

*Costi di produzione, profitti e concorrenza**
(Prima versione provvisoria)

Paolo Giussani

*La morte?
Vedo che tutti ne hanno tanta paura ma si sbagliano.
Perché non concepirla piuttosto come un mezzo
estremamente efficace di ridurre le proprie spese?*
Woody Allen

Da quanto tempo non si sente più in giro parlare di profitto o profitti? Sembrano appartenere a un'altra vita i tempi in cui un noto e presunto potente businessman italiano si compiaceva di declamare che “il metro morale di un business è dato unicamente dal volume dei profitti che esso rende”¹. Ora che non si tratta più di guadagnare ma solo di sopravvivere i profitti sono spariti lasciando solo i “costi”; e sempre più freneticamente e ossessivamente la “riduzione dei costi di produzione” delle merci viene invocata come l'unica via alla sopravvivenza dell'umanità nell'inferno della concorrenza globale. Essendo che di storia ce n'è stata ma ora non ce n'è più, e il sistema basato sul capitale è il sistema economico-sociale *naturale*; peggio ancora, è la *fase attuale*, piuttosto diversa da quelle passate, del sistema del capitale ad essere ormai divenuta l'ordine naturale delle cose questo implicherebbe che la continua e *forzosa* riduzione dei costi di produzione è il modo naturale di funzionamento del capitale e quindi della società.

Tutto questo suona più che sospetto proprio perché fin dai tempi primordiali della manifattura medievale e rinascimentale la fisiologia normale del capitale è sempre stata quella di una costante tendenza alla diminuzione dei costi e dei prezzi unitari delle merci prodotte. Un mondo che si contorce invocando vieppiù intensamente e frequentemente la sottomissione a questa necessità naturale assomiglia a un gruppo di uomini che posti in un certo ambiente sempre più disperatamente sentano il bisogno di asserire e declamare all'esterno la necessità di respirare: una stranezza non esattamente ordinaria, che immediatamente farebbe sospettare che in quel loro ambiente da qualche parte debbano trovarsi ostacoli crescenti alla normale respirazione. I processi naturali non hanno in sé alcun bisogno di essere di continuo riaffermati altrimenti tutto sarebbero fuorché naturali. Dalla riduzione dei costi di produzione deriverebbe l'ascesa delle economie di aree un tempo sottosviluppate, avanti a tutti della Repubblica Popolare Cinese, e da questa nuova onnilaterale concorrenza la necessità di adeguare i costi della produzione del capitalismo occidentale.

* Milano, Settembre 2006

Costi e prezzi

Il prezzo unitario di una qualsiasi merce a , che denotiamo con pa , è costituito dalla somma dei costi unitari ka e del profitto lordo unitario πa :

$$pa = ka + \pi a = Ka / A + \Pi a / A$$

(dove A , K e Π indicano rispettivamente la produzione complessiva, i costi complessivi di produzione e il profitto lordo complessivo della merce a).

I costi unitari a loro volta si ripartiscono nei costi circolanti (forza-lavoro e capitale circolante) denotati con kv e kc rispettivamente, e fissi (logorio fisico e morale del capitale fisso) denotati con kf , da cui

$$(1) \quad pa = ka + \pi a = kva + kca + kfa + \pi a$$

Questo naturalmente è un modo del tutto contabile di considerare le cose, modo cui sfugge l'esistenza di un processo di produzione al cui fondamento si svolge un processo lavorativo. Dal punto di vista del dispendio di lavoro il prezzo unitario della generica merce a si presenta come la somma del lavoro contenuto negli input acquisiti da altri precedenti processi di produzione, consumati e trasformati (λ) e del lavoro nuovo (ℓ) aggiunto nel processo di produzione di a :

$$(2) \quad pa = ka + \pi a = \lambda ca + \lambda fa + \ell a = \lambda Ca / A + \lambda Fa / A + L / A$$

Mentre in questa nuova equazione assieme al consumo degli elementi materiali del capitale fisso (macchinario, impianti, strutture etc.) si ripresentano gli input materiali ossia gli elementi materiali del capitale circolante (materie prime, prodotti intermedi, materiali ausiliari, energia etc.) sono però spariti gli elementi che formano il costo della forza-lavoro (kva) sostituiti dal lavoro stesso, e ciò per il semplicissimo fatto che nel processo di produzione di una certa merce non sono gli elementi del costo della forza-lavoro ad essere usati, consumati e trasformati bensì lo è *la forza-lavoro medesima* -il cui uso è appunto ciò che viene comunemente chiamato lavoro. Nell'equazione (2) i costi unitari della forza-lavoro cioè i salari per unità di prodotto *non* giocano quindi *alcun ruolo* nella determinazione del prezzo della merce anche se svolgono una funzione determinante nel fissare l'ammontare del profitto unitario, che è dato dal lavoro aggiunto *meno* il lavoro contenuto negli elementi che formano il costo unitario della forza-lavoro ($\ell a - \lambda kva$).

