei beni di consumo e la quota di occupazione in tale settore. Un aumento di  $\alpha$ , che determinerebbe un aumento della domanda di consumo, è anche in grado di far crescere  $P_c$ , come si deduce da semplici considerazioni teoriche. Un aumento realmente sostanziale del livello dei prezzi nel settore dei beni di consumo va quasi certamente identificato con un eccessivo aumento del rapporto salari-produttività.

#### *Il caso di un'economia aperta*

Finora non ci siamo interessati del livello dei prezzi in un'economia aperta, ma per andare oltre l'analisi del circuito nazionale chiuso è necessaria solo una piccola modifica dell'equazione (5).<sup>7</sup> Infatti:

$$(7) \quad P_{d+if} = [(kw)/(nA)](Q_d/Q_{d+if})$$

dove,  $P_{d+if}$  = livello dei prezzi dei beni, comprendente la componente interna e quella importata;  
 $n$  = componente interna in termini di valore;  
 $Q_{d+if}$  = somma della componente interna e di quella importata della produzione venduta internamente, in termini fisici.

Le nuove variabili sono facilmente comprensibili e facilmente misurabili. Il termine di aggiustamento  $Q_{d+if}$ , per esempio, si riferisce ai costi di tostatura, macinazione e trasporto di un barattolo di caffè venduto negli Stati Uniti, una voce che comprende il costo del caffè importato e della latta usata per la fabbricazione del contenitore. D'altra parte, circa 90 centesimi di ogni dollaro di vendite negli Stati Uniti coprono i costi interni di produzione; mentre solo circa 10 centesimi vanno a coprire i costi di beni importati. Pertanto, negli Stati Uniti,  $n = 0,90$ ; mentre in Italia il valore di  $n$  è probabilmente più vicino a circa 0,8.

Le stime econometriche di ciascuno dei termini che compaiono in (6) o (7) non presentano problemi insormontabili; i dati necessari per la (7) sono ottenibili dalle serie statistiche del FMI.

<sup>7</sup> Cfr. *Capitalism's Crisis*, capitolo 3, dove vengono effettuate delle stime dei termini per diversi paesi.

## Le previsioni sull'andamento dei consumi

Probabilmente gli econometrici attribuiranno molte difficoltà alle previsioni sulla spesa per consumi, studiando meticolosamente le loro formulazioni più recondite della funzione del consumo, e tentando di fornire una risposta che tenga conto dei problemi di liquidità e della ricchezza. L'ipotesi K-K-R generalizzata, tuttavia, facilita questo compito. Così, con una formulazione più adatta ad applicazioni in un contesto temporale, abbiamo:

$$(8) \quad \begin{aligned} \text{Da } D' &= \alpha wN, \\ (\Delta D'/D') &= (\Delta\alpha/\alpha) + (\Delta w/w) + (\Delta N/N) \end{aligned}$$

In genere è probabile che  $(\Delta\alpha/\alpha)$  si avvicini all'uno per cento (o meno) l'anno, in entrambe le direzioni. Infatti è improbabile che da un trimestre all'altro abbiano luogo grosse impennate della spesa per consumi. Similmente, con una crescita delle forze di lavoro dell'ordine dell'1,2% annuo e con un assorbimento occasionale della disoccupazione del 2 o 3%, la crescita di  $(\Delta N/N)$  sarà di circa il 3%. D'altra parte la crescita dei salari monetari negli anni recenti è stata, nella maggior parte dei paesi occidentali, raramente inferiore al 5% e generalmente superiore al 10%.

Dobbiamo quindi cercare nella crescita dei salari monetari le cause di rilevanti fluttuazioni delle vendite al minuto. Questa semplice indicazione resta sepolta sotto le arcane stime della funzione del consumo e le infastidite espressioni di sorpresa degli analisti della borsa di Wall Street che si attendono (in base alla teoria dell'equilibrio in un mercato particolare, insegnata nei libri di testo di impostazione marshalliana) che "più alti costi e più alti prezzi ridurranno la domanda ed i ricavi delle vendite a causa dell'elasticità della domanda".

