

Il processo di sviluppo in un sistema economico "dualistico" (*)

1. Il carattere generale del « dualismo ».

La recente letteratura intorno alla relazione tra lo sviluppo economico e l'accumulazione di capitale si è occupata soprattutto di uno o dell'altro dei seguenti due casi: sviluppo nell'economia « avanzata » o sviluppo nell'economia « primitiva », nell'economia cioè che stia appena cominciando ad emergere dal così detto stadio di « pre-industrializzazione » e ad entrare in quello dell'industrializzazione vera e propria.

Il caso dell'Italia è « misto », poichè ad esso non corrispondono adeguatamente nè i modelli di sviluppo dell'economia « avanzata » nè quelli dell'economia prevalentemente « primitiva ». È ben noto che l'economia italiana comprende ancora, insieme ad un settore altamente sviluppato — caratterizzato dal sistema del lavoro salariato, da grandi unità operative, da moderni metodi di produzione basati su largo uso di capitale e da un discreto livello di reddito pro-capite —, anche una vasta area « preindustriale » o « precapitalistica », basata soprattutto sul lavoro artigiano o familiare, impiegato in piccole aziende con capitali minimi, ed avente un bassissimo livello di reddito pro-capite. Questo fatto pone l'economia italiana su un piano diverso sia dalle economie « avanzate », dove questo secondo tipo di organizzazione sopravvive solo in misura assai più limitata e dove non esiste un così netto stacco nei livelli di reddito, sia da quelle economie « primitive », dove le tradizionali forme di economia industriale ed agricola hanno appena incominciato a cedere il posto

(*) Questo articolo si addentra con maggiore profondità nei fondamenti analitici di un precedente articolo, dedicato in gran parte ad esposizioni statistiche, sullo sviluppo economico dell'Italia negli anni recenti. Cfr. VERA LUTZ, *Alcune caratteristiche dello sviluppo economico in Italia nel quinquennio 1950-1955*, in « Moneta e Credito », 4° trim., 1956.

a forme più moderne e dove la quasi totalità della popolazione vive su redditi non di molto superiori al livello di sussistenza. Si può forse dire che l'economia italiana è rimasta — dopo circa tre quarti di secolo di sviluppo industriale su linee moderne — grosso modo un sistema « mezzo e mezzo ».

Come sia potuto accadere che questo « dualismo » di forme organizzative e di livelli di reddito abbia potuto persistere in maniera che non trova corrispondenza in altri paesi, i quali ebbero la loro rivoluzione industriale prima (ma non molto prima) dell'Italia, non interessa a questo punto; nella parte finale di questo articolo prospetterò tuttavia una possibile spiegazione.

La spiegazione storica che si dà dipende, naturalmente, da ciò che si crede essere la radice di questo « dualismo ». Il mio scopo principale qui sarà di investigare quella che a me sembra la più plausibile spiegazione della sua origine, di analizzare alcuni dei suoi più importanti effetti sulla struttura attuale dell'economia italiana e infine di esaminare certi speciali aspetti del problema dello sviluppo economico in un sistema « dualistico » (1).

2. Due ipotesi: « eccedenza » di lavoro e imperfezioni del mercato.

Le recenti discussioni sullo sviluppo nelle economie « primitive » o « miste » hanno condotto ad un riesame del problema « classico » della relazione tra l'utilizzazione dei fattori e i loro prezzi. Alcuni economisti, mentre non negano che una relazione tra i due elementi esista, sostengono che la scarsità di capitale (e di altre risorse) in relazione alla popolazione può, in certe circostanze, rendere impossibile il raggiungimento del pieno impiego ad un livello positivo

(1) Gran parte della vasta letteratura sullo sviluppo economico ha trattato, implicitamente o esplicitamente, vari aspetti del « dualismo ». Per ovvie ragioni non possiamo citare tutto qui. Si può tuttavia richiamare particolarmente l'attenzione su A. O. HIRSCHMAN, *Investment Policies and « Dualism » in Underdeveloped Countries*, in « American Economic Review », settembre 1957, pp. 550-70, oltre gli scritti cui si farà più specifico riferimento nel testo.

Per un'analisi critica di alcuni concetti — la maggior parte dei quali non trattati in questo articolo — che hanno influenzato il recente pensiero italiano sul problema dello sviluppo economico, si veda l'articolo introduttivo di FRANCESCO VIRO, *Stato presente della teoria dello sviluppo economico e della teoria delle aree arretrate e il caso dell'Italia*, alla raccolta di saggi dell'Università Cattolica di Milano: « I problemi dello sviluppo economico con particolare riguardo alle aree arretrate », Milano, 1956, pp. 7-30.

di salari (2). Le circostanze che essi sottolineano particolarmente sono la limitata variabilità dei coefficienti tecnici di produzione insieme ad una struttura di domanda interna in gran parte rivolta verso prodotti alla cui produzione partecipi largamente il capitale; e ad insufficienti possibilità di esportazione di prodotti, alla cui produzione partecipi largamente il lavoro, in cambio di importazioni di prodotti del primo tipo. Il Prof. Rosenstein-Rodan che, insieme con il Prof. Eckhaus, ha elaborato questa tesi avendo sott'occhio la situazione italiana (3), convalida quest'ultimo punto facendo riferimento alla probabilità, come egli pensa, che l'elasticità rispetto al prezzo della domanda estera di beni di esportazione italiani sia troppo bassa per indurre una flessibilità nelle proporzioni dei fattori di produzione attraverso il commercio internazionale. Sembra improbabile, egli afferma, che l'Italia possa « dominare la concorrenza di altri paesi esportatori, come il Regno Unito, la Germania e il Giappone » (4). Questa tesi sulla inefficacia della concorrenza fondata sul prezzo contrasta fortemente con il principio, generalmente accolto, secondo cui l'elasticità rispetto al prezzo della domanda estera di esportazioni di un dato paese è alta, almeno per quei prodotti al cui commercio totale detto paese partecipa soltanto con una aliquota limitata. E sembra riflettere un particolare pessimismo per quello che riguarda il caso italiano, pessimismo che, se giustificato, porrebbe seri dubbi sulle possibilità di raggiungere il pieno impiego in Italia con quei mezzi che sono normalmente ritenuti possibili, oltre l'emigrazione.

Il suddetto ragionamento porta alla conclusione, secondo il Prof. Eckhaus (5), che la cosiddetta « disoccupazione » o « sottoccupazione » nei paesi sottosviluppati rappresenta in realtà lavoro « eccedente », nel senso che il suo assorbimento nel processo produttivo ridurrebbe effettivamente il prodotto nazionale al disotto del massimo raggiungibile. Il raggiungimento della piena occupazione e la massimizzazione del prodotto nazionale sono in tal modo scopi

(2) Questa impostazione non deve, naturalmente, essere confusa con quella che non attribuisce assolutamente nessuna parte ai prezzi dei fattori, come elemento che entra nella determinazione dei livelli della produzione e dell'occupazione.

(3) Si veda P. N. ROSENSTEIN-RODAN, *Rapporti fra fattori produttivi nell'economia italiana*, in « L'Industria », 1954, n. 4, pp. 463-70; R. S. ECKHAUS, *Factor Proportions in Underdeveloped Areas*, in « American Economic Review », settembre 1955, pp. 539-65.

(4) *Op. cit.*, p. 466.

(5) *Op. cit.*, p. 546 n.

contrastanti anzichè armonici; e sarà sempre vantaggioso sacrificare il primo al secondo ed usare il maggior prodotto per corrispondere sussidi ai disoccupati.

Il Prof. Eckhaus continua dicendo che le difficoltà descritte possono essere aggravate da imperfezioni nel mercato dei fattori (rigidità salariali) e nel mercato dei prodotti (situazioni di monopolio). E ritiene che la situazione creata dalla scarsa variabilità dei coefficienti tecnici, combinata con la rigidità dei salari, possa essere descritta con maggiore aderenza al vero se si assume che l'economia sia divisa in un settore a coefficienti fissi e in un settore a coefficienti variabili e che il rapporto fra i prezzi dei fattori sia più flessibile in questo secondo settore che non nel primo (6). Conclude quindi che mettendo insieme tutti questi elementi si ottiene una spiegazione di certi fenomeni caratteristici delle cosiddette aree sottosviluppate, e cioè « la persistenza della disoccupazione, la coesistenza di tecniche "moderne" ad alta intensità di capitale con metodi che si servono di molto lavoro e poco capitale, e forti differenze di rendimento dei fattori di produzione in settori diversi » (7). Per quanto riguarda il caso dell'Italia, tuttavia, il Prof. Eckhaus sottolinea con cura che sta solo seguendo un'ipotesi.

In questo articolo intendo seguire un'ipotesi alternativa, che è in grado di spiegare gli stessi fenomeni ma che fa ricorso solo a una parte degli elementi considerati dal Prof. Eckhaus: le imperfezioni nel mercato dei fattori, che possono essere aggravate da imperfezioni nel mercato dei prodotti.

Fondandomi sull'ipotesi delle imperfezioni del mercato, ammetto naturalmente una propensione per la tesi secondo cui la variabilità delle proporzioni in cui possono essere impiegati i fattori produttivi nell'economia italiana è elevata.

Il grado medio di flessibilità dell'intensità di capitale (8), o in generale delle proporzioni d'impiego dei fattori, dipende indubbia-

(6) *Op. cit.*, p. 561.

(7) *Op. cit.*, p. 565.

(8) Nella letteratura l'espressione « intensità di capitale » viene identificata talvolta col rapporto capitale-lavoro (definito in uno dei due modi alternativi) e talvolta col rapporto capitale-prodotto netto. In assenza di innovazioni, non importa molto quale significato si adoperi, poichè in tal caso i rapporti varieranno insieme. Quando la produttività è aumentata dall'introduzione di innovazioni, diventa necessario distinguere fra il rapporto capitale-lavoro misurato in termini di costi di lavoro (cioè come rapporto tra lavoro « incorporato » e lavoro « corrente ») e il rapporto capitale-lavoro misurato in termini del valore dei beni capitali (a prezzi costanti) per lavoratore. Un rapporto capitale-lavoro, inteso nel primo senso, costante

mente dalle particolari condizioni dell'economia che si sta esaminando. Per esempio, la « industry mix » (cioè i pesi relativi di diverse industrie con diverse proporzioni d'impiego dei fattori) sarà più flessibile se l'economia può raggiungere un livello di redditi sufficientemente alto da permettere il consumo di una grande varietà di beni, fra i quali vi sia possibilità di sostituzione in seguito a variazioni relative dei prezzi; sarà meno flessibile se l'economia è così povera che quasi tutto il suo reddito deve essere speso in prodotti essenziali di alimentazione e la domanda di questi è anelastica in relazione alle loro variazioni relative di prezzo. La flessibilità dell'« industry mix » sarà anche maggiore se l'economia è ben situata nello « spazio economico mondiale » — per dirla col Prof. Spengler (9) — in modo da poter avvantaggiarsi della sostituzione delle merci, e perciò dei fattori, tramite il commercio internazionale (per esempio, esportando beni relativamente ad alta intensità di lavoro e importando beni ad alta intensità di risorse naturali o di capitale); sarà invece minore se l'economia è così situata che i costi di trasporto assorbono il vantaggio della maggior parte di tali scambi, rendendola piuttosto simile ad un'economia chiusa.

Per quanto riguarda le probabili condizioni in cui si trova l'Italia adotterò qui la tesi più « ottimistica ». Parte essenziale di questa tesi è naturalmente l'assunto — opposto a quello avanzato dagli esponenti della teoria della « eccedenza » di lavoro — che l'elasticità rispetto al prezzo della domanda estera per le esportazioni italiane sia alta (10). Supporrò, allora, che le opportunità di sostit-

(o in diminuzione), può essere accompagnato da un rapporto capitale-lavoro, inteso nel secondo senso, in aumento; similmente, un rapporto capitale-lavoro, inteso nel primo senso, in aumento, può essere accompagnato da un rapporto capitale-prodotto netto (definito come il rapporto tra lavoro « incorporato » e prodotto netto) in diminuzione; e così via. Tutte le misurazioni della quantità « capitale » danno origine a difficoltà che non possono essere discusse in questo articolo.

(9) JOSEPH J. SPENGLER, *Economic Factors in Economic Development*, in « American Economic Association, Papers and Proceedings », maggio 1957, p. 56.

(10) Se l'ipotesi della « eccedenza » di lavoro fosse valida, sembrerebbe implicare che l'Italia non potrebbe raggiungere il pieno impiego neanche con maggiori investimenti di capitale. Poichè non appena si pensa in termini di « tre » fattori invece di due — per tener conto del fatto che l'Italia manca di molte risorse naturali — ci si trova ancora una volta davanti al problema della sostituzione del fattore, o fattori, meno abbondante con quello più abbondante attraverso il commercio internazionale. Il capitale è dopotutto solo un altro mezzo per abbassare i costi — esso riduce i costi di lavoro innalzando la produttività. Sembrerebbe così che la logica della teoria della « eccedenza » di lavoro ci obblighi a porre in dubbio perfino la efficacia dell'accumulazione di capitale come cura per il problema italiano, a meno che non si ripieghi sull'ipotesi — certamente non molto convincente — che la domanda estera sia

tuzione diretta dei fattori (flessibilità dei coefficienti tecnici) insieme con quelle *indirette* (attraverso sostituzioni di merci, sui mercati interni ed internazionali insieme) conducano ad una situazione nella quale le proporzioni fra il lavoro e i fattori cooperanti sono, per il sistema in complesso (sebbene non, naturalmente, per i singoli settori), continuamente variabili in relazione alle variazioni di prezzo dei fattori. Il rapporto capitale-lavoro (o terra-lavoro) non raggiunge un minimo irriducibile (r1) ad un livello di occupazione inferiore al massimo, e perciò non esiste « eccedenza » di lavoro. La limitata variabilità dei coefficienti tecnici fa sì che la curva della produttività media del lavoro e quella della sua domanda reale diminuiscano più rapidamente di come diminuirebbero con coefficienti continuamente variabili in tutti i settori; rende il salario reale di pieno impiego più basso di quanto sarebbe altrimenti: ma — assumerò qui — non lo rende zero.

Una simile conclusione vale anche per l'effetto del potere monopolistico esercitato dai produttori in singoli settori produttivi. Certamente esso renderà il salario di pieno impiego più basso di quello che sarebbe in regime di libera concorrenza — e tanto più basso quanto maggiore è il grado di monopolio — ma non lo ridurrà mai a zero (r2). Probabilmente, in alcuni settori industriali italiani il grado di monopolio è oggi piuttosto alto. L'ipotesi che tale grado debba essere tanto minore (r3) quanto maggiore è la domanda del mercato in relazione alle dimensioni ottime dell'unità produttiva fa sperare che esso possa diminuire man mano che aumenta il volume

elastica rispetto al prezzo per i beni a più elevata intensità di capitale ma non già per quelli a intensità minore. Invero, se si crede in via generale alla possibilità della « eccedenza » di fattori, bisogna tener conto che la limitazione della disponibilità locale del « terzo » fattore può rendere « eccedente » all'interno del paese non solo il lavoro ma anche il capitale, pur se questo ha migliori possibilità di emigrare all'estero.

(r1) Escludo anche — più ovviamente — la possibilità che l'Italia si stia avvicinando all'altro estremo di un rapporto capitale-lavoro massimo, conducente (in assenza di innovazioni richiedenti molto uso di capitale o di esportazione di capitale) alla « eccedenza » di parte del risparmio nazionale e a quella che si è chiamata « stagnazione secolare ».