Che accadrebbe quindi se i costi di produzione ka variassero per conto proprio indipendentemente da mutamenti nel processo lavorativo e nelle quantità di lavoro spese per la produzione di una certa

¹ I businessmen del narcotraffico, sempre così tanto bistrattati dalla cosiddetta pubblica opinione, se ne saranno sicuramente sentiti risollepati nella generale stima.

merce? Se fossero i costi k_c e k_f a variare questo produrrebbe alterazioni corrispondenti nel prezzo della merce, se fossero invece i costi unitari della forza-lavoro k_v ad essere modificati l'effetto diretto sarebbe quello di far variare *pro tanto* il profitto unitario lasciando inalterato il prezzo della merce.

Naturalmente i prezzi delle merci possono variare anche autonomamente ossia indipendentemente dall'azione delle proprie parti costitutive, e ciò avviene quando il prezzo effettivo al quale la merce viene scambiata contro denaro si scosta dal prezzo nominale a causa di una domanda anomala. Qui ciò che varia verso l'alto o verso il basso sono sempre i profitti realizzati dato che i costi degli input sono già stati pagati e non possono quindi modificarsi.

Il sopravvenire di una tendenza alla riduzione autonoma del prezzo di una certa merce deve innescare una reazione sui costi degli input. Il primo effetto è quello di ridurre l'offerta complessiva del settore che produce la merce in questione, cominciando dall'eliminazione delle produzioni meno efficienti; tuttavia, la prosecuzione della tendenza al ribasso deve in seguito generare conseguenze abbastanza diverse. Si impone la necessità di ribassare a forza i prezzi degli input solo per far sì che la produzione sia vendibile cioè occupi non più dello spazio concessole dalla domanda in calo; a sua volta questo processo di riduzione forzata dei costi contribuisce a alimentare la tendenza alla diminuzione della domanda, che a sua volta si riflette nuovamente sulla necessità di diminuire i costi, e così via.

Ci si chiede tuttavia come sia possibile ridurre i costi in modo forzoso. In prima istanza agendo sull'elemento *vivo* dei costi stessi vale a dire sul lavoro, mediante l'accrescimento della sua intensità e/o durata periodica. L'innalzamento dell'intensità del processo lavorativo accresce il consumo di forza-lavoro per unità di prodotto ma tende a ridurre il costo unitario della forza-lavoro e ad aumentare il tasso di utilizzo del capitale fisso, circostanza che a sua volta tende a diminuire non il logoramento unitario del capitale fisso, che potrebbe perfino aumentare, ma il suo impiego in rapporto al prodotto e quindi ad accrescere il saggio del profitto. L'estensione della durata periodica del lavoro accresce il consumo assoluto di forza-lavoro, anche se non necessariamente quello unitario, rende possibile la diminuzione del costo unitario della manodopera e, soprattutto, costituisce la base 'naturale' per l'accrescimento del tasso di utilizzo del capitale fisso con conseguente incremento della redditività. Tuttavia, siccome fra il dire e il fare c'è di mezzo il mare, l'innalzamento dell'intensità e della durata del lavoro, che naturalmente non può essere ottenuto con semplici atti di volontà, ha come proprio presupposto il mutamento delle condizioni in cui la forza-lavoro viene offerta e venduta, in altri termini la formazione più o meno rapida di un esteso esercito industriale di riserva che aumenta il tasso di concorrenza fra i venditori di forza-lavoro esercitando su di essi la pressione indispensabile ad ottenere gli incrementi di intensità e durata.

Se per ridurre forzatamente i costi di produzione a breve termine si può agire sulla forza-lavoro, alla lunga diviene possibile intervenire anche sugli input materiali, sostituendo materie prime e materiali

superiori con materie prime e materiali inferiori come input sia dei prodotti di consumo che dei mezzi di produzione; nonché, più in generale, semplicemente abbassando la qualità dei prodotti finiti. In questo modo si ottiene certamente una diminuzione della quantità di lavoro speso per unità di prodotto ma accompagnata da una diminuzione del valore d'uso delle merci prodotte per unità di lavoro speso.