È da molto tempo che si dovrebbe insegnare agli studenti a non essere sorpresi dal fatto che i ricavi nominali delle vendite cresceranno quasi proporzionalmente, quando più alti salari monetari divengono una norma. Henry Ford lo aveva capito molti anni fa, ma troppi economisti oppongono ancora resistenze ad accettare questa ovvia connessione.

### La propensione media al consumo

Una concezione più esoterica è quella della propensione media al consumo che, partendo dalla semplice costruzione di Keynes, è stata

resa abbastanza complicata da divenire oggetto di studi specialistici. Ciononostante, partendo dall'ipotesi K-K-R generalizzata, questo concetto si riduce ad uno strumento comprensibile per uno studente del secondo anno, nemmeno tanto bravo. Infatti:

$$(9) \quad \begin{aligned} \text{Dato } D' &= \alpha wN, \text{ si divida per } Y \text{ (o } Z) \text{ e quindi } c = \alpha \Theta, \\ \text{dove } c &= \text{propensione media al consumo } (C/Y) \text{ o } (D'/Y). \end{aligned}$$

Ne segue immediatamente che  $\alpha$  e la dimensione della quota dei salari ( $\Theta$ ) determinano congiuntamente il valore della propensione media al consumo. Con  $\Theta = \bar{\Theta}$ , il calcolo o la previsione di  $c$  non presentano problemi di carattere econometrico molto ardui; si tratta solo di effettuare alcune stime di  $\alpha$  che non richiedono più di nozioni elementari di statistica.

### Il consumo in termini reali

Assai spesso le tediose discussioni e le previsioni econometriche di "produzione nazionale" vertono sul "consumo reale", considerato in antitesi alla spesa per consumo monetaria o nominale che è evidentemente vista come una qualche storia di "falso" fenomeno. Di nuovo, rifacendoci all'ipotesi K-K-R, abbiamo:

$$(10) \quad D' = P_c Q_c \quad \therefore \quad Q_c = \alpha N(w/P).$$

$Q_c$  è naturalmente il consumo "reale", e si vede che esso dipende da: (1) il volume di occupazione e (2) il salario reale; mentre non ha alcun rilievo l'infinito numero di variabili che trovano posto nella "funzione del consumo".

### Le implicazioni di carattere distributivo

Consideriamo ora le implicazioni di carattere distributivo del modello, prendendo prima in esame il "salario reale".

#### Il salario reale

Per la determinazione del salario reale è soltanto necessario rimangiare un po' la formula (5) del livello dei prezzi. Si ottiene infatti:

$$(11) \quad (w/P) = \Theta A \quad \text{per } P = kw/A = w/\Theta A$$

Il salario "reale" dipende dalla produttività media ( $A$ ) e dalla quota dei salari ( $\Theta$ ): se la produttività è costante, un aumento della quota dei salari determina un aumento del salario reale; se invece le quote sono costanti, si avrà lo stesso miglioramento del salario reale quando aumenta la produttività. Un movimento più esplosivo del salario reale sarà determinato da una combinazione di fenomeni che comprende sia un miglioramento della produttività sia un aumento della quota dei salari.

Per coloro che preferiscono esprimere il salario reale in termini di beni di consumo — o "beni-salario" — ci si può rifare alla relazione implicita nella (6). Infatti:

$$(12) \quad (w/P_c) = (A_c/\alpha) (N_c/N)$$

Ciò che è evidente in (12) è che la produttività del lavoro, nel settore dei beni di consumo, è modificata da  $\alpha$ , cosicché il salario reale *diminuisce* al crescere di  $\alpha$ . Sul salario reale agisce anche la distribuzione dell'occupazione tra i settori  $D'$  e  $D''$ , in modo tale che uno spostamento verso i beni non di consumo produrrà una riduzione del salario reale — un teorema non sorprendente.