(r2) Ciò segue dal noto principio della teoria del monopolio per cui, quando l'elasticità della domanda reale per la produzione di una sola azienda è meno che infinita (cioè non vige il regime della perfetta concorrenza), l'azienda impiegherà lavoro fino al punto in cui il salario reale equivalga non al prodotto fisico marginale (o prodotto « netto »), ma a questo moltiplicato per $1 - \frac{1}{1-\eta}$, dove η è l'elasticità (sempre positiva) della domanda reale cui fa fronte l'azienda. (Cfr. A. C. PIGOU, *Employment and Equilibrium*, 2ª edizione, p. 68). La moltiplicazione per questa espressione riduce il prodotto marginale (o « netto ») — quando questo è sempre positivo — di una certa frazione di se stesso, ma mai a zero.

(r3) Riflettendo il fatto che η (vedi nota precedente) è maggiore.

totale dell'occupazione e della produzione. È questo un aspetto non secondario dello sviluppo economico, su cui avremo occasione di tornare più oltre.

Ciò premesso, mi concentrerò ora sugli effetti delle imperfezioni del mercato dei *fattori*.

3. Il meccanismo attraverso cui il saggio dei salari influenza il grado di intensità di capitale in un sistema di salari unificati.

Questo paragrafo tratta di una questione analitica che il lettore potrà anche sorvolare, sebbene essa stia alla base di gran parte delle argomentazioni dei paragrafi seguenti. Esamina cioè il meccanismo del processo attraverso il quale il livello reale dei salari di fatto stabilito (per esempio per contratto collettivo) influisce sulla quantità di lavoro che si combinerà con il capitale disponibile. Assumo per un momento che vi sia un livello uniforme di salari esteso a tutti i lavoratori e un solo livello di tasso di interesse. Trascuro, cioè, le complicazioni che sorgono dall'esistenza di un mercato « dualistico » del lavoro — nel senso sopra descritto — e forse anche di un mercato « dualistico » del capitale.

Nella teoria « classica », le proporzioni ottime tra i fattori « lavoro » e « capitale » usati in una qualsiasi industria, quando le proporzioni siano variabili, e la distribuzione ottima degli stessi fattori tra le diverse industrie in cui entrano in proporzioni diverse, dipendevano — date le condizioni tecniche di produzione e le condizioni di domanda — dai prezzi *relativi* dei fattori. Cioè le proporzioni dipendevano direttamente *sia* dal saggio dei salari *sia* dal saggio d'interesse e mutavano perciò quando uno qualsiasi di questi saggi variava rispetto all'altro. Questa teoria fu originariamente attaccata da G. F. SHOVE (r4) in occasione della riformulazione della teoria stessa per opera del Prof. J. R. HICKS.

Shove osservò che, poichè i salari entrano nel costo di produzione dei beni capitali non meno di quanto entrino nel costo del loro esercizio, un aumento (o diminuzione) uniforme dei salari — che si applichi a tutti i tipi di lavoro, se questo non è omogeneo (r5) — influirà su tutte e due le categorie dei costi, nella

(r4) Cfr. « Economic Journal », settembre 1933, pp. 470-71.

(r5) Quando la forza di lavoro non è omogenea, ma è divisa per esempio in due tipi, qualificata e non qualificata, il rapporto ottimo capitale-lavoro può essere influenzato da

stessa proporzione, e perciò non può costituire un incentivo all'aumento (o alla diminuzione) del rapporto capitale-lavoro. Le tecniche con alta intensità di capitale non diventeranno più a buon mercato (o più care) di quelle con minore intensità di capitale, nè i beni la cui produzione richiede alta intensità di capitale diventeranno più a buon mercato (o più cari) rispetto a quelli la cui produzione ne richiede una minore. Il rapporto ottimo capitale-lavoro aumenterà (o diminuirà) solo a causa di una diminuzione (o aumento) assoluta del tasso di interesse e non a causa di ogni diminuzione (o aumento) del rapporto tra questo e il tasso dei salari.

L'osservazione di Shove non è mai entrata completamente nel corpo generalmente accettato della dottrina economica; e la maggior parte della più recente letteratura ha continuato ad assumere che il grado di intensità di capitale è direttamente influenzato dal livello dei salari (16), e che l'espressione « rapporto fra i prezzi dei fattori », o « prezzi relativi dei fattori », descrive adeguatamente la variabile da cui dipende il rapporto ottimo capitale-lavoro.

L'obiezione di Shove è tuttavia incontrovertibile, finchè ci si attiene all'usuale criterio di massimizzazione dei profitti, e cioè all'assunto che l'imprenditore impiegherà capitale fino al punto in cui la sua produttività marginale, in ambedue i margini, « intensivo » ed « estensivo », sia eguale al tasso di interesse delle somme prese a prestito, o — il che in sostanza è lo stesso — fino al punto in cui il saggio di rendimento dell'investimento (valutato al costo di acquisizione) degli attuali proprietari tocca il massimo (17). In quanto segue ci atterremo a questo criterio di massimizzazione dei

variazioni della scarsità relativa dei due tipi stessi. Un aumento del costo relativo del lavoro qualificato ridurrà il grado ottimo di meccanizzazione se le macchine possono essere adoperate soltanto da operai qualificati; tenderà ad aumentarlo se la meccanizzazione contribuisce a semplificare i compiti fino al punto in cui essi possono essere svolti da lavoratori non qualificati. Tanto l'una quanto l'altra di queste relazioni tra qualificazione del lavoro e meccanizzazione sono state esaminate nella letteratura recente.

(16) Un ben noto corollario è che le differenze del grado d'intensità di capitale fra i vari paesi sono principalmente attribuibili a differenze di livelli salariali. Una notevole eccezione al generale accoglimento di questa spiegazione si trova in un articolo di H. W. SINGER, in « Revista Brasileira de Economia », settembre 1950.

(17) Alcuni autori hanno raggiunto una conclusione opposta a quella di Shove adottando un differente criterio di massimizzazione dei profitti. Essi assumono che l'imprenditore investa solo fino al punto in cui il tasso medio di rendimento su tutto il capitale impiegato nell'azienda è massimizzato. In questa ipotesi il tasso d'interesse non influisce sul grado di intensità del capitale mentre influisce il saggio salariale. Cfr., per esempio, JOAN ROBINSON, *The Accumulation of Capital*, Londra, 1956, Cap. 10.

profitti (18), che — si deve osservare — è quello implicitamente seguito dalla maggior parte di coloro che accettano la teoria che cambiamenti del livello dei salari influenzano direttamente il grado ottimo di intensità di capitale.

La questione che dobbiamo ora esaminare è questa: se, come sembra intuitivamente ovvio, il grado di intensità del capitale esistente in un'economia deve in qualche modo dipendere dall'esistente livello dei salari, su quale meccanismo — una volta venuto a mancare quello dimostrato falso da Shove — poggia questa dipendenza?

Supponiamo che il saggio reale dei salari venga aumentato, in una situazione dove esiste il pieno impiego, ma dove non c'è nuova accumulazione di capitale e non vengono introdotte innovazioni o altri miglioramenti capaci di produrre un aumento autonomo — in contrapposto all'aumento « indotto » al quale si farà riferimento tra poco — della produttività (19). In tal caso la sola conseguenza diretta dell'aumento del saggio dei salari reali (e fin qui dobbiamo seguire Shove) si esplica indubbiamente sul livello dell'occupazione totale e della produzione totale, facendo sì che le unità produttive meno « efficienti » subiscano delle perdite e siano costrette a ridurre o a cessare la loro attività. Ma, poichè deprime il livello di attività, l'aumento del saggio dei salari eserciterà un effetto indiretto sul grado di intensità di capitale: ed è così che ci avviciniamo di più alla conclusione di Hicks che a quella di Shove. Il minor volume di occupazione significa che per mantenere un dato rapporto medio capitale-lavoro è necessaria ora una minore quantità di capitale, rispetto a prima. Il tasso d'interesse perciò si abbasserà — a meno di perdite di capitale molto forti (20) — ed è questo minor tasso d'interesse che farà sì che l'investimento dei fondi di rinnovamento sia più fortemente concentrato nelle industrie a maggior intensità di capitale. E quanto più in alto viene portato il livello dei salari reali tanto maggiore sarà la caduta del tasso d'interesse, o tanto più facili si dimostreranno le condizioni del credito. D'ora innanzi

(18) Una giustificazione è stata enunciata altrove. Cfr. F. A. e V. C. LUTZ, *The Theory of Investment of the Firm*, Princeton, 1950, Cap. 2.

(19) Si può ricordare che la critica di Shove (*op. cit.*, p. 470) fu provocata dal Prof. Hicks: « se i saggi salariali in generale sono forzatamente spinti al di sopra del "livello concorrenziale" ... si avrà disoccupazione... a causa "della tendenza che il capitale avrà a spostarsi dalle industrie (e metodi) meno capitalistici a quelli più capitalistici" ».

(20) È concepibile che — se il saggio dei salari fosse sufficientemente aumentato — le perdite di capitale (attrezzature in eccesso che non consentono il ricavo dei fondi di ammortamento) potrebbero essere così grandi da impedire qualsiasi diminuzione del tasso d'interesse.

l'espressione « diminuzione del tasso di interesse » sarà usata come abbreviazione del più ampio concetto di condizioni di credito più facili (21).

Si dovrebbe osservare che vi sono due modi in cui il più alto saggio di salari provoca un aumento della produttività media del lavoro impiegato (22). Uno attraverso la esclusione delle unità produttive meno « efficienti ». L'altro attraverso l'adozione di un più alto rapporto capitale-lavoro (o con tecniche o con una « industry mix », entrambe a maggiore intensità di capitale) fra le rimanenti unità produttive. Quest'ultima modificazione permette la sopravvivenza di unità produttive che altrimenti verrebbero estromesse dal mercato a causa dell'aumento dei salari. Queste unità, cioè, possono sollevarsi al livello minimo di « efficienza » al quale i più alti salari possono essere pagati con il dotare i loro lavoratori di una maggiore attrezzatura di capitale. Tale processo — equivalente a quello che si può chiamare un aumento di produttività « indotto » dai più alti salari — avviene, tuttavia, a spese di una diminuzione sia della produzione sia dell'occupazione totali. Ritorneremo su tali aumenti « indotti » di produttività (23).

(21) « Maggiore facilità di credito » può significare, per esempio, che, col tasso di interesse invariato, le banche sono disposte a concedere prestiti maggiori, a quel tasso, ai « vecchi » clienti e a concedere prestiti a richiedenti che prima non ne ottenevano affatto. L'esistenza di un sistema di distribuzione del credito fra i clienti che si basi oltre che sul prezzo anche su restrizioni quantitative, esige una modificazione dell'analisi elaborata nel testo nel senso di rendere meno marcati alcuni tratti, ma non di cambiare la direzione generale delle conclusioni.

(22) Sempre assumendo che le perdite di capitale non siano così grandi da impedire un miglioramento delle condizioni del credito. Se invece esse sono così grandi, solo la prima fonte della maggiore produttività sarà disponibile per permettere il pagamento di più alti saggi salariali in lungo periodo, anche se in breve periodo essi possono essere in parte pagati « prelevando dal capitale ».

(23) La differenza fra aumento di produttività « indotto dai salari » e aumento « autonomo » può essere descritta mettendo in contrapposto il caso di cui sopra con il caso in cui la nuova accumulazione di capitale avviene in presenza di una forza di lavoro stazionaria, sicché non può essere usata per espandere l'occupazione ma solo per aumentare il rapporto capitale-lavoro. Il minor prezzo del capitale, e la conseguente concorrenza tra gli imprenditori per accaparrarsi lavoro nei loro singoli tentativi di espandere l'occupazione, porterà in questo caso ad un aumento « volontario » dei salari. Il maggior saggio salariale sarà sempre pagato con il prodotto della maggiore produttività derivante dall'abbassamento del tasso di interesse e dall'aumento del rapporto capitale-lavoro. Ma in questo caso — diversamente dal primo — la diminuzione del tasso d'interesse (e l'aumento del rapporto capitale-lavoro) è diretta conseguenza dell'aumento della disponibilità di capitale; e conduce ad un aumento del saggio salariale invece di essere indotta da quest'ultimo. Alternativamente, se i sindacati chiedono aumenti salariali, quella diminuzione consente di accordarli — entro certi limiti — senza che ne derivi disoccupazione.

In generale, allora, vale la regola che (data la disponibilità di capitale, sulle cui difficoltà di misurazione non ci soffermeremo) quanto più alto è stabilito il salario reale, tanto minori saranno sia il livello dell'occupazione che il tasso d'interesse. Ed è questo minor tasso di interesse che fa sì che il grado medio di intensità di capitale sia più alto di quanto sarebbe con un minore livello di salari e un maggior livello di occupazione.

Concludiamo che il livello dei salari reali occupa ancora la posizione chiave ipotizzata dalla teoria tradizionale. Esso influisce sui rapporti capitale-lavoro, anche se non esattamente nello stesso modo diretto supposto in un primo tempo dai « classici » e come la maggior parte della letteratura corrente continua a supporre. Esso agisce indirettamente, attraverso la sua influenza sulla domanda di mezzi per investimenti e quindi sul tasso di interesse. Non è perciò alla variazione del rapporto tra il livello dei salari e il tasso di interesse che dobbiamo rivolgere la nostra attenzione, quale fattore che influenza il rapporto capitale-lavoro, ma alla variazione del livello assoluto del tasso di interesse (o delle altre componenti delle condizioni alle quali è offerto il credito).

4. Livelli dei redditi e dell'occupazione in un sistema « dualistico » di lavoro.

La caratteristica primaria di un sistema « dualistico » è che lavoratori che svolgono, o che sono capaci di svolgere, la stessa specie di lavoro, e che spesso lavorano nello stesso ramo di attività, sono remunerati a due diversi livelli salariali. In prima approssimazione possiamo considerare che il gruppo ad « alti » salari sia composto di lavoratori dipendenti, remunerati su base contrattuale, sotto l'egida dei sindacati, e il gruppo a bassi salari sia composto di lavoratori che non godono di tale protezione. Una gran parte di questo secondo gruppo consisterà di lavoratori indipendenti o di lavoratori familiari, la cui remunerazione non comprende affatto elementi contrattuali, sebbene per ragioni di convenienza verrà indicata con la parola « salario ». Un'altra parte consisterà invece di lavoratori salariati, retribuiti con remunerazione fissa, ma alle dipendenze di unità operative molto piccole che non si attengono ai termini dei contratti collettivi.

In realtà la divisione fra i due gruppi non segue linee così chiare. In primo luogo non tutti i lavoratori indipendenti, o che

prestano la loro opera in seno alla famiglia, guadagnano meno dei salari sindacali, per lavoratori di pari abilità o specializzazione. Invero è caratteristica del sistema familiare che esso comporti larghe variazioni di rendimenti. La qualità delle capacità imprenditoriali varia fortemente da una famiglia all'altra, e varia del pari la quantità di capitale che la famiglia può immettere nell'impresa. Il capo famiglia non segue nemmeno approssimativamente la regola di limitare l'occupazione dei membri fino al punto in cui il prodotto marginale sia sufficiente a coprire la quantità di reddito che il singolo membro preleva dal reddito familiare complessivo; nè il lavoro può muoversi liberamente da una famiglia più povera ad una famiglia più ricca. La tendenza verso l'uguaglianza dei redditi pro-capite è così assai più debole nel settore del lavoro familiare di quanto non avvenga nel settore del lavoro salariato.