La riduzione forzosa dei costi di produzione in quanto opposta alla riduzione naturale attuata attraverso l'accumulazione di capitale produttivo sempre più efficiente non è una questione di scelta. Diviene inevitabile allorché il sistema nel suo insieme entra in una fase dominata dal movimento della domanda, e il regime della domanda si installa al potere quando una quota tendenzialmente crescente dei profitti e dei redditi realizzati fuoriesce dal circuito del capitale produttivo per entrare in quello del capitale speculativo. Sotto il presupposto di una dinamica di questo tipo la riproduzione del capitale non può più svolgersi in equilibrio, ad ogni fase del circuito la domanda solvibile non corrisponde più all'output realizzato e realizzabile, e questo squilibrio spinge le condizioni dell'offerta a modificarsi costantemente per adattarsi ad un volume di domanda che tende a restringersi rispetto alla fase precedente. Di qui l'impossibilità che il processo di diminuzione naturale dei costi (e di accrescimento naturale della produttività del lavoro) continui regolarmente e la necessità che esso venga in parte o in tutto rimpiazzato dal processo di riduzione forzosa.

L'alternativa fra riduzione normale dei costi di produzione attraverso la formazione di capitale fisso superiore che alimenta il regolare e costante aumento della produttività del lavoro, e riduzione forzosa attraverso la modifica della qualità e della quantità degli input materiali, l'uso più intensivo del capitale fisso, la maggiore spremitura della forza-lavoro e la riduzione dei salari reali non è minimamente una questione di scelta fra due modi differenti di procedere. Sinora la riduzione regolare dei costi unitari era tipica dei periodi di accumulazione regolare mentre la riduzione forzosa apparteneva ai periodi di accumulazione perturbata, ma ora le cose appaiono procedere in una maniera piuttosto differente. Come il *downsizing* si può sviluppare solo sulle premesse del precedente *upsizing* così la riduzione forzosa dei costi implica che ci sia *già stata* un'epoca secolare di accumulazione di capitale fisso, di incremento della produttività e dei salari reali e di miglioramento qualitativo della produzione; di questa presupposto ha stretto bisogno giacché essa consiste precisamente nella distruzione di tutte queste trasformazioni storiche. Lo stereotipo del discendente sconsiderato che si mangia il patrimonio ha necessità del presupposto di una lunga azione costruttiva di qualche avo. La riduzione naturale e la riduzione forzosa hanno costituito solo gli aspetti di due fasi distinte del ciclo economico, ma nel capitalismo contemporaneo sono assurde a tratti di epoche distinte e contrapposte nel tempo.

L'Inghilterra nel secolo XIX, gli Stati Uniti nella prima parte del secolo XX, la Germania e il Giappone nella seconda, hanno tutti dominato il mercato mondiale attraverso incrementi relativamente maggiori di produttività, sostenuti da tassi di crescita del capitale fisso relativamente più elevati, e non mediante accorgimenti applicati per ridurre a forza i costi; e ciascun gruppo di nazioni che si è di volta in volta trovato leader nel mercato mondiale ha sempre goduto di salari reali *più elevati e non meno elevati* rispetto alle concorrenti ovvero agli altri paesi meno produttivi. Al principio del secolo XXI il processo pare tuttavia invertito: la Cina, l'India e il resto del Sudest asiatico estendono la propria quota del mercato mondiale con salari reali nettamente inferiori a quelli dei concorrenti e che rispetto a questi non sembrano accrescersi. Miseria che il senso comune tende ad individuare come il vero segreto del loro successo, spiegando naturalmente i prezzi inferiori delle merci prodotte e vendute da questi paesi coi costi inferiori e massimamente cogli inferiori costi *della manodopera*, circostanza che ovviamente vale a dare ragione anche del flusso verso sud-est di investimenti di capitale produttivo, vero o presunto che sia.