Grazie alla (11) ed alla (12), è possibile evidenziare in modo sintetico alcune importanti idee concernenti i salari reali, sebbene sia possibile scrivere volumi sulle determinanti dei diversi termini e sulle loro ramificazioni, che si estendono a coinvolgere il campo politico e quello sociologico così come l'universo economico. Le discussioni ricardiane e marxiane vertono su vari aspetti del salario reale e le implicazioni per la meccanizzazione o la formazione di capitale, per la crescita, l'evoluzione economica e le tensioni sociali esistenti nell'economia di mercato. È viceversa da sottolineare la completa assenza, nelle equazioni (11) e (12) del "salario reale", degli aspetti concernenti la produttività marginale.

### I profitti

Gli economisti classici e neoclassici parlavano di profitti "normali", senza qualificare in alcun modo tale concetto.<sup>8</sup> Sin dalle origini, gli economisti si sono sentiti sicuri nell'uso di questo concetto e tuttavia un

<sup>8</sup> Per una discussione di ciò, confronta MARK OBRINSKY, "The Profit Prophets", *Journal of Post Keynesian Economics* (1981).

po' a disagio per il suo carattere vago. I moderni economisti neoclassici raramente si preoccupano di questo concetto, accontentandosi di invocare la candida affermazione di Walras che egli, nel suo sistema, non assumeva l'esistenza "né di profitti né di perdite". Scimmiettando Walras, l'esercito dei moderni teorici dell'equilibrio economico generale è disposto a dare battaglia sull'interpretazione del capitalismo senza neanche l'accortezza di munirsi di una teoria dei profitti. Viceversa, l'approccio legato alle formule del tipo K-K-R ha la virtù di rendere possibile una determinazione quantitativa della variabile profitti.

### La quota dei salari

Nella bipartizione del reddito in salari e "profitti" (o redditi non salariali), questi ultimi sono considerati un valore lordo complessivo che include interessi, rendite e ammortamenti al lordo delle imposte. Abbiamo così:

$$(13) \quad Y = W + R \quad \text{e} \quad 1 = (W/Y) + (R/Y) = \Theta + \pi,$$

dove  $\pi$  = la quota dei profitti.

Useremo queste relazioni definitorie fra un momento. Ma torniamo prima alla (9); qui, dove appare la propensione media al consumo, abbiamo già in embrione una teoria della quota dei salari e, quindi dei profitti:

$$(14) \quad c = \alpha\Theta \quad \therefore \quad \Theta = c/\alpha \quad \text{e} \quad \pi = 1 - c/\alpha$$

Tuttavia questa relazione andrebbe bene se  $c$  non fosse mai influenzato da  $N$ . Nella misura in cui  $c$  è una funzione di  $N$ , è necessario cercare i fattori determinanti dell'occupazione considerando una formulazione completa della teoria delle quote salariali.<sup>9</sup>

### La variabile profitti

Ciò che è più significativo sono le indicazioni che provengono dall'insieme di idee sopra esposto per quanto riguarda la determinazione quantitativa dei "profitti lordi", o redditi totali non salariali. Lo sviluppo in questa direzione rende necessario far ricorso ad alcune

<sup>9</sup> Confronta il mio "Eclectic Theory", *op. cit.*

relazioni definitorie che derivano dal lavoro di K-K-R e dalla mia semplice generalizzazione:

(15a) Valore della produzione:  $Z = D = D' + D''$  (o  $Y = C + I$ )

(15b) Distribuzione del reddito:  $Z = W + R$

(15c) Poiché  $D = Z$ ,  $D' + D'' = W + R$   
 $\therefore \alpha W + D'' = W + R \quad \therefore R = D'' + W(\alpha - 1)$

Da (15c) segue che, quando  $\alpha = 1$ ,  $R = D''$ , il che significa che i profitti sono *completamente* dipendenti dalle spese non di consumo. Quando  $\alpha > 1$ , la spesa per consumi eccedente la massa salariale accresce i profitti. Tutte le variabili presenti nella (15) sono misurabili, a differenza del vago richiamo ai profitti "normali", che generalmente si dimostrano anormali per eccesso o per difetto. La morale che si ricava da queste relazioni è che se un'economia riesce a mantenere alte le spese non di consumo, essa registrerà ottimi risultati. È infine da rammentare che, in economie aperte,  $D''$  comprende anche il saldo netto della bilancia commerciale.