In secondo luogo, anche i salari sindacali in alcuni impieghi o in alcune aree, dove la pressione dei sindacati è forte, possono essere notevolmente più alti che in impieghi o aree dove quella pressione è debole; talchè anche una parte del lavoro remunerato a tassi sindacali dovrebbe essere classificato, in una distinzione puramente « dualistica », nel gruppo dei bassi guadagni. In Italia questa osservazione vale particolarmente per l'agricoltura, dove il lavoratore è spesso del tipo « misto », prestando in parte la sua opera nell'azienda o nel campo familiare e in parte subordinatamente, e dove i salari contrattuali minimi fissati per il lavoro giornaliero variano grandemente da provincia a provincia (24).

Una descrizione più minuziosa della situazione italiana dovrebbe, senza dubbio, essere svolta in termini non solamente di due, ma di una pluralità di gruppi, fra i quali i livelli di produttività e di reddito presentano un elevato grado di dispersione. Vogliamo cioè dire che la dispersione supera quella che può essere considerata la sua « normale » ampiezza spiegabile con differenze di qualifica professionale, con variazioni da luogo a luogo del costo della vita e di vantaggi non-economici, col valore che i lavoratori indipendenti attribuiscono alla loro indipendenza, con gli impedimenti del « tradizionalismo » e di altri ostacoli alla mobilità del lavoro, e con la tendenza che hanno i salari nei settori più progressivi ad essere

(24) I saggi nei contratti agricoli, negoziati su base provinciale, variano assai più ampiamente da provincia a provincia (specialmente nel sud) che quelli « di zona » fissati dai contratti industriali, negoziati su base nazionale.

leggermente superiori a quelli dei settori meno progressivi. Esiste cioè una ragione in più per la dispersione, che si aggiunge alle altre, ed è esclusivamente ad essa che desidero rivolgere l'attenzione in questo articolo. E per tenerla concettualmente chiara astrarrò da tutte le altre ragioni sopra elencate. Sempre per ragioni di convenienza analitica mi atterrò alla divisione in due gruppi, e supporrò che il gruppo ad « alti » salari sia composto di lavoratori remunerati in base alle tariffe sindacali e il gruppo a bassi salari di lavoratori i cui guadagni non siano soggetti a controllo sindacale.

Assumerò inoltre che questa distinzione corrisponda grosso modo a quella tra lavoratori « pienamente » occupati e lavoratori « sottoccupati ». Cioè supporrò che la maggior parte dei lavoratori del gruppo a bassi salari siano involontariamente sottoccupati, nel senso che essi desidererebbero spostarsi nel gruppo a più alti salari se in quel gruppo vi fossero posti di lavoro disponibili. Corrispondentemente, i disoccupati involontari sono quelli che, se ne avessero l'opportunità, sarebbero disposti ad entrare nell'uno o nell'altro dei due gruppi che percepiscono redditi di lavoro. Perciò sia i disoccupati sia i sottoccupati devono essere considerati come concorrenti per i posti nel settore del « pieno impiego », e i disoccupati devono essere considerati, in più, come concorrenti per i posti nel settore della « sottoccupazione ».

La definizione di sottoccupazione or ora data differisce da molte delle definizioni usate altrove (25). Per esempio non implica che il prodotto marginale di alcuni individui nel gruppo dei sottoccupati sia zero. Se vi fossero unità di lavoro familiare che, pur partecipando al lavoro della famiglia, non aggiungono nulla al suo reddito annuale — poichè la loro opera, se si dessero ad altre attività, verrebbe ugualmente svolta dai rimanenti membri della famiglia — esse sarebbero, nella definizione qui adottata, considerate disoccupate. Una delle caratteristiche del sistema familiare è che esso permette ad un dato volume di disoccupazione di distribuirsi su un'ampia massa di persone invece che concentrarsi — come nel sistema di lavoro salariato — su un gruppo più ristretto. Come scrisse Pigou, « la misura del danno sociale che la disoccupazione comporta dipende in gran parte dalla sua concentrazione » (26), e sarebbe

(25) Per un elenco delle diverse definizioni usate nella letteratura, si veda A. MOLINARI, *Occupazione, disoccupazione e sottoccupazione nei paesi sovrappopolati e nel Mezzogiorno d'Italia*, in « Statistica », ottobre-dicembre 1954, pp. 612-644.

(26) Cfr. *Employment and Equilibrium*, 2ª edizione, Londra, 1949, p. 15.

grandemente mitigato se la disoccupazione potesse essere distribuita più uniformemente». In un paese povero, con tendenza cronica verso la disoccupazione e con assistenza pubblica inadeguata, il sistema familiare arreca un importante contributo in questo senso.

Nel presente contesto sarà conveniente usare il termine « disoccupazione nascosta » per intendere la condizione testè enunciata, e il termine sottoccupazione non come suo sinonimo — come si fa solitamente in gran parte della letteratura — ma per indicare il diverso e separato fenomeno descritto prima. Lascio aperta la dibattuta questione se una parte — grande o piccola — dei lavoratori familiari, specie in agricoltura, sia realmente composta di « disoccupati nascosti » (27). È possibilissimo che il fenomeno sia altrettanto se non più importante nelle attività artigiane e nel commercio (28).

Assumo per semplicità di esposizione che tutto il lavoro, da qualsiasi gruppo provenga, sia ugualmente in grado di svolgere gli stessi compiti (salvo quelli imprenditoriali) e che il passaggio dei lavoratori da un gruppo ad un altro non comporti nessun particolare problema di addestramento, a prescindere da quello già coperto dal normale sistema di apprendistato (29). Se perciò ciascun datore di lavoro fosse libero di ottenere la mano d'opera di cui abbisogna dal mercato meno caro, le differenze salariali — nel particolare senso in cui usiamo il termine — verrebbero appiattite e ne emergerebbe un sistema di salari unificati, senza distinzione fra « sottoccupati » e « pienamente occupati ».

Per illustrare il modo in cui avviene la differenziazione sarà bene ricorrere ad un semplice diagramma, anche se questo non può — con sole due dimensioni — darci una rigorosa dimostrazione dei risultati.

Nell'attuale situazione italiana si può giustamente assumere che il lavoro organizzato si preoccupa di ottenere per contratto un certo

(27) L'esistenza di disoccupazione in un sistema di lavoro « dualistico » non è necessariamente incompatibile con l'ipotesi, adottata nel precedente par. 2), che non vi sia « eccedenza » di lavoro nel senso ivi descritto. Infatti quell'ipotesi si basa sull'assunzione che esista in tutto il sistema perfetta flessibilità di salari, che permetta al lavoro di combinarsi con i fattori cooperanti nella maniera ottima. Il « dualismo » nel sistema salariale può condurre a « eccedenza » di lavoro che non può verificarsi in un sistema unificato. Cfr. p. 482.

(28) Secondo una stima, vi sono in Italia all'incirca un milione di lavoratori, in tutte le attività, che potrebbero essere classificati « disoccupati nascosti » secondo la definizione qui usata. Cfr. A. MOLINARI, *La mano d'opera e il Mercato Comune*, in « Moneta e Credito », giugno 1958, p. 170.

(29) Il fatto che astraiano qui da questo problema, non significa che ne neghiamo l'esistenza. Cfr. p. 503.

salario *reale*, nel senso che i contratti collettivi prevedono l'applicazione continua della scala mobile (30), che corregge i salari monetari originariamente fissati in base ai mutamenti del costo monetario di un certo insieme di beni e servizi, o di una certa « unità di salario reale » (31).

Nel diagramma, il prodotto marginale del lavoro e il salario — ambedue valutati in termini del numero di « unità di salario reale » per il quale possono essere scambiati — sono misurati sull'asse delle y (32), e il numero delle unità di lavoro sull'asse delle x . MP rappresenta la curva « normale » della produttività marginale del lavoro (corretta per il grado di monopolio) che può essere raggiunta con la data disponibilità di capitale (e di risorse naturali). Chiamo « normale » la curva in quanto appropriata al caso di un sistema di lavoro unificato.

La forza di lavoro totale in cerca di impiego è OL . OW rappresenta allora il livello dei salari che consente il pieno impiego in un sistema di salari unificati. Si supponga tuttavia che il contratto collettivo riesca a stabilire un salario OW_1 , di molto superiore al livello che darebbe il pieno impiego: esso dà un impiego — sempre in un sistema di salari unificati — pari solo ad OL_1 ; e il rimanente della forza di lavoro (L_1L) rimane disoccupato.

Si supponga ora che il sistema dei salari non sia unificato. Mentre il lavoratore organizzato chiede un salario contrattuale pari a OW_1 , il lavoratore non organizzato è disposto, ed ha la facoltà di lavorare per un salario più basso; anzi, non ha un « prezzo

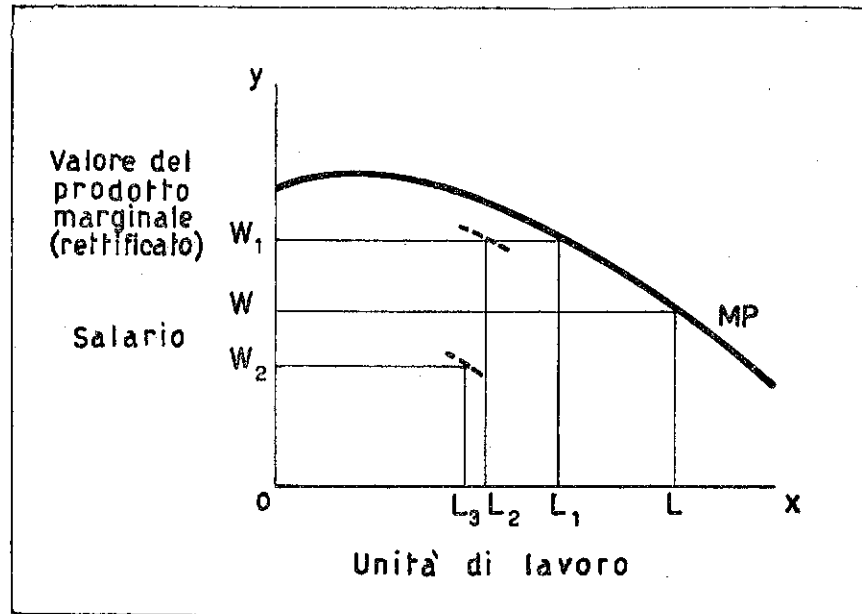
(30) Attualmente (dal 1957) l'indice del costo della vita è calcolato sulla base dei prezzi medi per un periodo di tre mesi e, dopo un breve intervallo necessario per l'elaborazione dei dati, viene applicato ai salari dei tre mesi seguenti.

(31) Con questo, naturalmente, non si vuol intendere che ciascun lavoratore spenda in realtà il suo salario esattamente in tale aggregato di beni e servizi. Nè si vuol dire che nell'attuale sistema italiano ciascun singolo lavoratore sia sicuro di ottenere continuamente l'intero complesso di unità di salario reale. Nel sistema dei « punti » della scala mobile vi sono intervalli nella scala stessa in cui i punti sono assegnati al salario base ed altri intervalli in cui i punti sono assegnati agli assegni familiari.

(32) Sorge qui il solito problema dei numeri indici. Il « paniere » di beni che costituisce l'unità di salario reale si modificherà periodicamente man mano che l'indice della scala mobile viene modificato, per l'introduzione di nuovi beni e per la variazione delle proporzioni tra quelli già considerati. L'intera curva del valore della produttività marginale dovrà così essere ritracciata in occasione di ciascuna di tali revisioni.

Le variazioni delle ragioni di scambio fra i beni che i lavoratori consumano e quelli che producono si riflettono, naturalmente, in spostamenti della curva del valore della produttività marginale.

minimo» molto al di sopra di zero. Si supponga, per esempio, che le «grandi» unità operative (cioè le unità con, diciamo, più di 10 addetti) siano obbligate a pagare i salari contrattuali, ma che le «piccole» unità (fino a 10 addetti) sfuggano all'applicazione di tali salari.



La differenziazione del sistema dei salari è intimamente legata con questa differenziazione nelle dimensioni delle unità operative. Infatti solo rimanendo piccole — cioè assumendo pochi o pochissimi lavoratori subordinati — le imprese artigiane o le aziende familiari o le «piccole» ditte possono sfuggire all'applicazione dei saggi di salario sindacale e rimanere nel gruppo dei bassi salari (33).

Le conseguenze della differenziazione — i suoi effetti sulla struttura dimensionale delle unità produttive nell'industria e nell'agricoltura, sul reddito totale e sulla sua distribuzione — dipendono in ultima analisi da due aspetti del fenomeno della sostituzione. Dipendono, in primo luogo, dalla misura in cui la piccola impresa

(33) L'appartenenza al settore dei bassi salari può anche implicare che si evitino i contributi di previdenza sociale.

possa o meno sostituire efficacemente la grande e, in secondo luogo, dal come i saggi di sostituzione fra i diversi fattori di produzione sono alterati quando una piccola impresa sostituisce una grande.

Sarebbe naturalmente possibile tracciare una seconda curva di produttività marginale (e di domanda) del lavoro basata sull'ipotesi che *tutto* il lavoro sia impiegato in unità operative con non più di 10 unità ciascuna. La curva, possiamo supporre, risulterebbe molto più bassa (34) di quella «normale». Questa «perdita» di produttività ha almeno due cause: la prima è la grave limitazione che la ristrettezza delle dimensioni impone all'efficienza del capitale, nei molti casi in cui l'unità minima indivisibile di investimento in impianti è grande. La seconda è l'effetto negativo del frazionamento dell'attività economica in quanto conduce ad una sotto-utilizzazione delle migliori capacità imprenditoriali e costringe a ricorrere alle capacità inferiori rappresentate da un eccessivo numero di piccoli «padroni» che in un sistema di salari unificati lavorerebbero in subordine. Perciò, fintanto che il salario contrattuale non viene stabilito ad un livello così alto da rendere totalmente impossibile l'esercizio dell'industria su larga scala, esisteranno impieghi in cui il capitale combinato con lavoro ad «alto» salario in grandi unità produttive può rendere di più che combinato con lavoro a basso salario in piccole unità, e impieghi in cui è vero il contrario.

I possessori di capitale (e terra) che, diversamente da coloro che offrono lavoro, sono liberi di offrire queste risorse alle stesse condizioni sia nel settore delle grandi imprese sia in quello delle piccole imprese, le distribuiranno fra i due settori nelle proporzioni che uguagliano il rispettivo tasso marginale di rendimento, salvo che i mutamenti domandino un «premio di rischio» extra per effettuare l'investimento nel settore delle piccole imprese. Il processo di ripartizione dei fattori che cooperano col lavoro determinerà simultaneamente sia le proporzioni in cui la forza di lavoro totale si divide tra i due settori, sia il livello di salari che si stabilisce nel settore delle piccole imprese. Nel nostro diagramma il risultato potrebbe essere, per es., che l'impiego del lavoro nel settore delle

(34) Se non fosse più bassa della curva «normale» — il che significherebbe che le limitazioni dimensionali non comportano nessuna differenza di produttività — un salario contrattuale fissato al di sopra del livello di pieno impiego farebbe sì che l'intera produzione avvenisse nel settore delle «piccole» unità, e il salario contrattuale cesserebbe di essere operativo.

grandi imprese (ad un salario contrattuale fisso) si stabilisca al livello OL_2 e il salario nel settore delle piccole imprese (cioè il salario al quale la forza di lavoro residua $OL - OL_2 = OL_3$ può essere impiegata) al livello OW_2 . Il livello d'impiego nel settore in cui il salario è regolato da contratto, preso da solo, è, naturalmente, più basso ora di quanto sarebbe (OL_1) con lo stesso salario contrattuale ma in un sistema di salari unificati. Questo accade perchè il settore a bassi salari sottrae ora una parte della disponibilità totale del capitale (e delle risorse naturali) dal settore ad « alti » salari.