Ma i costi complessivi non sono i costi *unitari*. Confrontando due produttori singoli in un medesimo settore merceologico oppure due identici settori in due nazioni differenti si possono avere costi di produzione complessivi inferiori ma costi unitari superiori se la produttività è inferiore, e alla medesima condizione salari reali inferiori e salari reali unitari superiori, come in pratica è quasi sempre avvenuto. Se, in linea puramente fantascientifica, si potesse organizzare una gara fra riduzione "naturale" dei costi di produzione e riduzione forzata nella quale ciascuno dei due contendenti impiegasse e sviluppasse tutte le proprie risorse potenziali, nel lungo periodo la riduzione forzata dei costi non avrebbe alcuno spazio per gareggiare con la diminuzione naturale dei costi di produzione promossa dall'innovazione tecnica incorporata in un capitale fisso sempre più avanzato. Per gli stessi motivi, la riduzione naturale dei costi mediante l'accumulazione non ha nessuna possibilità di avere la meglio sulla riduzione forzata nel breve periodo. Ma si tratta di un periodo che assai presto deve terminare urtando contro i limiti assoluti che si ergono dinanzi alla riduzione forzata, mentre la riduzione naturale non ha alcun limite teorico, a condizione naturalmente che il processo di accumulazione di capitale fisso sia in grado di procedere regolarmente. Anche se la forza-lavoro vivesse d'aria con un salario nullo le quantità e qualità degli input materiali impiegati e consumati non potrebbero comunque scendere al di sotto di un certa soglia che la riduzione forzata dei costi presto raggiunge, contrariamente all'incremento della produttività del lavoro che può accrescersi teoricamente verso l'infinito innalzando continuamente il rapporto fra capitale fisso e lavoro umano e facendo tendere a zero le quantità di lavoro unitarie contenute nelle merci senza pregiudicarne la qualità.

Abbagliati dal denaro si tende sovente a dimenticare che la produzione di una qualsivoglia merce è un processo duplice. Diversamente da quanto avviene in natura, nella produzione la trasformazione delle caratteristiche materiali degli input procede esclusivamente secondo un disegno stabilito a priori per mezzo di lavoro umano potenziato dall'impiego di strumenti (fabbricati dal lavoro medesimo), o meglio, da quando esiste l'industria moderna nata in Inghilterra nella prima metà del secolo XVIII, mediante il lavoro effettuato da strumenti *controllati* dal lavoro umano. L'alterazione delle caratteristiche degli input non può mancare di ripercuotersi su quelle dei prodotti, e l'alterazione delle caratteristiche degli strumenti di produzione deve in qualche modo riflettersi sulla produzione, sia in termini di qualità che di lavoro impiegato. Quando la quantità di lavoro umano necessaria a produrre un qualsivoglia bene utilizzabile si riduce per l'effetto dei nuovi mezzi di produzione, il lavoro totale impiegato nella produzione in realtà non diminuisce, può anzi perfino aumentare, ma la circostanza decisiva è che, ampliandosi l'intermediazione degli strumenti di produzione (il cosiddetto "progresso tecnico") fra la forza-lavoro umana e i prodotti, una quota crescente del lavoro complessivo viene trasferita dall'uomo agli strumenti. Il limite cui tende tutto questo processo è un processo di produzione in cui *tutto* il lavoro sia compiuto dagli strumenti e la quota umana di lavoro sia ridotta a zero. La tendenza verso questo limite è l'unico segreto alla base della potenza dell'aumento di produttività nella lotta concorrenziale e nel processo storico di miglioramento delle condizioni generali di vita. Diversamente, quando nel regime di riduzione forzata viene abbassata la qualità degli input e degli strumenti sfruttando il minor prezzo della forza-lavoro ed il suo maggior dispendio unitario, la spesa di lavoro umano per unità di prodotto invece di venire diminuita in molti casi aumenta riducendo in corrispondenza il volume di lavoro effettuato dai mezzi di produzione. A causa della maggiore spremitura della forza-lavoro umana in un processo di questo genere mezzi di produzione utilizzati del passato, ma meno cari di quelli attuali più avanzati dai quali erano stati resi obsoleti nel processo di evoluzione tecnica, possono ritornare in auge, con sicuro gaudio generale.

La teoria dei costi di produzione

L'idea che il prezzo di una merce sia costituito dalla somma delle sue componenti proviene dal senso comune e non è minimamente in grado di spiegare i profitti, che non sono affatto una componente preconstituita dei prezzi come i costi, anche se ne sono la componente essenziale senza la quale non vi sarebbe alcuna produzione di merci.² È triviale osservare che gli stessi costi a loro volta non sono che

² I proponenti della teoria dei prezzi come somma dei costi sono ovviamente in imbarazzo di fronte ai profitti, che non sono costi e di cui non sanno fornire nessuna spiegazione. Tirano fuori allora che i profitti sono "un residuo", un po' come se i prezzi "veri" fossero dati dalla semplice somma dei costi con profitti nulli, che poi diventano positivi (appare il "residuo") per qualche strano caso dei movimenti dei prezzi effettivi rispetto a quelli teorici. Il fatto che il profitto unitario non sia un grandezza preconstituita non significa minimamente che sia un residuo, al contrario. Quando una produzione viene intrapresa il prezzo di mercato è noto e con esso il profitto unitario di mercato: senza questo elemento, alfa e omega

dei prezzi, i prezzi delle merci che entrano nel processo di produzione di altri merci; spiegare i costi coi prezzi costituisce un circolo vizioso che serve solo a fornire giustificazioni ideologiche alla tendenza alla diminuzione della quota del reddito nazionale che va alla forza-lavoro e al deterioramento delle sue condizioni di vita e di impiego.³