#### *I profitti nel settore dei beni di consumo*

Ultima solo nell'ordine di esposizione, viene considerata la relazione concernente i profitti (sempre in termini lordi) nel settore dei beni di consumo che è stata evidenziata da Joan Robinson.

(16a) Produzione del settore dei beni di consumo e distribuzione del reddito:  $D' = W_c = R_c$

(16b) Vendite del settore dei beni di consumo:  $D' = \alpha W$

(16c) Profitti aggregati del settore dei beni di consumo:  
 $R_c = \alpha W - W_c = W_c(\alpha - 1) + \alpha W_{igx}$   
 dove  $W_{igx}$  = massa salariale nel settore che produce beni non di consumo.

Quando  $\alpha = 1$ , la proposizione della Robinson implica che i profitti nel settore dei beni di consumo dipendono *completamente* dalla massa salariale nel settore che produce beni non di consumo. Soltanto quando  $\alpha > 1$  vi sarà un'influenza (limitata) delle spese provenienti dai profitti del settore dei beni di consumo, ma esse sono certamente sommerse dagli esborsi dell'altro settore. Se  $\alpha < 1$ , queste ultime forze esercitano invece un'influenza limitata.

#### **Alcune osservazioni conclusive**

Il modello appena esposto, costruito sulla base dei principali elementi costitutivi della teoria di Keynes e utilizzando alcuni elementi forniti da Kalecki, Kaldor e Robinson, sembra promettente proprio grazie all'ampiezza del suo campo di applicazione. Le sue relazioni sono in grado di considerare, in modo sintetico, la teoria del reddito, dell'occupazione, del livello dei prezzi e delle quote distributive. Dal punto di vista pedagogico, le sue idee elementari possono essere trasmesse già ai primi stadi dello studio dell'economia.

Non è nemmeno da trascurare il fatto che i termini del modello sono suscettibili di una diretta determinazione econometrica quantitativa, demistificando i misteriosi ed esoterici modelli econometrici, che richiedono fatica più del necessario con l'unico risultato di rendere la loro presentazione astrusa e comprensibile solo a una ristretta conventicola di esiliati dal corpo principale della teoria economica. Il modello macroeconomico sopra delineato dovrebbe persuadere gli economisti che ai giochi di prestigio si è aggiunta un po' di "magia nera" per rendere oscuro ciò che è ovvio, come temeva Keynes molto tempo fa recensendo un lavoro di Tinbergen che, secondo i nostri standard, era semplice ed innocente.<sup>10</sup>

La linearità delle equazioni qui presentate è naturalmente passibile di critiche, ma non dai costruttori dei modelli econometrici le cui equazioni di regressione sono in genere ugualmente lineari. La non linearità si può inserire nell'equazione  $Z = k w N$ , scrivendo  $Z = k(N) w N$ , dove  $k$  è una funzione di  $N$ . Ma questo, tenendo presente il comportamento di  $k$  sarebbe solo un compromesso spurio. Facendo variare  $k$  si avrebbe che il rapporto  $(Z/W)$  è fluttuante, ma ciò non sembra corrispondere alla realtà.

Operare in base all'ipotesi che  $k = \bar{k}$  e che  $\alpha = \bar{\alpha}$  sembra imporre un prezzo da pagare più accettabile; infatti ciò rende possibile un enorme "surplus del consumatore" nello studio dell'economia. È evidente che le relazioni possono essere ampliate in altre direzioni: la teoria della crescita rappresenta un'importante possibilità. L'"esperienza insegna" che l'inclinazione degli economisti a concentrarsi su cose di secondaria importanza mette generalmente in pericolo la loro vitalità.

SIDNEY WEINTRAUB

<sup>10</sup> MICHAEL G. PHELPS, "Keynes on Mathematical and Econometric Methodology", *Journal of Post Keynesian Economics* (Estate 1980).