I valori assegnati nel diagramma alle rispettive produttività marginali del lavoro nei due settori, e quindi all'occupazione nel settore dei salari fissi e al salario nel settore dei salari variabili, sono puramente illustrativi. Non si possono naturalmente tracciare due curve indipendenti di produttività marginale (o di domanda di lavoro) separatamente per i due settori.

In un sistema di lavoro « dualistico » la struttura dell'economia presenta certe caratteristiche tipiche in relazione alle dimensioni delle unità produttive e delle loro condizioni di costo. Le caratteristiche tipiche di questa struttura si possono descrivere in termini di un triplice raggruppamento di attività.

Il primo gruppo comprende attività che, per ragioni tecniche (grandi unità indivisibili di capitale, ecc.), possono essere condotte solo su larga scala; queste saranno riservate interamente al lavoro ad « alti » salari.

Il secondo gruppo comprende attività che possono essere svolte più efficacemente in piccole che in grandi unità o nelle quali le « economie interne » hanno importanza trascurabile (molti settori del commercio, le industrie dei servizi, ecc.); queste attività tendono a diventare feudo del lavoro a bassi salari.

Il terzo gruppo comprende quelle attività in cui le « economie interne » esistono ma non sono tali da precludere interamente la possibilità di produzione in piccole unità; queste attività, che possiamo chiamare « flessibili » in relazione alle dimensioni, tenderanno a formare un settore « misto » ad « alti » e bassi salari. In queste attività, l'effetto negativo della piccola dimensione sulla produttività (e probabilmente anche lo svantaggio del maggior costo per i capitali presi in prestito) avrà come contropartita il vantaggio dei più bassi costi di lavoro; e per alcune unità produttive in date attività, i minori salari potranno più che compensare lo svantaggio della piccola dimensione, mentre per altre potrà essere vero il con-

trario (35). L'esercizio artigiano e la grande fabbrica industriale possono così continuare a coesistere nello stesso ramo d'industria; la grande impresa che assume il lavoro a saggi sindacali insieme alla piccola che lo assume a saggi minori; e il potere familiare, o « precapitalistico », insieme alla più moderna capitalistica azienda agricola.

In questo gruppo di attività, la proporzione delle piccole unità produttive rispetto al totale sarà superiore a quella che sarebbe la proporzione « normale » in un sistema di salari unificati. E « l'eccesso » sarà tanto maggiore quanto più alto sarà il livello dei salari contrattuali, le piccole unità tendendo tanto più ad estromettere le maggiori quanto più ampio diviene il divario dei salari.

Le attività del primo dei nostri tre gruppi, quello della « grande » industria, presentano, come regola generale, una maggiore intensità di capitale delle attività del secondo gruppo, o « piccole » industrie. Tuttavia la nostra classificazione non implica che i coefficienti tecnici siano necessariamente meno variabili nel primo che nel secondo gruppo. Ed essi possono essere tanto variabili in ciascuno dei due suddetti gruppi quanto nel terzo, o gruppo « misto ». Non è cioè necessario che la divisione fra settore a salari fissi e settore a salari variabili coincida con quella fra settore a coefficienti fissi e settore a coefficienti variabili, come accade nello schema analitico proposto dal Prof. Eckhaus.

Il fatto tuttavia che il terzo gruppo di attività sia « flessibile » in relazione alle dimensioni, significa che il « dualismo » del sistema salariale può far sorgere un « dualismo » nei metodi di produzione all'interno di questo gruppo ogni qualvolta i coefficienti tecnici siano variabili. Vi sono tre ragioni per cui diverse gradazioni di intensità di capitale possono esistere simultaneamente in una sola e stessa attività nell'interno di questo gruppo.

La prima ragione è una conseguenza immediata della differenziazione dimensionale. Nelle attività in cui il grado ottimo di meccanizzazione (sempre a causa delle indivisibilità di capitale) aumenta

(35) La stessa « grande » industria avrà interesse a « rinunziare », a favore della « piccola » industria, a certi lavori che possono essere scissi dall'altrimenti integrato processo di produzione e possono essere svolti su piccola scala, allo scopo di poter beneficiare dei più bassi costi salariali. Cfr. S. H. WELLS, *The Coexistence of Large and Small Firms: A Study of the Italian Mechanical Industries*, in « Quarterly Journal of Economics », febbraio 1957, pp. 116-131, per esempi di questo ed altri fenomeni connessi con la differenziazione dimensionale delle imprese.

con l'aumentare della scala di produzione, una impresa che debba mantenere piccole le sue dimensioni (quale condizione per impiegare lavoro a bassi salari) avrà vantaggio ad adottare una tecnica che richiede una intensità di capitale minore di quella di un'impresa che non si trovi in queste condizioni. Una seconda ragione segue direttamente dalla differenziazione dei tassi salariali. Molti tipi di macchinari, poichè non possono essere fabbricati su piccola scala, saranno prodotti esclusivamente dalla « grande » industria e quindi dal settore ad « alti » salari. Conseguentemente, mentre le grandi imprese acquistano sia i beni capitali sia il lavoro da questo settore, le piccole imprese acquistano i beni capitali da questo settore e il lavoro dal settore a bassi salari. L'esistenza di un sistema « dualistico » di salari significa perciò che il *rapporto* fra costo del capitale e costo del lavoro è più alto nelle piccole che nelle grandi imprese. Il fattore salario così entra nella determinazione del grado di intensità di capitale, nel caso del sistema « dualistico » di salari, in un modo che non compare nel sistema di salari unificati. La terza ed ultima ragione è che la differenziazione dimensionale può significare che accanto al sistema « dualistico » di lavoro esiste anche un mercato « dualistico » del capitale. I prestiti possono essere disponibili per le piccole imprese solo a condizioni assai più onerose delle condizioni godute dalle imprese maggiori. In altre parole un più facile accesso al capitale può essere ottenuto solo a costo di sostenere maggiori costi di lavoro.

Possiamo ora cercare di elencare le maggiori conseguenze del sistema salariale « dualistico » sulla struttura della distribuzione dei fattori e del livello dei redditi. In ciascun caso useremo come metro di paragone i risultati che si otterrebbero in un sistema di salari unificati, con il salario al livello di pieno impiego e non maggiore. Le più importanti divergenze da questa situazione « normale », come si può chiamarla, sembrano essere le seguenti.

Il reddito totale, anche se ogni lavoratore è pienamente occupato oppure sottoccupato (e cioè nessun lavoratore è disoccupato), sarà più basso di quanto sarebbe nella situazione « normale »: non sarà cioè solo diversamente distribuito. La perdita di reddito è dovuta alla distorsione nella struttura dimensionale delle unità produttive, a sua volta dovuta all'effetto del sistema salariale « dualistico », che impedisce a parte delle risorse di venire usate in unità operative dalle dimensioni tecnicamente più efficienti e di orientarsi verso gli imprenditori più capaci.

Quanto più alto è il salario stabilito dal contratto collettivo nel settore « protetto », tanto più basso sarà il livello d'impiego in quel settore; tanto maggiore sarà la parte della forza di lavoro obbligata a cercare impiego nel settore « non protetto »; e tanto maggiore sarà, in questo settore, la spinta in basso del livello dei salari. Ovviamente, ancora, quest'ultimo livello salariale sarà tanto più basso quanto maggiore sarà la perdita di produttività dipendente dalla limitazione delle dimensioni.

Il tasso d'interesse sui capitali presi a prestito (la loro produttività marginale) (36) sarà più basso di quello che sarebbe in una situazione « normale ». Cioè, la perdita di produttività dovuta alla limitazione delle dimensioni non verrà solo risentita dal gruppo di lavoro « non protetto ». È vero che si possono concepire teoricamente condizioni nelle quali il capitale preso a prestito potrebbe sfuggire alla necessità di sopportare parte delle perdite: perchè ciò accadesse sarebbe necessario, tuttavia, che la limitazione delle dimensioni, nello stesso tempo che riduce la produttività di tutti i fattori presi insieme, spostasse il tasso marginale di sostituzione fra capitale ed altri fattori in favore — e abbastanza fortemente in favore — del capitale. In pratica, date le indivisibilità di capitale esistenti in molti settori produttivi, la limitazione delle dimensioni è destinata a rendere il capitale un peggiore e non migliore sostituto, al margine, degli altri fattori. Quindi, a meno che l'effetto del più basso tasso d'interesse sia compensato da quello di più elevati profitti di monopolio — ai quali faremo riferimento in seguito — il capitale, in complesso, parteciperà anch'esso alla perdita di reddito totale provocata dalla distorsione nella struttura dimensionale delle unità produttive.

La disponibilità di capitale sarà anche distribuita in maniera diversa in relazione alla forza di lavoro. Coloro che sono occupati nel settore ad « alti » salari, avranno una quantità di capitale pro-capite maggiore, e quindi una maggiore produttività, di quanto avrebbe lo stesso numero di lavoratori nella situazione « normale »; e la rimanente parte della forza di lavoro ne avrà meno. Questa tendenza — presente in ogni caso in virtù dell'effetto della limitazione dimensionale di ridurre la produttività marginale del capitale

(36) A rigor di termini, è la produttività marginale del capitale, dopo la correzione per il grado di monopolio (cfr. pag. 464 del testo), che determina il tasso d'interesse. La differenza è assorbita dai profitti di monopolio dei possessori dei relativi pacchetti azionari.

nel sistema complessivamente considerato — sarà esaltata se il mercato del capitale manifesterà un carattere « dualistico », talchè il mutuante chiederà al « piccolo » mutuatario un premio rispetto a quanto paga il « grande » mutuatario.

Naturalmente, nel settore della grande industria è possibile pagare saggi salariali più alti del « normale » proprio perchè il rapporto medio capitale-lavoro, e quindi la produttività, è maggiore del « normale ». In pratica il maggior rapporto capitale-lavoro si manifesterà probabilmente soprattutto sotto forma di una « industry mix » a maggiore intensità di capitale piuttosto che sotto forma di tecniche a maggiore intensità di capitale.

Poichè il settore che abbiamo chiamato della « grande » industria — il quale è compreso interamente nel settore degli « alti » salari — sarà più ristretto in termini sia di produzione sia di occupazione di quello che sarebbe nella situazione « normale », le attività produttive dove le condizioni tecniche richiedono unità molto grandi saranno più probabilmente dominate da un numero assai esiguo di imprese. Ciò significa che è probabile che il grado di monopolio e il livello dei profitti della « grande industria » siano maggiori, in un sistema « dualistico » di salari, di quanto sarebbero in un sistema unificato nel quale il salario fosse tale da consentire il pieno impiego. Emerge quindi un forte contrasto fra un settore monopolistico che offre alti profitti a talune posizioni capitalistiche precostituite e un settore dove — a causa dell'estremo frazionamento — vige una intensa concorrenza.

Il fatto che una parte della forza di lavoro totale occupata maggiore del « normale » deve prestare la sua opera in piccole unità esercita un altro importante effetto sulla struttura industriale. Nelle moderne condizioni tecnologiche, una gran parte delle attività industriali si colloca nel primo dei tre gruppi sopra elencati (cioè in quello della « grande » industria); e una parte relativamente piccola nel terzo gruppo (quello cioè a dimensioni « flessibili »). Per questa ragione la grande massa delle piccole unità « eccedenti » si troverà probabilmente nell'agricoltura, dove la indivisibilità del principale fattore cooperante (la terra) o non esiste affatto o costituisce un ostacolo molto minore allo stabilirsi di piccole unità di quanto non lo sia la indivisibilità del principale fattore cooperante (il capitale) nell'industria. Le limitazioni dimensionali, agendo come un freno sull'espansione dell'industria, fanno in modo che l'occupazione agricola si gonfi a spese dell'occupazione industriale.

Per la stessa ragione i canoni di affitto terriero saranno più alti di quanto sarebbero nella situazione « normale ». La difficoltà di impiegare il capitale in piccole quantità significa che il lavoro che non riesce ad entrare nel settore della grande industria è disposto ad offrire di più per l'altro fattore cooperante, la terra, di quanto offrirebbe nella situazione normale. In altre parole la terra è un migliore sostituto per il capitale, al margine, quando esiste la limitazione dimensionale che quando non esiste. In tal modo alla terra, a causa del « dualismo » del sistema salariale (37), andrà una quota del reddito nazionale maggiore, non solo in senso relativo ma anche in senso assoluto.

Si arriva allora alle seguenti conclusioni intorno all'effetto del « dualismo » sulle varie categorie di redditi: il gruppo che maggiormente soffre a causa della perdita di reddito nazionale e insieme della diversa distribuzione del reddito stesso, è indubbiamente il gruppo del lavoro « non protetto ». Il gruppo del lavoro « protetto », naturalmente, se ne avvantaggia; e così pure se ne avvantaggiano i proprietari terrieri. I possessori di capitale, considerati nell'insieme, potranno soffrire forse qualche perdita; anche nell'interno di questo gruppo tuttavia è probabile che ci sia una divisione tra un gruppo « protetto » (coloro che si trovano in una posizione precostituita di monopolio) che si avvantaggia, e un gruppo « non protetto » (mutuanti e investitori che non godono di profitti monopolistici) il quale perde.

Esaminando più particolarmente le origini della povertà del gruppo del lavoro « non protetto », vediamo che esse possono essere ricondotte a due specie di distorsioni rispetto alla situazione « normale ». La prima, e probabilmente la più importante, è una produttività anormalmente bassa. Questa è dovuta a varie cause, che hanno una diversa gradazione d'importanza nelle diverse attività comprese nel settore delle piccole imprese. Qualche volta è dovuta

(37) È opportuno fare riferimento qui ad un'osservazione del Prof. Rossi Doria sulle ragioni di quello che è stato chiamato « l'immobilismo » di una gran parte dei proprietari terrieri in alcune delle zone più povere del Mezzogiorno. Egli osserva che la ragione per la quale tali proprietari non si sono liberati dal sistema del frazionamento in piccoli lotti e non hanno fatto investimenti e introdotto altri miglioramenti, non è tanto l'inerzia quanto la mancanza di incentivo. Essi ottengono nelle condizioni attuali rendite (sotto forma di canoni di affitto o di compartecipazione) superiori a quelle che si otterrebbero con qualsiasi altro sistema di conduzione dei terreni. Cfr. MANLIO ROSSI DORIA, *Cos'è il Mezzogiorno agrario*, in « Antologia della questione meridionale » (ed. Bruno Caizzi), Milano, 1950, pp. 109-150, e specialmente pag. 143.

soprattutto al men che medio rapporto capitale-lavoro o/c terra-lavoro, talvolta alla ristretta scala operativa, e talvolta alla scarsa capacità imprenditoriale; e in alcuni casi può essere dovuta a tutti questi fattori messi insieme. La seconda distorsione riguarda l'intercambio fra i due settori. Mentre il sovraffollamento del settore delle piccole imprese mantiene i prezzi dei beni e servizi che appartengono a questo gruppo, o al gruppo « misto », anormalmente bassi, il grado di monopolio superiore al normale prevalente in alcune parti del settore delle grandi imprese mantiene i prezzi dei relativi prodotti indebitamente elevati; le ragioni di scambio fra i due settori, delle grandi e piccole imprese, sono così anormalmente sfavorevoli al secondo (38).

La distinzione or ora tracciata fra produttività e ragioni di scambio è importante e vi ritorneremo discutendo degli effetti dell'accumulazione di capitale (Par. 7).