L'argomentazione dei teorici dei prezzi-in-quanto-costi si fonda sulla banale constatazione che se un qualsivoglia produttore di una certa merce riesce a ridurre a sufficienza il suo esborso in salario per unità di prodotto si mette in grado di vendere le proprie merci ad un prezzo unitario inferiore a quello vigente (di mercato) intascando tuttavia un profitto unitario più elevato di quello medio. Il produttore in questione prende come punto di riferimento il prezzo di mercato del momento e i suoi nuovi ed inferiori costi salariali: gli basta che questi ultimi scendano al di sotto di una certa soglia per trovarsi in grado di catturare due piccioni con una fava. Fintantoché esiste spazio utilizzabile per ridurre i salari unitari dagli elevati livelli attuali trasferendo il capitale fisso nelle aree più povere e/o sostituendo lavoratori locali con immigranti nelle aree più ricche, così si argomenta, la riduzione (forzosa) dei costi di produzione genera una corrispondente riduzione dei prezzi che può ben prendere il posto di quella prodotta dall'aumento tecnologico di produttività. Poiché nelle nazioni del capitalismo occidentale i salari appaiono relativamente assai alti essendo il risultato di una accumulazione più che secolare, questo spazio si presenta oggi come quasi sconfinato e comunque in grado di assicurare una lunga vita alla neonata "low cost society"⁴ immaginata dai teorici della riduzione forzosa.

di tutto quanto, non verrebbe avviata alcuna produzione, non vi sarebbe nessun costo di produzione, nessun costo salariale, nessun "residuo" di nessun genere.

³ La teoria postkeynesiana del *mark-up* secondo i cui i prezzi sono determinati dai costi salariali moltiplicati per un certo coefficiente (il *mark-up* appunto) è una variante particolarmente idiota di teoria dei costi di produzione, resa popolare allorché l'atteggiamento degli intellettuali economisti "di sinistra" verso i lavoratori ha dovuto modificarsi da parassitariamente-ipocritamente amichevole in parassitariamente-ignobilmente ostile. Tale teoria non solo non ha nessun mezzo per stabilire il livello del *mark-up* (perché mai sia 10%, 80% o 2500% è per essa un mistero) ma è anche del tutto circolare, come tutte le teorie dei costi di produzione, anche se presenta un vantaggio. Poggiando l'idea del *mark-up* sul fatto che i salari appaiono poter variare per un'azione umana diretta, diventa pensabile porre un nesso fra tali variazioni e quelle dei prezzi in generale (inflazione) e quindi incolpare i lavoratori se l'inflazione è troppo elevata.

Curiosamente, va notato che un tempo, quando l'atteggiamento degli intellettuali verso i lavoratori salariati era apparentemente di tipo opposto a quello presente, anche la teoria del *mark-up* era opposta. Allora il *mark-up* serviva ad ottenere una predeterminata grandezza di profitto, circostanza resa possibile dall'elevato grado di monopolio nella produzione; il prezzo era quindi concepito come determinato non dai salari ma dai profitti unitari moltiplicati per un certo coefficiente determinato dal tasso di crescita che le aziende monopolistiche si prefissavano di raggiungere. E l'inflazione veniva spiegata con il famoso grado di *monopoly power*.

⁴ La concorrenza è certo assai temibile, ma questa storia della "low cost society", un'espressione senz'altro mutuata dall'esistenza delle compagnie aree low cost, è forse la cosa più ridicola che gira oggi. Cos'è "low" e cos'è "high"? Se i prezzi scendono tanto quanto i salari, la massa dei lavoratori può acquistare esattamente tanto quanto prima, non ci guadagna né ci perde. Le merci avranno altri nomi di prezzo, e tutto finisce qui. Avvincente, ma non è così. Affinché dalla "low cost society" qualcuno ci guadagni occorre che con la riduzione forzosa il calo dei salari sia *maggiore* di quello dei prezzi. Per questo, e per nessun altro motivo tutti le iene che prosperano con redditi derivati dai profitti saranno in grado di guadagnarci. Non si tratta di "low cost" ma di "low wages" associati ad "high profits".