Un'altra caratteristica del sistema « dualistico » deve essere sottolineata. È concepibile che la limitazione dimensionale possa provocare, a causa dell'uso meno che ottimo delle risorse che essa implica, una certa « eccedenza » di lavoro, anche se — come abbiamo ipotizzato — una tale « eccedenza » non esisterebbe in un sistema di salari unificati con assoluta flessibilità del saggio salariale. In altre parole è possibile che in un sistema salariale « dualistico » si sviluppi una situazione di disoccupazione cronica, anche se il salario in uno dei due settori — quello delle piccole imprese — è perfettamente flessibile. Infatti l'ingresso in questo settore di tutti coloro che sono alla ricerca di un'occupazione può essere impedito dalla mancanza in alcuni casi del minimo indispensabile di capitale e di capacità imprenditoriale necessari per avviare la piccola produzione o unità commerciali aggiuntive. È bene ricordare qui l'osservazione fatta all'inizio di questo paragrafo, e cioè che il gruppo dei sottoccupati è in realtà ben lungi dall'essere omogeneo, in relazione al livello di reddito: al suo margine inferiore esso sfuma quasi impercettibilmente nel gruppo dei disoccupati.

Infine sono opportune alcune osservazioni sul significato del sistema « dualistico » dei salari, e sui modi possibili per uscirne.

(38) Per quanto riguarda le attività del gruppo misto, tutto l'effetto delle sfavorevoli ragioni di scambio viene naturalmente riversato sui lavoratori che prestano la loro opera nelle piccole unità; nelle grandi unità deve necessariamente essere compensato da una più alta produttività (dovuta specialmente ad un più alto rapporto terra-lavoro e capitale-lavoro) senza la quale il più « alto » salario non potrebbe essere pagato.

Prima di tutto non dovrebbe essere dimenticato che il sistema « dualistico » svolge una funzione assai importante. Esso offre una posizione intermedia — per quanto riguarda sia il reddito totale sia l'occupazione totale — tra ciò che si otterrebbe con un sistema di lavoro unificato, e col salario fissato al livello del pieno impiego, da una parte, e, dall'altra, ciò che accadrebbe nello stesso sistema qualora il salario fosse fissato al di sopra di tale livello. Quando il salario contrattuale è fissato molto al di sopra di tale livello, il sistema « dualistico » crea un rifugio — per quanto misero — nell'interno del processo produttivo per un grande numero di individui che altrimenti ne verrebbero completamente estromessi. Il tentativo di « correggere » la differenza dei livelli di reddito attraverso, diciamo, l'imposizione nel settore delle piccole imprese dei salari stabiliti nei contratti collettivi distruggerebbe questo rifugio per una parte di coloro che attualmente ne godono. Una tale misura ridurrebbe, è vero, il numero dei sottoccupati, ma col costo di un aumento del numero dei disoccupati.

Qualsiasi metodo si escogiti per « proteggere » il settore delle piccole imprese produrrà probabilmente lo stesso risultato. Un importante esempio storico è costituito dal sostegno dei prezzi dei prodotti agricoli e dalla politica restrittiva delle licenze di commercio, che hanno per scopo di rendere meno sfavorevole al settore delle piccole imprese le ragioni di scambio fra i prodotti e servizi di quest'ultimo settore e i prodotti e servizi del settore delle grandi imprese. Si può anche tentare, attraverso misure di questa specie, di compensare oltrechè lo svantaggio di prezzo anche la minore produttività del settore delle piccole imprese. Poichè tuttavia il prezzo dei prodotti alimentari e i margini commerciali influenzano l'indice del costo della vita, qualsiasi provvedimento che aumenta questi elementi riduce la produttività del lavoro espressa in valore (e cioè misurata in « unità di salario reale ») nel settore delle grandi imprese. Così l'effetto ultimo (di tali provvedimenti) è di ridurre ulteriormente l'impiego in questo settore al di sotto di quello che sarebbe nella situazione « normale ». Per di più, nella misura in cui la politica di sostegno dei prezzi agricoli protegge soprattutto il grano, che è un prodotto ad alta « intensità di terra », l'effetto che essa esplica sulla remunerazione dei fattori è soprattutto di aumentare la rendita terriera e così rafforzare ulteriormente un altro effetto distorsivo del sistema di lavoro « dualistico ».

La conclusione alla quale conducono le precedenti considerazioni è che l'unico efficace rimedio contro il « dualismo » è il naturale effetto correttivo provocato, in certe condizioni, e in un modo che sarà descritto nel par. 7, dall'accumulazione di capitale.

5. Alcuni sintomi statistici di « dualismo » in Italia.

Abbiamo descritto come il sistema « dualistico », oltre alla sua primaria caratteristica costituita dai diversi livelli di guadagno, avrebbe come caratteristiche secondarie quelle che sembrano essere — giudicate sul metro di un sistema unificato — una proporzione anormalmente alta di lavoro prestante la sua opera per remunerazione non contrattuale e un'anormalmente alta proporzione di piccole unità produttive.

La mancanza di dati sulla distribuzione del reddito (che in ogni caso avrebbero bisogno di essere raggruppati in modo appropriato) (39) rende impossibile fornire un quadro statistico della caratteristica *primaria* del sistema « dualistico » (o pluralistico) di salari in Italia, cioè di come il lavoro sia diviso in due (o più) gruppi di reddito.

Per l'industria (ivi inclusa l'edilizia) si ottiene probabilmente una buona approssimazione considerando che la linea divisoria cada fra coloro che lavorano in unità operative con non più di dieci addetti e coloro che lavorano in unità più grandi. Ciò significherebbe, con stima assai grossolana, che un 30% dei 4,5-5,0 milioni di addetti alle attività industriali appartenga attualmente alla categoria « sottoccupata » (40).

Nel commercio le condizioni variano molto da area ad area e da caso a caso. Il fatto che l'accesso al commercio sia limitato dal sistema delle licenze si ritiene abbia provocato, in alcune aree, la tendenza a mantenere i margini di profitto commerciale elevati rispetto a ciò che sarebbe in condizioni di libero accesso. D'altro canto si ha l'impressione di un'estrema povertà in gran parte del

(39) Le normali cifre di distribuzione, rispetto alle diverse classi di reddito, non sarebbero sufficienti a farci distinguere l'effetto del « dualismo » (o pluralismo), nel nostro senso, dalle « normali » variazioni dovute a differenze di qualifica professionale, ecc. Sarebbe necessario un sistema di aggruppamenti speciali, per permetterci di distinguere la particolare specie di differenziazione (fra persone che approssimativamente svolgono lo stesso genere di lavoro e siano egualmente qualificate) che forma l'oggetto della nostra ricerca.

(40) Per i dati del censimento 1951, cfr. la Tav. a pag. 487.

settore commerciale. Non è possibile, tuttavia, dire quanti dei più di due milioni di occupati nel commercio debbano essere considerati sottoccupati (o disoccupati) nel nostro senso.

Il fatto che il prodotto netto dell'agricoltura si aggiri su una media stimata, tenuto conto delle buone e delle cattive annate, solo del 25% circa (41) del prodotto netto nazionale totale, mentre la popolazione attiva nell'agricoltura rappresenta poco meno del 40% (42) della popolazione attiva totale, è un buon indice che l'agricoltura contiene una maggior proporzione di sottoccupati (e di disoccupazione « nascosta ») rispetto agli altri settori. È difficile stimare quanta parte degli otto milioni di individui che nel censimento del '51 vennero registrati come popolazione attiva in agricoltura possa essere considerata « pienamente » occupata, nel senso in cui usiamo qui il termine (43). Fra i lavoratori a salario l'unico gruppo che quasi certamente si trova nelle stesse condizioni dei salariati della « grande » industria, è un piccolo gruppo che lavora a contratti annuali nelle pianure agricole del nord: probabilmente meno di un quarto di milione (44). Ma la maggior parte dei lavoratori agricoli meglio remunerati appartengono ovviamente alla categoria dei lavoratori indipendenti e familiari, per i quali non si hanno assolutamente statistiche di reddito. Qualche indicazione della eterogeneità delle condizioni in agricoltura si ricava tuttavia dalle cifre dei minimi contrattuali di paga giornaliera (non sempre necessariamente osservati, specialmente nelle zone più povere). Nel 1956 il salario per una giornata lavorativa di otto ore variava, per gli uomini, da un massimo di 1.579 lire (nella provincia di Milano) ad un minimo di 710 lire (nella provincia di Potenza, terza zona) (45). Certamente si verificano differenze dello stesso ordine di grandezza nei redditi dei lavoratori indipendenti.

(41) La percentuale media in base alle statistiche ufficiali per il quinquennio 1952-56 è stata del 26,4.

(42) Si veda la nota (46).

(43) Diverse indagini per campione sul « grado di occupazione » in agricoltura sono state svolte recentemente in varie zone d'Italia. Si vedano per esempio, GIUSEPPE MEDICI e GIUSEPPE ORLANDO, *Agricoltura e disoccupazione*, Bologna, 1952; GIUSEPPE ORLANDO, *La produttività del lavoro agricolo e lo sviluppo delle aree arretrate*, Roma, 1957; e una prossima pubblicazione di G. G. DELL'ANGELO.

(44) Cfr. I.N.E.A., *Annuario dell'agricoltura italiana (per l'anno 1956)*, Roma, 1957, pp. 460 e 462, che dà informazioni sullo stato degli addetti all'agricoltura nel 1954.

(45) Cfr. ISTAT, *Annuario statistico italiano*, 1957, pp. 365-6.

Dati riguardanti i sintomi *secondari* del sistema « dualistico », come si presentavano verso la fine del 1951, si possono ottenere dal censimento della popolazione e da quello dell'industria e del commercio, entrambi del novembre di quell'anno.

Il 40% circa della popolazione totale attiva (46) era registrata nella categoria dei lavoratori indipendenti e dei loro coadiuvanti familiari. È vero che questa cifra così elevata è in gran parte un riflesso del grande peso (anch'esso 40%) esercitato, sul totale della popolazione attiva, dai lavoratori della agricoltura, rimasta ancora la roccaforte dell'impiego indipendente e familiare anche nei paesi con i più alti redditi pro-capite.

Nell'ambito dell'agricoltura, i lavoratori indipendenti o familiari rappresentavano circa il 60% del totale. La cifra non può considerarsi molto precisa a causa della frequenza, specie nell'Italia Meridionale, del tipo « misto » che lavora in parte nel podere familiare e in parte come salariato. Comunque non è particolarmente elevata in relazione a quelle degli altri paesi. Eccezionale, in questo aspetto della situazione italiana, è l'alta percentuale della popolazione rimasta in agricoltura e il basso rapporto terra-lavoro e capitale-lavoro di cui la maggior parte di essa soffre. È il vero sintomo dell'eccessiva piccolezza della maggior parte delle imprese agricole italiane è costituito, naturalmente, da quest'ultima caratteristica piuttosto che dal piccolo numero di persone costituenti unità indipendenti di reddito.

Per quanto riguarda l'industria e il commercio, si ritiene generalmente che l'economia italiana sia caratterizzata da una assai maggiore proporzione di unità produttive piccolissime rispetto a quanto avviene nelle più « avanzate » economie dell'Europa Occidentale. La tabella seguente riassume alcuni dati del censimento 1951 per questi settori, che si riferiscono allo stato dei lavoratori e alla struttura dimensionale (secondo il numero degli addetti) delle unità locali. Per avere una base di riferimento ho aggiunto quelle che sono molto grossolanamente le cifre corrispondenti per la Repubblica Federale Tedesca (al settembre 1950). Sfortunatamente non è stato possibile

(46) La popolazione attiva include i disoccupati eccetto quelli in cerca di primo impiego. La popolazione attiva (di 10 anni ed oltre) era secondo il censimento di 19.577.000 su un totale di popolazione residente di 47.515.000. La popolazione attiva addetta all'agricoltura, alla caccia e alla pesca ammontava a 8.261.000. Alcuni osservatori stimano che, rispetto alle cifre del censimento, si sia ora verificato un esodo di alcune centinaia di migliaia di unità dal settore agricolo.

condurre la più vasta ricerca statistica, su base internazionale, che questo argomento meriterebbe.

DATI DEL CENSIMENTO RIGUARDANTI LA STRUTTURA DIMENSIONALE DELLE UNITÀ LOCALI OPERATIVE E LA POSIZIONE PROFESSIONALE DEL PERSONALE NELL'INDUSTRIA E NEL COMMERCIO

	Industria		Commercio (1)	
	Italia	Germania	Italia	Germania
I. Lavoratori indipendenti e familiari coadiuvanti: ('000)	749,5 (2)	1.264,7	1.534,2 (3)	1.416,6
(per cento di V)	18	14	76	47
II. Unità con un solo addetto: ('000)	371,7	334,3	493,0 (4)	384,8
(per cento di IV)	9	4	25	13
III. Addetti alle « piccole » unità (5): ('000)	1.231,8	2.172,4		
(per cento di IV)	30	25		
IV. Totale addetti alle unità operative: ('000)	4.149,9	8.792,7	1.994,0	2.996,9
V. Totale addetti alle unità operative e amministrative: ('000)	4.241,9	8.884,5	2.011,4	3.012,4

(1) Comprende il commercio all'ingrosso e al minuto; attività turistiche e alberghiere, pubblici esercizi; attività ausiliarie del commercio; servizi vari. Esclude il credito, le assicurazioni e le gestioni finanziarie.

(2) Comprende titolari di unità artigiane, familiari coadiuvanti di artigiani e di altri titolari di aziende; e « cooperatori ». I titolari, che partecipano direttamente alla gestione, di unità non artigiane non sono distinguibili separatamente. La cifra perciò può in qualche misura sottovalutare l'entità degli addetti che non ricevono remunerazioni contrattuali.

(3) Comprende un certo numero di gerenti salariati non distinguendoli separatamente. La cifra perciò sopravvaluta l'entità degli addetti che non ricevono remunerazioni contrattuali.

(4) Di questi, 129 mila addetti al commercio ambulante.

(5) Con non più di 10 addetti in Italia e non più di 9 in Germania.

Fonte: Italia, Censimento dell'industria e del commercio, 5 novembre 1951. Bundesrepublik Deutschland, Censimento degli stabilimenti non agricoli, 13 settembre 1950.

Nell'industria, sia la percentuale di lavoratori indipendenti con i loro coadiuvanti familiari, sia la percentuale dei lavoratori in « piccole » unità operative, alle date dei rispettivi censimenti, era più alta in Italia che in Germania, ma non eccessivamente più alta. È vero che le unità locali operative con un solo addetto, comprendenti il 9% del totale degli addetti (ad unità operative) dell'industria italiana, avevano in Italia un peso notevolmente maggiore che non

in Germania. Ma il numero degli addetti alle « piccole » unità, definite nel caso dell'Italia come quelle con non più di 10 addetti, corrispondente al 30% del totale degli addetti ad unità operative, non appare eccessivamente alto se viene confrontato con quello della Germania, 25%, relativo solo ad unità con non più di 9 addetti.

La differenza è assai maggiore nel commercio. La percentuale di lavoro familiare era assai più grande in Italia che in Germania (76% contro 47%). E le unità con un solo addetto comprendevano in Italia ben il 25% degli addetti ad unità operative nel commercio, in confronto al 13% della Germania.

È possibile che dal 1950-51 la proporzione delle piccole unità rispetto al totale, nel settore industriale, sia diminuita in Germania, mentre può essere benissimo aumentata in Italia, sicchè la disparità fra i due paesi può ora essere leggermente aumentata rispetto al livello precedente.

Le grandi linee della situazione italiana rimangono tuttavia senza dubbio sostanzialmente immutate e corrispondono a quanto c'era da attendersi sulla base del ragionamento teorico del par. 4). Nell'industria, dove, per ragioni tecniche, non è facile sostituire piccole unità alle grandi, la percentuale di piccole aziende non sarà di molto accresciuta, nel sistema di lavoro « dualistico », rispetto a quella che si può considerare « normale » in una situazione senza forti differenziazioni salariali. L'effetto del sistema « dualistico » nel creare un numero eccessivo di piccole unità si manifesta principalmente nel commercio e nell'agricoltura. *La conseguenza per l'industria è soprattutto di mantenerne ristrette le dimensioni complessive.*

Questa conclusione ci consente di mettere il dito su quello che è stato forse l'effetto più cospicuo, sulla struttura economica attuale dell'Italia, del mancato raggiungimento, nei primi stadi dell'industrializzazione, di un sistema di salari unificati, al livello (o vicino al livello) del pieno impiego. Costringendo un grande numero di lavoratori, che non potevano trovare impiego nel settore « protetto », ad affollarsi in attività che potevano essere condotte su piccola scala, questa circostanza ha obbligato una parte eccessivamente larga delle forze di lavoro a rimanere nell'agricoltura. Ha impedito quella che sarebbe altrimenti stata la tendenza naturale, per una parte di questa forza di lavoro, a spostarsi nell'industria, dove — in assenza della limitazione dimensionale determinata dal sistema « duali-

stico » — avrebbe potuto guadagnare di più (sebbene naturalmente non tanto quanto il salario effettivamente corrisposto nel settore « protetto »), producendo manufatti da esportarsi parzialmente all'estero in cambio di importazioni di prodotti agricoli, di quanto abbia guadagnato restando nell'agricoltura.

6. Scelta di un modello di sviluppo.

È opinione generalmente accolta — e dalla quale non abbiamo ragione di dissentire — che l'unica soluzione pratica per il problema italiano della sottoccupazione e disoccupazione sia l'accumulazione di capitale, insieme con una maggiore industrializzazione. Molti economisti, in Italia come altrove, hanno discusso gli effetti della accumulazione di capitale sullo sviluppo economico in termini di un modello che desume il tasso di sviluppo del reddito netto annuale nel tempo dal rapporto marginale risparmio-reddito (tasso di accumulazione) e dal rapporto marginale capitale-prodotto netto; tutti concetti per i quali si possono ottenere dalle cifre del reddito nazionale grossolane misure statistiche. Una chiara trattazione di questo modello applicato all'economia italiana è dato in un saggio del Prof. Di Fenizio (47): egli ed altri (48) hanno proiettato il tasso dello sviluppo futuro del reddito, per periodi da 5 a 10 anni, sulla base di differenti ipotesi circa i valori dei due parametri.

Questo modello considera esplicitamente l'effetto sul reddito solo dei diversi tassi di accumulazione di capitale ma non dei diversi tassi di assorbimento del lavoro. È vero che si aggiunge di solito

(47) F. DI FENIZIO, *I fattori essenziali dello sviluppo economico*, relazione presentata all'ottavo Convegno di Studi di Economia e Politica Industriale (tenuto a Sorrento nell'ottobre 1956) e pubblicata nella « Rivista di Politica Economica » (numero speciale, ottobre-novembre 1956, pp. 838-63. Il tema generale del Convegno era « Il finanziamento dello sviluppo economico nazionale ».

I rapporti marginali capitale-prodotto netto ai quali giungeva il DI FENIZIO (*op. cit.*, p. 846) per i singoli anni erano: 1951, 3,7; 1952, 3,0; 1953, 1,3; 1954, 3,0; 1955, 2,0. La cifra rappresenta in ciascun caso il rapporto tra l'investimento netto dell'anno precedente e l'incremento nel prodotto netto dell'anno in corso. Il Di Fenizio commenta, al pari di altri, che il rapporto di 2,6, per l'intero quinquennio 1951-55 (basato sull'investimento netto del periodo 1950-54), è minore di quanto ci si potrebbe normalmente attendere. Si suppone che ciò sia dovuto al riassorbimento di capacità produttive già non utilizzate o non pienamente utilizzate; sebbene si debba aggiungere che una certa capacità produttiva venne anche messa fuori uso nel periodo (nel settore tessile, e in particolare in quello cotoniero).

(48) Il « Piano Vanoni » era stato elaborato in parte in termini di questo stesso modello.

che uno dei fattori determinanti il rapporto marginale capitale-prodotto netto (49), e perciò il tasso di incremento del reddito, è il grado di intensità di capitale della nuova attività produttiva, ossia la quantità di lavoro addizionale che si combina col nuovo capitale (50). Ma il modello non fornisce indicazioni su nessuna particolare variabile (o variabili) da cui questo grado di intensità di capitale, o tasso di assorbimento del lavoro, possa considerarsi soprattutto dipendere. Il Prof. Di Nardi, per esempio, osserva che non v'è ragione di attendersi che le decisioni di investimento da parte dei privati, governate come esse sono dai dati di fatto del momento, conducano spontaneamente ad un processo di impiego del capitale addizionale tale da assorbire anche addizionale lavoro; e da ciò conclude che deve essere compito della « politica degli investimenti » fornire un correttivo ogni volta che sia necessario (51).

Non v'è così in questa analisi nessun riferimento al teorema « classico » che una delle variabili influenzanti il grado di intensità di capitale sia il livello dei salari. Nelle recenti discussioni italiane si è spesso detto che la politica dei salari influenza il livello del risparmio (52), ma di rado che influenza il modo in cui i risparmi vengono usati: tale politica è stata cioè trattata come un fattore che contribuisce a determinare il rapporto « risparmio-reddito » ma non il rapporto « capitale-prodotto netto ».

La seconda deficienza del modello suddetto, applicato all'economia italiana, è di non tener conto di quello che abbiamo chiamato il « dualismo » di quest'economia. Quale che sia il « saggio di sviluppo » — definito come il saggio di incremento del reddito

(49) Fra i fattori citati dal Di Fenizio come influenzanti il rapporto vi sono: lo stadio di sviluppo raggiunto dall'economia; la parte dei capitali devoluta a lavori pubblici e costruzione di abitazioni; l'andamento del ciclo economico internazionale; la misura in cui la disoccupazione viene assorbita. *Cfr. op. cit.*, pp. 845, 850-51 e 861.

(50) Vedi anche G. DI NARDI, *Le politiche di impiego dei mezzi per lo sviluppo economico*, Relazione presentata e pubblicata nella stessa occasione di quella del Di Fenizio, *op. cit.*, p. 1012.

(51) *Ibid.*

(52) Si veda, per es., DI FENIZIO, *op. cit.*, p. 850; e S. LOMBARDINI, *Una politica di sviluppo per uno Stato democratico*, in « Quaderni di Azione Sociale », settembre-ottobre 1957, dove si suggerisce come alternativa alla tregua salariale — con lo stesso scopo di mantenere alto il livello del risparmio nazionale — l'accettazione da parte dei sindacati di un piano di risparmio il quale dovrebbe incanalare automaticamente negli investimenti qualsiasi aumento salariale concesso. Anche il « Piano Vanoni » accenna a restrizioni salariali come metodo per tenere basso il consumo (e cioè alto il risparmio).

medio pro capite della popolazione totale (53) — risultante dai dati del reddito nazionale, esso può riflettere l'uno o l'altro di due « processi di sviluppo » completamente diversi. Può significare che si è fatto progresso nella direzione di colmare il divario di reddito fra i due gruppi di lavoratori; o può significare che c'è stato un movimento verso un più alto livello di reddito nel settore degli « alti » salari, mentre il divario fra i due gruppi è rimasto inalterato od anche aumentato.

Anche se si è in grado di completare i dati sul reddito complessivo con quelli sull'occupazione complessiva — dati che i servizi statistici italiani hanno cercato di costruire con grandi sforzi, negli anni più recenti — non si è ancora in condizioni di saperne molto di più su quale dei due processi abbia avuto maggiore importanza in un dato periodo. Infatti, in un sistema di lavoro « dualistico », le cifre dell'occupazione, che non distinguono fra unità « pienamente occupate » e unità « sottoccupate », costituiscono una guida assai imperfetta per determinare il grado di miglioramento (o deterioramento) del quadro totale dell'occupazione. Quello che si ha bisogno di conoscere non è semplicemente quante persone abbiano trovato un impiego purchessia, ma a quale livello di reddito l'abbiano trovato — cioè se nel settore ad « alti » salari o in quello a bassi salari.

La nostra conclusione, dunque, è che nel caso italiano l'uso di un modello basato su un solo fattore (il capitale) è particolarmente inadatto. Dobbiamo esplicitamente introdurre il lavoro; e dobbiamo anche tener d'occhio le conseguenze di una scarsità locale di risorse naturali, per le quali il capitale non è, contrariamente a quanto alcuni recenti modelli sembrano implicare, un perfetto sostituto. Dobbiamo ancora considerare separatamente — anziché uno — almeno due gruppi di reddito ed occupazione (o popolazione). Ed infine dobbiamo introdurre nel ragionamento la politica salariale seguita nel settore dei contratti collettivi (54).

(53) Di Fenizio usa la parola « sviluppo » per designare lo sviluppo in questo senso, cioè dell'aumento del reddito pro-capite, e la parola « progresso » per intendere lo sviluppo puro e semplice del reddito nazionale.

(54) D. Hamberg ha tentato di reinserire il secondo fattore, il lavoro, nella costruzione comunemente nota come modello Harrod-Domar, senza tuttavia introdurre i prezzi dei fattori quale mezzo di armonizzazione dei differenti tassi di incremento dei fattori stessi. H. Pilvin suggerisce una costruzione che reintroduce sia il lavoro sia i prezzi dei fattori, una costruzione che è essenzialmente quella che si potrebbe chiamare il modello neo-classico di

Il fatto che i dati statistici necessari per costruire un modello a più fattori e a due settori non sono disponibili, non rende per questo meno vero il fatto che dobbiamo pensare in termini di questo modello piuttosto che di un modello più semplice. Esso ci permette di individuare almeno la qualità e la direzione, anche se non l'esatta importanza quantitativa, di movimenti che il modello più semplice, quale che sia la sua precisione statistica, non registra affatto.

7. Processi di sviluppo alternativi permessi dall'accumulazione di capitale.

Come già indicato, uno dei punti che il modello usato deve mettere in evidenza è che, anche se non è difficile raggiungere un alto rapporto risparmio-reddito, rimane da fare una importante scelta per quanto riguarda il modo in cui il capitale aggiuntivo può essere usato. In una libera economia questa scelta è legata alla politica salariale. E il problema che desidero ora discutere un poco più in dettaglio è come la politica salariale nel settore dove vigono i contratti collettivi, e cioè nel settore della grande impresa, influisca sul tipo di processo di sviluppo che si accompagnerà all'accumulazione di capitale nell'economia « dualistica ».

La nostra analisi presuppone che esistano larghe opportunità per nuovi investimenti, le quali sposteranno all'insù la curva della produttività media (e marginale) del lavoro senza abbassare allo stesso tempo la produttività marginale del capitale fino al livello minimo al di sotto del quale l'investimento non è più conveniente. Sebbene questa condizione sia accolta senza discussione nella maggior parte della recente letteratura sullo sviluppo economico, desidero qui ipotizzarla esplicitamente, perchè non è detto che debba necessariamente verificarsi in tutte le cosiddette aree « sottosviluppate ». Infatti, una volta che si lascino i confini del modello a due fattori, è concepibile che la scarsità nell'area del « terzo » fattore (risorse naturali inadeguate, combinate con una posizione geografica sfavo-

sviluppo, basato sul concetto della funzione della produzione. Di Nardi (*op. cit.*, p. 1012) evidentemente propende verso il modello di Hamberg. Si veda D. HAMBERG, *Full Capacity vs. Full Employment Growth*, in « Quarterly Journal of Economics », agosto 1952; H. PILVIN, *Full Capacity vs. Full Employment Growth* (con commento di R. F. HARROD e E. DOMAR), stessa rivista, novembre 1953; e commento di D. HAMBERG, stessa rivista, novembre 1954. Per un'elaborazione di alcuni dei recenti modelli si veda H. J. BRUTON, *Growth Models and Underdeveloped Economies*, in « Journal of Political Economy », agosto 1955.

revole) possa rendere la produttività marginale del *capitale*, oltre che quella del lavoro, oltremodo bassa. Supporrò che l'Italia, considerata nell'insieme — e sempre che la localizzazione del capitale e del lavoro all'interno del territorio nazionale sia la migliore possibile —, non si trovi in questa situazione; per quanto una localizzazione gravemente distorta potrebbe, naturalmente, portare la produttività molto al di sotto del livello massimo raggiungibile.

Poichè in questo paragrafo desidero concentrarmi sugli effetti degli investimenti di capitale, farò astrazione da altri mutamenti dei dati capaci di elevare (o abbassare) la produttività del lavoro, come le innovazioni, i cambiamenti della domanda estera, etc., ai quali farò riferimento separatamente nel paragrafo 8.

Poichè assumiamo che qualsiasi salario reale fissato per contratto collettivo nel settore delle grandi imprese sia — una volta stabilito — rigido nel senso della diminuzione, tutto il significato della flessibilità della politica salariale nel presente contesto è che in qualsiasi momento (o nuova data di contratto) vi sia possibilità di scelta se, e di quanto, aumentare il saggio salariale. Considererò qui due casi limiti. Nel primo prevale una « tregua salariale ». Nel secondo, il gruppo di coloro che sono già impiegati nel settore delle grandi imprese persegue, con successo, la politica di chiedere continui aumenti fino al limite massimo compatibile con il mantenimento del gruppo alla sua presente entità numerica (55). Assumerò per il momento che l'offerta di lavoro nel settore delle piccole imprese (e, allo stato attuale, a bassi salari) sia anelastica: cioè non vi sia disoccupazione, in contrapposto alla sottoccupazione, e non si verifichi alcun aumento nella forza di lavoro. La maggior parte di quanto dirò circa l'effetto della politica salariale segue direttamente dall'analisi (contenuta nel paragrafo 4 precedente) dell'origine e struttura dell'economia « dualistica ». Si indicava in quel paragrafo che la chiave alla soluzione del problema di colmare il divario di reddito tra i due gruppi di lavoro sta nell'espansione dell'impiego nel settore delle grandi imprese.

Fintanto che nel settore delle grandi imprese esiste una tregua salariale, la nuova accumulazione di capitale vi provocherà una espansione dell'occupazione, anche se, per ragioni di cui diremo immediatamente, condizione necessaria per questa espansione è che una

(55) Trascurò la possibilità che esso possa spingere le richieste salariali tanto in alto da ridurre l'entità numerica del gruppo.

qualche parte del nuovo investimento nel settore sia destinata ad aumentare il rapporto medio capitale-lavoro.

È di una certa importanza considerare il meccanismo attraverso il quale i benefici di una accumulazione di capitale si diffondono in questo caso su tutto il sistema, conducendo ad un miglioramento non solo del livello del reddito di coloro che passano dal settore delle piccole imprese a quello delle grandi, ma anche del livello di reddito di coloro che rimangono nel settore delle piccole imprese.

Il beneficio infatti si distribuisce in tre maniere diverse. In primo luogo le più facili condizioni di credito provocano un aumento del rapporto capitale-lavoro in diverse parti del settore delle piccole imprese. In secondo luogo, la minor pressione del lavoro in questo settore, dovuta all'esodo dei lavoratori verso il settore delle grandi imprese, provoca un aumento del rapporto terra-lavoro (che, in molti casi, è anche condizione per l'aumento del rapporto capitale-lavoro) fra i lavoratori che rimangono nell'agricoltura. Entrambe queste modificazioni aumentano la produttività fisica pro-capite. In terzo luogo, la riduzione della pressione del lavoro nel settore delle piccole imprese, insieme col declino del grado di monopolio nel settore delle grandi imprese, ha come risultato un miglioramento delle inizialmente sfavorevoli ragioni di scambio fra i prodotti e i servizi che, anche in un sistema di lavoro unificato, rimangono in modo prevalente o in gran parte dominio delle piccole imprese, e quelli che sono riservati al settore delle grandi imprese. Poiché questi ultimi prodotti comprendono i beni capitali, il miglioramento delle ragioni di scambio è un elemento che contribuisce ad aumentare la produttività nel settore delle piccole imprese.