Vediamo un po' cosa potrebbe accadere attraverso un esempio che cerchi di applicare il ragionamento precedente. Un certo produttore di un qualsivoglia bene, poniamo che sia abbigliamento, il quale fino al momento presente ha venduto la sua merce al prezzo unitario di 100 riesce ora ad ottenere una considerevole diminuzione nell'esborso unitario di salario, ad es. il 50%. Se il salario unitario in precedenza costituiva il 50% del prezzo ed il profitto unitario il 25% per cento, ora mantenendo costante il prezzo le quote si sono invertite: il salario unitario vale per il 25% del prezzo della merce ed il profitto unitario per il 50% mentre il restante 25% è costituito di costi materiali. Il nostro produttore decide tuttavia di sfruttare il vantaggio acquisito diminuendo il prezzo della propria merce del 25% per cento, vale a dire da 100 a 75, allo scopo di accrescere la propria quota di mercato a spese dei concorrenti. Questo atto riduce la sua quota di profitto unitario ad $\frac{1}{3}$ del prezzo facendo salire al medesimo livello le quote del salario unitario e dei costi materiali unitari. A questo punto la domanda per i capi di abbigliamento del nostro produttore si accresce in relazione alla diminuzione di prezzo diminuendo corrispondentemente per i capi prodotti e venduti al vecchio maggior prezzo dai suoi concorrenti, i quali si trovano prima o poi costretti anch'essi a vendere al prezzo di 75, fatto che annulla i loro profitti e li costringe a cercare di sostituire la manodopera cara con quella a buon mercato onde ridurre i costi salari unitari al medesimo livello. Generalizzandosi il nuovo e più basso prezzo, la domanda per le merci prodotte dal settore dell'abbigliamento si trova ad essere in eccesso e può in parte dirigersi verso altre merci oppure entrare nel circuito speculativo. Nel primo caso l'improvviso aumento di domanda tenderà a far aumentare i profitti di questi settori, che in pratica si vedranno trasferite le differenze di profitto create dalla diminuzione di prezzo dei ridotti dell'abbigliamento ma nulla cambierebbe a livello dell'economia nel suo insieme; nel secondo caso saranno i beni non riproducibili (ad es. titoli finanziari) a beneficiare dell'aumento di prezzo indotto dallo spostamento di domanda ossia di capitale monetario. Nel primo caso sarebbe come se una parte del lavoro sociale speso nella produzione di abbigliamento venisse in realtà spesa in altri settori; mentre nel secondo caso questa quota di lavoro sociale verrebbe puramente e semplicemente distrutta attraverso l'atto di far aumentare i prezzi delle merci oggetto dell'attività speculativa.⁵

Malgrado ormai da venticinque anni il mondo viva completamente immerso nel più grande boom speculativo della storia il senso comune ancora rifiuta il concetto che il lavoro sociale speso nell'acquisto di beni non riproducibili non si può recuperare ma viene distrutto una volta per tutte se non ritorna immediatamente all'interno del circuito del capitale produttivo, come ha luogo ad es. nel mercato azionario primario nel quale la vendita di azioni (di nuova emissione) serve solo come raccoglitore per mettere assieme una grandezza di capitale monetario sufficiente a realizzare un certo

⁵ Una cosa è ridurre la spesa unitaria di lavoro nella produzione, altra cosa è distruggere una quota del lavoro sociale *già speso*. La prima è un aumento della produttività, la seconda equivale alla distruzione di una parte della produzione sociale.

investimento produttivo e non per realizzare profitti speculativi. Se il capitale monetario è usato per essere scambiato contro azioni già esistenti e continua poi a circolare nel circuito di questa specie di transazioni, dal punto di vista della riproduzione del capitale è perso per sempre. Naturalmente niente e nessuno possono vietare che un singolo detentore di azioni rivenda i suoi titoli, recuperi il suo capitale monetario e lo investa nella produzione o lo usi per far la bella vita; ma ciò che vale per un singolo non vale per l'insieme del capitale. Se *tutto il capitale monetario* impiegato nella circolazione speculativa invertisse la direzione del proprio moto per rientrare nel circuito del capitale produttivo questo spostamento causerebbe una diminuzione tale del prezzo complessivo delle azioni da restituire soltanto una frazione del valore monetario inghiottito dal circuito speculativo nei periodi antecedenti.

In definitiva, la riduzione del prezzo di una merce al di sotto del suo valore mediante la riduzione forzosa di una parte o del tutto dei suoi costi di produzione non fa che trasferire una quota del lavoro sociale verso altri settori produttivi oppure distruggerla spostandola dal circuito della riproduzione del capitale verso il circuito del capitale speculativo come se, ma solo *come se*, la produzione di questa certa merce costasse minor lavoro in ragione del minor prezzo stabilito in base alla riduzione forzosa dei costi di produzione.

Valore d'uso e coefficienti tecnici

Gli input produttivi sono a loro volta il risultato della trasformazione produttiva di altri input. Ridurre i costi di produzione per mezzo della riduzione delle qualità e delle quantità degli input utilizzati deve valere anche per la produzione delle merci-input e non solo per i prodotti finiti destinati al cosiddetto uso finale. Immaginiamo dunque che l'insieme della produzione di beni, settore per settore, proceda riducendo costantemente le quantità e qualità degli input impiegati per unità di prodotto. È un processo contraddittorio: si produrrebbe sempre più merce-input che dovrebbe tuttavia entrare sempre meno nella produzione delle merci-output, tendendo dunque verso uno stato in cui tutto viene prodotto senza usare nulla, come creazione dal nulla. Le merci-input sarebbero qualcosa di esistente come risultato di una produzione ma svanirebbero in quanto input di altri processi produttivi.

È abbastanza evidente che è impossibile che i processi di produzione che costituiscono il tessuto della produzione sociale procedano, ciclo dopo ciclo, mantenendo gli stessi input ma riducendone costantemente la quantità usata per output prodotto ossia riducendo costantemente i coefficienti input-output. Quando si tratta di riduzione *forzosa* dei costi il problema non è tanto quello di ridurre al minimo gli scarti quanto fondamentalmente quello di trovare input meno cari in quanto costituiti di materiali di qualità inferiore, e siccome gli output non sono altro che gli input rielaborati, l'uso di input inferiori implica a sua volta la produzione di output inferiori. Ma perché i materiali dotati di

caratteristiche materiali e tecniche inferiori costano meno? Perché sono soggetti a minori stadi di lavorazione e la loro produzione costa meno lavoro complessivo. Surrogare la produzione di beni superiori con quella di beni inferiori riduce sì il lavoro complessivo impiegato ma soltanto in maniera illusoria, cioè al costo di sostituire ai precedenti mezzi di consumo più caduchi e mezzi di produzione meno efficienti.

Il valore d'uso di una certa merce è un'entità multidimensionale costituita da un numero variabile di dimensioni, dunque non può avere nessun senso cercare di misurarlo con una quantità scalare. Mutando i valori d'uso cioè le caratteristiche fisiche e tecniche degli input e degli output anche i coefficienti input-output perdono di contenuto e le loro eventuali variazioni finiscono col significare veramente poco. Dato che non può esistere alcun sistema per esprimere un valore d'uso pluridimensionale mediante un semplice numero scalare è al tempo stesso perfettamente impossibile impiegare dei numeri per indicare le variazioni nei valori d'uso delle merci, dal che deriva che le grandezze *reali* usate nelle contabilità nazionali per misurare la crescita fisica del Pil e dei vari tipi redditi connessi al Pil hanno un contenuto del tutto differente da quello ufficialmente preteso.

Dal punto di vista del capitalismo la quantità di valori d'uso prodotti non ha una vera importanza, come non l'hanno l'ammontare totale del Pil monetario e del reddito nazionale annualmente prodotti. Ciò che realmente conta sono i tassi di riproduzione del sistema che si misurano fondamentalmente con il saggio del profitto e con il saggio di accumulazione, entrambi rapporti fra grandezze monetarie che hanno poco a che fare con la necessità di venire convertite in grandezze reali.⁶ L'andamento del Pil e dei redditi *reali* possiede un contenuto non tanto dal punto di vista del capitalismo quanto perché si assume implicitamente che l'andamento del tasso di variazione del Pil corrisponda a quello del tasso di accumulazione e perché esso segnala l'influenza che la riproduzione del capitale esercita sulla riproduzione della società; quando il Pil e i redditi misurati come grandezze *reali* cessano di aumentare e cominciano a calare, questa circostanza segna il possibile inizio di effetti negativi sulla riproduzione della società generati dal degrado delle condizioni di riproduzione del capitalismo.