L'effetto ultimo di questo doppio processo di espansione dell'impiego nel settore delle grandi imprese e — ciò che in parte ne dipende — di miglioramento dei livelli di guadagno nel settore delle piccole imprese, sarebbe, se la tregua salariale durasse abbastanza a lungo e l'accumulazione del capitale avesse raggiunto un volume sufficiente, di colmare il divario di reddito fra i due settori; verrebbe così raggiunto un sistema di salari unificati.

Ora, sembra molto probabile che questo processo di annullamento del divario dei redditi comporterà un qualche aumento del rapporto capitale-lavoro anche nel settore delle grandi imprese oltre che in quello delle piccole.

Una prima ragione — forse la più ovvia — è data dalla scarsità locale del « terzo » fattore. Lo spostamento di lavoro dal set-

tore delle piccole imprese a quello delle grandi imprese significa la conversione di una certa parte dell'industria artigiana in industria di fabbrica; ma significa soprattutto un movimento di lavoro dall'agricoltura e dai settori più poveri del commercio verso le attività industriali e ausiliarie, la cui maggior produzione deve essere esportata in cambio di importazioni di prodotti alimentari e materie greggie. Questo cambiamento implica la sostituzione indiretta, attraverso il commercio internazionale, dell'ora più abbondante fattore « capitale » all'ancora scarso fattore « risorse naturali ». Questo processo tuttavia (in assenza di mutamenti compensativi, da cui attualmente stiamo facendo astrazione, nelle condizioni di offerta e domanda estera) comporterà un abbassamento delle ragioni di scambio, fra le esportazioni e le importazioni italiane, come conseguenza della necessità del paese di accaparrarsi una più larga parte del commercio mondiale di prodotti industriali e di servizi aventi mercato internazionale, in concorrenza con altri paesi (56).

Inoltre, nel caso che il settore delle piccole imprese non sia stato finora « protetto », questa tendenza delle ragioni di scambio del settore della grande industria a deteriorarsi (cioè, la tendenza dei costi nel settore ad aumentare rispetto al valore dei suoi prodotti) sarà rafforzata anche per altra via: dalla correzione — graduale normalizzazione, potremmo dire — delle ragioni di scambio fra i due settori dell'economia nazionale.

Questo mutamento del rapporto costi-prezzi, sfavorevole per il settore delle grandi imprese, dovrà essere controbilanciato (a meno che non vi siano altre compensazioni delle quali diremo più avanti) da un movimento verso l'alto del rapporto capitale-lavoro nel settore stesso, che abbia per effetto un aumento della produttività fisica del lavoro. In realtà tale aumento si riverserà in parte sui paesi

(56) Questo problema si identifica con quello, cosiddetto « della bilancia dei pagamenti », inerente al raggiungimento della piena occupazione. Un deficit nella bilancia dei pagamenti è naturalmente un modo di evitare la necessità di uno spostamento in basso delle ragioni di scambio. Negli anni recenti alcuni autori hanno parlato del problema della bilancia dei pagamenti come se fosse qualcosa di diverso e separato dal problema, trattato nel testo, di raggiungere un prodotto marginale « privato » del lavoro sufficientemente elevato, quando fosse espresso in « unità di salario reale » da coprire il salario reale dato. Essi hanno suggerito « criteri di politica degli investimenti » che tengono speciale conto del problema dando la priorità (o fornendo incentivi al di là dei normali elementi del profitto privato) a quegli investimenti che stimolino le esportazioni oppure evitino le importazioni, in base alla tesi che il loro « prodotto sociale marginale » supera quello « privato ». Si veda per es. HOLLIS B. CHENERY, *The Application of Investment Criteria*, in « Quarterly Journal of Economics », febbraio 1953, pp. 76-79.

esteri e in parte sul settore delle piccole imprese dell'economia nazionale, sotto forma di più favorevoli ragioni di scambio.

È vero che la necessità di un aumento del rapporto capitale-lavoro nel settore delle grandi imprese può essere parzialmente annullata dagli effetti di un declino del grado di monopolio nel settore e di un maggior sfruttamento delle « economie interne ed esterne ». Per di più, nel caso particolare dell'Italia (dove non si può dire che non ci sia stato alcun tentativo di « proteggere » il settore delle piccole imprese), una parte della necessaria modificazione delle ragioni di scambio fra i due settori interni è per così dire già stata consumata; e la rimozione dei sostegni artificiali — non più necessari, di fronte ai correttivi naturati — potrebbe essere fonte di notevolissimo sollievo. Ma anche se queste varie compensazioni permettono che una qualche espansione dell'occupazione avvenga nel settore delle grandi imprese senza che si verifichi anche un aumento nel rapporto marginale capitale-lavoro, esse possono non essere sufficienti ad operare per tutta la durata dell'espansione necessaria per raggiungere l'unificazione del sistema salariale.

Dunque, anche in condizioni di tregua salariale, sembra assai probabile che un certo aumento della intensità di capitale nel settore delle grandi imprese sia richiesta come un elemento del processo per aumentare il livello del reddito *pro-capite* nel settore delle piccole imprese, fino all'uguaglianza con quello delle grandi.

Ora, se prima che sia stato colmato il divario di reddito, il saggio salariale nel settore delle grandi imprese viene aumentato, l'effetto dell'accumulazione di capitale sull'aumento del livello di occupazione in quel settore sarà ovviamente minore che non in condizioni di tregua salariale. Ed esisterà un certo aumento di salario esattamente sufficiente a far sì che non si verifichi alcun aumento d'occupazione, e che tutto il nuovo investimento nell'interno del settore vada ad aumentare il rapporto medio capitale-lavoro.

In ambedue i casi, dunque, si verifica un aumento dell'intensità di capitale, che permette un aumento della produttività fisica media del lavoro, nel settore delle grandi imprese, e con ogni probabilità si riflette, per la maggior parte, in una variazione della « industry mix ». Ma in un caso è meno accentuato che nell'altro. In ambedue i casi l'aumento di produttività nel settore serve a fronteggiare un aumento della remunerazione reale del lavoro in qualche parte del sistema. Nell'un caso, tuttavia, si tratta della graduale normalizzazione del livello salariale nel settore delle piccole imprese (che,

in tal modo, cessa di essere un settore a bassi salari); nell'altro si tratta di un ulteriore aumento del livello salariale nel settore delle grandi imprese, già godenti di « alti » salari.

Anche quando viene aumentato il salario nel settore degli « alti » salari, una parte della nuova disponibilità di capitale « sfuggerà » sempre, è vero, verso il settore dei bassi salari (57); e la quantità del capitale che « sfugge » sarà tanto più grande quanto più alto è l'aumento del salario. Quindi anche se l'accumulazione di capitale non produce alcun aumento di occupazione nel settore degli « alti » salari, avrà sempre un qualche effetto positivo sulla produttività e i redditi pro-capite nel settore dei bassi salari. In quest'ultimo settore, essa porterà ad un aumento nel livello assoluto del reddito pro-capite anche se non restringerà il divario di reddito tra settore e settore. Un ulteriore contributo nella stessa direzione sarà recato dalle più favorevoli ragioni di scambio, per il settore delle piccole imprese, purchè si verifichi una certa diminuzione del grado di monopolio nel settore delle grandi imprese (a causa della maggior produzione) e purchè coloro che sono occupati in questo settore spendano una parte del loro maggior reddito per acquistare prodotti e servizi che siano interamente o prevalentemente prodotti nel settore delle piccole imprese.

Rimane tuttavia il fatto che i lavoratori già occupati nel settore delle grandi imprese possono, spingendo sufficientemente in alto le loro richieste salariali, riuscire a riservare per se stessi, se non certamente tutto, di gran lunga la maggior parte dei benefici della nuova accumulazione di capitale. Il capitale aggiuntivo serve in questo caso principalmente a sostenere un aumento di produttività « indotto dai salari » nel settore delle grandi imprese.

Fra i due « estremi » (58) di politica salariale ora descritti, si possono concepire vari gradi di « limitazioni salariali ». E il grado che prevarrà di fatto determinerà quanto ampio sarà l'effetto dell'accumulazione del capitale nell'accrescere l'occupazione nel settore delle grandi imprese e il reddito pro-capite in quello delle piccole;

(57) In un sistema di salari unificati, ove la disoccupazione sostituisce la sottoccupazione, sarebbe possibile per il gruppo occupato elevare i salari fino al punto in cui assorbirebbe tutta la nuova disponibilità di capitale per migliorare la sua produttività pro-capite e non rimarrebbe nulla per migliorare la condizione del gruppo disoccupato.

(58) « Estremi », cioè, nelle condizioni postulate, che il salario nel settore delle grandi imprese non possa essere abbassato e che coloro che sono già occupati in questo settore non vogliano ridurre il loro numero.

e quanto rapido, quindi, sarà il progresso verso un sistema di « salari unificati ».

Fin qui abbiamo supposto che l'offerta di lavoro nel settore delle piccole imprese fosse anelastica. È quindi ovviamente necessaria una qualificazione per tener conto dell'esistenza di un gruppo di disoccupati, o di un incremento naturale delle forze di lavoro. In queste circostanze, un dato tasso di accumulazione di capitale, combinato con una tregua salariale nel settore delle grandi imprese, sebbene permetta che altri lavoratori entrino in ambedue i settori, avrà un minor effetto nel ridurre il divario del salario fra i due settori. E in assenza di una tregua salariale, il rapporto tra il numero degli occupati nel settore dei bassi salari e degli occupati nel settore degli « alti » salari può benissimo aumentare, e il divario dei salari allargarsi.

I due processi alternativi di sviluppo si accompagnano ovviamente a movimenti diversi del reddito totale da anno ad anno; e questa differenza può, naturalmente, essere formalmente eguagliata a differenze nei valori dei due parametri, il rapporto marginale capitale-prodotto netto e il rapporto risparmio-reddito, usati nel modello discusso nel par. 6. Partendo da un dato livello di reddito e di formazione di nuovo capitale nell'anno base, il reddito totale negli anni successivi sarà più elevato nel processo di sviluppo che gradualmente colma il divario di reddito tra i due settori che non nel processo alternativo, per due ragioni. In primo luogo il rapporto marginale capitale-prodotto netto sarà più basso, e il suo reciproco, l'incremento di reddito dovuto al capitale aggiuntivo, più alto. Questo maggior reddito proviene da due fonti: la riduzione della gravità del fenomeno della « distorsione dimensionale » e quindi della perdita di produttività che esso comporta; il maggior assorbimento di lavoratori dal gruppo dei disoccupati; e probabilmente anche il più accentuato declino del grado di monopolio. In secondo luogo, il maggior reddito dovuto al minor rapporto marginale capitale-prodotto netto provocherà a sua volta, con ogni probabilità, un maggior volume *assoluto* di risparmio (59) (sebbene non necessariamente un maggior rapporto risparmio-reddito). Questo sarà un

(59) Questo punto sarebbe negato da coloro che sostengono che il livello assoluto del risparmio sarebbe tanto più alto quanto più fortemente l'investimento fosse concentrato nei settori con elevati rapporti capitale-lavoro. Cfr. W. GALENSON e H. LEBENSTEIN, *Investment Criteria, Productivity, and Economic Development*, in « Quarterly Journal of Economics », agosto 1955, pp. 343-70.

fattore aggiuntivo che contribuirà a rendere il saggio di incremento del reddito maggiore di quello che sarebbe nell'altro processo di sviluppo. Il doppio effetto di un minore rapporto marginale capitale-prodotto netto e di un più alto volume di risparmio continuerà fino a che non si giungerà ad un sistema di salari unificati.

Prima di concludere questo paragrafo dovrei ricordare ancora che la relazione fra politica salariale e fabbisogno di capitale, che ho qui esaminata, resta — per quanto riguarda la discussione corrente in Italia — oggetto di controversia. Mentre sembra generalmente riconosciuto che una maggiore quota pro-capite di capitale fra coloro che sono ora nel settore dei bassi salari è un presupposto per aumentare il livello di reddito di questo gruppo, non è così comunemente ammesso che anche l'aumento del livello di reddito di coloro che già si trovano nel settore degli « alti » salari faccia leva sulla disponibilità di capitale e distolga quindi una parte del capitale disponibile dall'uso alternativo.

Si è qualche volta detto che un modo per aumentare il livello di occupazione nel settore delle grandi imprese potrebbe consistere in una « politica di investimenti » che sussidiasse gli investimenti in quelle industrie, nell'ambito del settore, che avessero un basso grado di intensità di capitale. L'obiezione ovvia a questa tesi è che tale politica, distogliendo capitale da quelli che, *nelle date condizioni del costo del lavoro e degli altri costi*, sono i suoi impieghi più remunerativi, costituirebbe un altro elemento di riduzione del prodotto nazionale ancora più in basso rispetto a quello che abbiamo chiamato il livello « normale ». Essa, cioè, anziché mitigare aggraverebbe l'effetto di riduzione del reddito nazionale dovuto ad un livello salariale troppo alto nel settore delle grandi imprese. Qui, come in altri casi, è antieconomico tentare di ridimensionare la distribuzione dei redditi con metodi che contemporaneamente riducono il prodotto totale da distribuire. Le conseguenze di una politica salariale « sbagliata » non possono essere « corrette » dalla politica degli investimenti.

8. Il complesso dei fattori che influenzano il saggio di progresso verso un sistema di lavoro unificato.

Nel precedente paragrafo abbiamo fatto astrazione dalle diverse cause di mutamenti che possono accelerare (o ritardare) il processo di raggiungimento di un sistema di lavoro unificato *ad un qualsiasi*

dato livello di salari reali e con un qualsiasi dato tasso di accumulazione di capitale. I principali fattori che abbiamo trascurato — per il momento li consideriamo tutti agenti nella direzione favorevole — possono essere elencati in cinque punti:

1) La scoperta di nuove risorse naturali (il più importante esempio recente, in Italia, è quella del metano).

2) Le innovazioni (nella misura in cui non « assorbono » quantità così elevate di capitale o di risorse naturali da portare addirittura ad un abbassamento (60) della produttività marginale del lavoro).

3) Una variazione nelle condizioni di offerta e domanda estera che migliori le ragioni di scambio del paese nel commercio estero (61).

4) Mutamenti della domanda interna — mutamenti dei gusti — in favore dei prodotti aventi maggiore intensità di lavoro (62).

5) Una diminuzione del grado di monopolio, dovuta sia a politica governativa (come la politica italiana del dopoguerra, di liberalizzazione delle importazioni) sia all'azione spontanea degli imprenditori, che si astengono dal formare « combinazioni » (63). (Non v'è modo di giudicare quale sia stato l'effettivo progresso in questa direzione negli anni recenti).

In un precedente articolo (64) ho osservato che vi erano prove indirette — per esempio la relativamente piccola espansione del-

(60) Seguo la definizione di Hicks, secondo la quale un'invenzione « assorbe capitale » (è *capital-using*, *simpliciter*), se provoca un aumento della produttività marginale del capitale (ad un dato livello di occupazione e con una data disponibilità di capitale) maggiore dell'aumento della produttività marginale del lavoro. Se essa assorbe *molto* capitale, può addirittura abbassare la produttività marginale del lavoro.

(61) Alcuni mutamenti della domanda estera o delle condizioni di offerta (al pari di alcune innovazioni), sebbene favorevoli all'economia nell'insieme, nel senso che provocano un aumento del reddito nazionale (cioè spostano all'insù la curva della produttività *media* del lavoro), possono essere sfavorevoli al fattore lavoro preso da solo, nel senso che abbassano addirittura la curva della produttività *marginale* del lavoro nell'intervallo critico che interessa (col rendere la curva *media*, sebbene più alta, meno elastica).

(62) Delle variazioni nella struttura del consumo a causa dell'aumento del reddito e a causa di innovazioni e variazioni nei prezzi dei fattori, tengono già implicitamente conto altri punti del testo.

(63) Della diminuzione del grado di monopolio, dovuta all'aumento di reddito, e perciò all'estensione del mercato, si è già tenuto conto altrove.

(64) Si veda la nota (*).

l'occupazione nella grande industria, salvo l'edilizia — che il progresso, nel periodo postbellico, verso una riduzione del divario fra i due livelli di reddito, era stato, almeno fino al 1955 (65), lento (66).

Due tra i fattori sopra elencati hanno ricevuto speciale attenzione nelle discussioni sulla questione di dove sia andata a finire l'accumulazione di capitale verificatasi in Italia in questo periodo, e sul perchè non abbia avuto un effetto maggiore nella direzione di colmare il divario dei redditi. A causa dell'azione di questi due fattori — certamente di uno di essi, e possibilmente dell'altro — una parte del nuovo capitale sarebbe stata assorbita per mantenere il livello iniziale di occupazione nel settore delle grandi imprese anche se il livello dei salari non fosse aumentato.

Il primo fattore è costituito dalle innovazioni. Molte delle innovazioni introdotte nell'industria italiana dopo la guerra — in parte derivanti dal cumulo di invenzioni adottate molto prima altrove — sono state probabilmente del tipo che richiede un grande impiego di capitale; e il loro effetto di innalzamento della curva della produttività marginale del lavoro, nel settore delle grandi imprese, può essere stato assai scarso, se non proprio negativo. Altre innovazioni, consistenti in miglioramenti di organizzazione, probabilmente non richiesero impiego di capitale. D'altra parte non abbiamo modo di sapere se, in media, le innovazioni, richiesero effettivamente un tale impiego di capitale da provocare un abbassamento della produttività marginale del lavoro, e così rendere necessario un aumento compensativo del rapporto capitale-lavoro (67) per mantenere inalterato il livello iniziale di impiego e di salari.

(65) Secondo le cifre del Ministero del Lavoro, l'occupazione operaia nella grande industria (esclusa l'edilizia) aumentò da 1.712.000 a 1.840.000, cioè del 7,5%, tra il giugno 1950 e il giugno 1957. Più della metà dell'aumento si è verificata negli ultimi due anni. (La cifra raggiunta nel giugno 1955 era solo di 1.773.000).

(66) Riferendosi alla differenza del livello di reddito pro-capite fra il Nord e il Sud dell'Italia, differenza che grosso modo coincide col divario di reddito che abbiamo discusso, alcuni autori ritengono che si sia raggiunto un risultato positivo se il *rapporto* fra il più alto livello di reddito e quello più basso non si sia accresciuto, anche se la differenza assoluta tra i due livelli non sia diminuita ma aumentata. Cfr. V. MARRAMA, *Saggio sullo sviluppo economico dei paesi arretrati*, Torino, 1958, pp. 385 segg., dove questo punto è sviluppato come corollario della tesi, largamente accettata, che esista una tendenza naturale — se nulla viene fatto per contrastarla — verso il continuo allargamento del divario economico fra le aree « sviluppate » e « sottosviluppate ».

(67) Si vuole intendere qui il rapporto capitale-lavoro nel senso di volume di beni capitali per lavoratore. Il fatto che il rapporto in questo senso debba aumentare non comporta necessariamente un aumento del rapporto capitale-lavoro nel senso di rapporto fra lavoro « incorporato » e lavoro « corrente ». Si veda la nota (8).

Il secondo fattore è costituito dalla caduta della domanda internazionale di prodotti tessili, di un'industria cioè con intensità di lavoro relativamente alta e che finora ha rappresentato una parte assai notevole dell'occupazione totale nel settore della grande industria italiana. Di fatto, l'aumento dell'occupazione tra il 1950 e il 1955 nelle altre grandi industrie (al di fuori della edilizia), che presentano in media una maggiore intensità di capitale di quella tessile, è stata appena più che sufficiente a compensare la caduta di occupazione in quest'ultima (68).

Questo fattore tuttavia, sia da solo sia insieme alle innovazioni, non avrebbe potuto provocare nulla di simile all'aumento del rapporto medio capitale-lavoro (in gran parte riflesso nello spostamento verso una « industry mix » a maggiore intensità di capitale) che si è effettivamente verificato nella « grande » industria. L'aumento dei costi di lavoro verificatosi in questo settore deve aver avuto la sua parte. Il peso del settore tessile nella « industry mix » sarebbe presumibilmente diminuito molto meno se i costi del lavoro non fossero aumentati (69); e ci sarebbe stato un conseguente « risparmio » di capitale sotto forma di mantenimento in uso di una parte degli impianti tessili (specialmente nel settore cotoniero) che, come le cose si sono svolte, divenne capacità in eccesso (70).

Il rallentamento del declino dell'occupazione nell'industria tessile sarà probabilmente in futuro, come già lo è stato negli ultimi due anni (1956-57), un fattore che contribuirà a rendere disponibile, almeno in astratto, una parte maggiore dell'aumento corrente di capitale per lo scopo di attrezzare un incremento netto di lavoro nel settore delle grandi imprese.

(68) Fra il giugno 1950 e il giugno 1955, l'occupazione operaia nel settore tessile cadde da 513 a 443 mila, secondo i dati del Ministero del Lavoro, e al giugno 1957 era caduta a 425 mila. Nel solo settore cotoniero l'occupazione cadde da 248 mila nel giugno 1950 a 205 mila nel giugno 1955 e a 187 mila nel giugno 1957.

(69) Due considerazioni rendono ciò probabile. La prima è quella ovvia che una più accesa concorrenza di prezzi avrebbe permesso all'Italia di conservare una parte maggiore del mercato internazionale. La seconda è la probabilità che una più alta quota dell'aumento del reddito interno sarebbe stata spesa in prodotti tessili se una parte maggiore di quell'aumento fosse andata a beneficio dei lavoratori prima disoccupati o sottoccupati, e una parte minore a beneficio dei lavoratori già pienamente occupati.

(70) Non si vuol dire che il capitale potrebbe essere stato « risparmiato » lo stesso sussidiando il settore tessile. Infatti il sussidio non è che un altro modo di adoperare il capitale, e un modo che, *dato le condizioni di costo del lavoro e di altri costi*, sarebbe stato meno remunerativo di quello effettivamente scelto. (Cfr. p. 499).

Rimane tuttavia il problema che riguarda quanto del nuovo capitale disponibile debba effettivamente essere impiegato a beneficio di coloro che sono ancora nel gruppo dei salari bassi (o nulli) e quanto a beneficio di coloro che sono di già nel gruppo degli « alti » salari.

Un altro punto assai importante, dal quale sinora abbiamo fatto astrazione, è il problema dell'addestramento al lavoro. È chiaro che in un'economia dove per un lungo periodo si è avuto un volume straordinariamente alto di disoccupazione o sottoccupazione, il passaggio al pieno impiego comporta un particolare problema di addestramento. La percentuale di lavoratori nello stadio di addestramento supererebbe inevitabilmente — durante il periodo di transizione — il normale livello percentuale di apprendistato. La necessità in cui l'industria privata si trova attualmente di doversi assumere questo onere straordinario di costi per l'addestramento, se vuole accelerare la velocità di assorbimento del lavoro, agisce presumibilmente come un fattore addizionale — esso ha lo stesso effetto di un aumento dei salari — nel senso di scoraggiare un'espansione dell'occupazione ed incoraggiare un aumento del rapporto capitale-lavoro. Attualmente in Italia si dà molta importanza al problema dell'addestramento (ivi inclusa l'istruzione elementare) e molti pensano che sia in questo campo che l'intervento governativo possa essere più utile.

Diversi altri problemi, discussi nella recente letteratura, rimangono completamente al di fuori dell'oggetto di questo articolo. Uno di questi riguarda le divergenze fra il prodotto marginale « sociale » e il prodotto marginale « privato ». Vi sono diversi vantaggi « sociali » di breve e lungo termine, per i quali, nell'opinione di varie scuole, vale la pena di sacrificare una parte della produzione potenziale corrente in senso « privato » e una parte dell'occupazione corrente potenziale. Per esempio, si ritiene che certi tipi di investimenti meritino un incoraggiamento speciale in quanto sono particolarmente efficaci per rompere i vincoli del tradizionalismo (71), abbassano il tasso di aumento della popolazione (72), danno al paese un prestigio internazionale, e così via. Alle acciaierie vengono spesso attribuiti meriti speciali, sotto questi e simili aspetti, mentre il con-

(71) Cfr. A. GERSCHENKRON, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, in « The Progress of Underdeveloped Areas » (ed. B. F. Hoselitz), Chicago, 1952, pp. 3-29.

(72) Cfr. W. GALENSON e H. LEIBENSTEIN, *op. cit.*

trario avviene per le fabbriche tessili. Il lettore non avrà alcuna difficoltà ad introdurre da sé nella precedente analisi tali considerazioni.

Infine non ho considerato mio compito discutere la questione se in generale sia politicamente e socialmente desiderabile che l'uno dei due processi esaminati, cioè quello che conduce al miglioramento più rapido possibile delle condizioni di vita nel settore più povero dell'economia, abbia la precedenza sull'altro, che condurrebbe a posporre questo obiettivo in favore di un rapido progresso nell'ambito del settore più ricco.

9. Il problema dell'unificazione economica italiana in retrospettiva e in prospettiva.

Un'altra questione può essere brevemente discussa. E cioè come mai il divario di reddito tra i due gruppi, nel caso dell'Italia, non sia stato colmato finora. Come mai il « dualismo » sia rimasto una caratteristica tanto più accentuata nell'economia italiana che in altre economie « avanzate ».

L'analisi precedente suggerisce che forse l'elemento più importante della spiegazione si trova in un aspetto della « rivoluzione » industriale italiana sul quale ha richiamato l'attenzione il Prof. Gerschenkron (73). Egli osserva che il movimento sindacale nacque e incominciò a premere per ottenere aumenti salariali, e a far uso dell'arma dello sciopero, ai primi albori dello sviluppo industriale dell'Italia, piuttosto che con quel ritardo verificatosi in altri paesi che precedettero l'Italia sulla via dell'industrializzazione. Il contenuto implicito di questa osservazione, nel presente contesto, è il seguente: in alcuni paesi il lavoro salariato e la grande impresa avevano largamente sostituito il lavoro familiare e la piccola impresa prima che l'azione sindacale cominciasse ad avere molta influenza nel rialzare il livello dei salari; per contro, quando ciò avvenne in Italia, tale sostituzione non era stata spinta tanto oltre. Questo significherebbe che la tendenza, descritta precedentemente (74) come caratteristica del periodo successivo alla seconda guerra mondiale

(73) A. GERSCHENKRON, *Osservazioni sul saggio di sviluppo industriale dell'Italia, 1881-1913*, in « Moneta e Credito », 1° trim. 1956, specialmente pp. 58 e 59.

(74) Cfr. nota (*).

— la tendenza cioè dello sviluppo industriale a svolgersi su una linea che consentiva ad un limitato numero di lavoratori, già relativamente favoriti, di migliorare ulteriormente il loro livello di reddito pro-capite, ma non di aumentare notevolmente di numero —, deve essere esistita in Italia fin dall'inizio. Se un forte movimento sindacale, che persegua una vigorosa politica di aumenti salariali, compare sulla scena nello stadio iniziale dello sviluppo industriale, esso può rendersi responsabile della permanenza indefinita di un largo strato di lavoro artigiano o familiare. L'esperienza italiana a questo riguardo può, naturalmente, benissimo ripetersi in altri paesi che solo ora iniziano ad industrializzarsi.

Il mancato raggiungimento, ad uno stadio iniziale, di una situazione che si avvicinasse ad un sistema di lavoro unificato, deve aver agito come una seria remora al successivo sviluppo del progresso economico in Italia. È vero che le condizioni di partenza (dotazione in risorse naturali e vantaggi di localizzazione, in relazione alla popolazione) avrebbero potuto significare che il livello di salari unificati al quale si sarebbe potuto raggiungere il pieno impiego sarebbe stato basso in Italia rispetto a quello che era in altri fra i paesi più avanzati. Ma la lunga sopravvivenza del sistema di lavoro « dualistico » deve aver aggravato lo svantaggio iniziale. Infatti il suo effetto di comprimere una così larga parte delle forze di lavoro in unità produttive molto piccole — che per ragioni tecniche dovevano essere soprattutto in agricoltura — comportava che il reddito nazionale venisse mantenuto continuamente al disotto del livello che avrebbe potuto essere raggiunto, sulla base di un dato tasso di accumulazione di capitale, se si fosse avuto un sistema unificato comprendente l'intera forza di lavoro. E poichè il più basso livello di reddito comportava presumibilmente a sua volta un più basso tasso di accumulazione di capitale, e molto probabilmente anche un più alto grado di monopolio nella « grande » industria, la frattura originaria deve aver esercitato un effetto cumulativo nel ritardare il raggiungimento di una situazione in cui l'intera forza di lavoro avrebbe potuto essere impiegata ad un soddisfacente livello di salari reali. In altre parole, il salario reale al quale potrebbe ora raggiungersi il pieno impiego è probabilmente molto al disotto di quello che sarebbe stato se un sistema di salari unificati fosse stato stabilito fin dall'inizio.

Queste riflessioni servono a sottolineare l'importanza di raggiungere l'unificazione in futuro.

La distinzione che abbiamo tracciato tra gruppi ad « alti » e a bassi salari e fra forme di impresa « moderne » e « tradizionali » descrive grosso modo la divisione economica fra Nord e Sud. Il problema di colmare il divario di reddito fra coloro che lavorano in « grandi » imprese industriali o agricole, da una parte, e coloro che lavorano in famiglia o in piccole unità, dall'altra, coincide in gran parte con il problema di pareggiare i livelli di reddito fra le due aree.

Il fatto che il settore a bassi salari sia fortemente concentrato in una particolare area geografica è un aspetto particolare del problema generale, che però non può essere trattato in questa occasione.

Niente di ciò che è stato detto in questo articolo dovrebbe condurci a minimizzare le attuali difficoltà italiane per un rapido raggiungimento di un sistema economico unificato. L'accettazione di una severa restrizione salariale da parte dei lavoratori organizzati della grande industria sarebbe in ogni caso difficile da ottenersi. E il fatto che l'Italia stia entrando nel Mercato Comune senza aver prima raggiunto l'unificazione economica all'interno del suo territorio può in un certo senso complicare il suo problema. Infatti più stretti contatti con le zone del Mercato che godono di più alti livelli di reddito tenderanno probabilmente a provocare maggiori e non minori pressioni verso un aumento dei salari nel settore italiano della grande impresa, e così ad aumentare la quantità di capitale richiesta per questo scopo. È vero che l'effetto negativo di uno sviluppo del genere potrebbe essere più che compensato dall'effetto positivo di una maggiore emigrazione verso gli altri paesi membri, di maggiori importazioni di capitale dagli stessi e della rottura di posizioni di monopolio in certi settori dell'industria italiana.

È troppo presto per giudicare l'entità che questi effetti avranno in pratica. Ciò che sembra già chiaro è che l'unificazione economica nell'interno dell'Italia è piuttosto lontana dal termine (1964) ipotizzato dal compianto Ministro Vanoni nel 1954.

VERA C. LUTZ