⁶ Il capitale non si limita a produrre un profitto come suo scopo intrinseco, se vuole esistere deve produrre anche il capitale stesso: dal capitale al profitto e dal profitto al capitale. L'essenza della fisiologia del capitale consiste nel rapporto dinamico fra il saggio del profitto e il saggio di accumulazione. In un processo di accumulazione perturbato questo nesso dinamico tende a sfaldarsi e il saggio del profitto (che esprime l'accrescimento del capitale come grandezza *monetaria*) tende a prevalere sul saggio di accumulazione (che esprime l'accrescimento del capitale come stock di elementi produttivi). Ma la realizzazione di profitti senza accumulazione implica la generazione diretta di profitti monetari da profitti monetari, che è qualcosa di impossibile. Di qui la necessità della mediazione dell'impiego speculativo che fissa il capitale monetario in capitale fittizio che a sua volta serve per far apparire come autovalorizzazione di capitale monetario quello che è semplicemente il ritiro di questo fuori dal circuito produttivo. Se non vi fosse possibilità di investimento in titoli di capitale fittizio l'accumulo di capitale monetario apparirebbe per quello che è, una semplice tesaurizzazione improduttiva di denaro liquido e quindi non potrebbe mai avvenire. Fissandosi in capitale fittizio il cui prezzo varia assai sensibilmente nel breve periodo offrendo grossi guadagni ai singoli speculatori, l'accumulo di mero capitale monetario appare come un accrescimento di capitale, che per l'insieme della società ha luogo solo nominalmente e svanisce subito non appena si tenti di tradurlo in un accrescimento effettivo fatto di effettivi profitti liquidi.

Se la teoria che giustifica la riduzione forzata dei costi di produzione avesse un senso si dovrebbe osservare un tendenziale calo dei coefficienti input-output in tutti i settori produttivi, soprattutto in relazione all'incremento dell'utilizzo di input intermedi importati dalle nazioni dove i costi generali di produzione appaiono inferiori a causa di salari inferiori. Tuttavia è facile mostrare che per l'economia americana questa diminuzione non avviene e i coefficienti delle matrici produttive input-output sono fondamentalmente costanti, ciò che rivela come i costi degli input e i prezzi dell'output si muovano grosso modo all'unisono; mentre le grandezze che nel tempo sono veramente soggette a grosse variazioni sono i profitti relativi, sia in rapporto ai salari che al capitale fisso, il loro tasso di impiego e, attraverso questo, l'andamento dello stock di capitale fisso accumulato e della popolazione lavoratrice impiegata su questo capitale fisso.

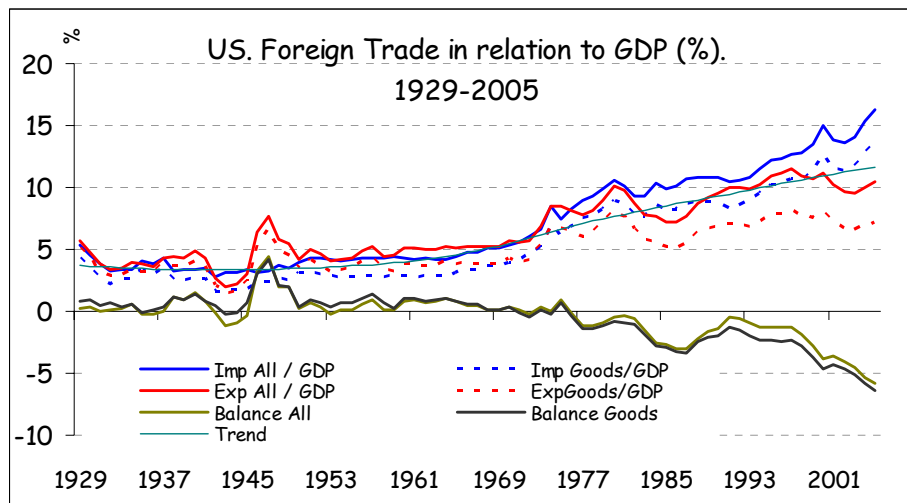
È assolutamente evidente che a partire dalla seconda metà degli anni '60 l'import relativo americano (Grafico 1)⁷, da tutto il mondo in generale e dalle nuove potenze industriali più recentemente, si è molto accresciuto tanto nei beni di consumo che negli input produttivi.

⁷ Il grafico 1 mostra come, malgrado il notevole incremento relativo dell'import/export nel corso del dopoguerra, l'economia americana sia ancora relativamente poco dipendente dal commercio estero. E, nonostante i luoghi comuni, insegna anche come il boom dell'incremento del commercio estero relativo non abbia avuto luogo durante la presunta attuale fase di globalizzazione 1980-2005 (+49.7% complessivo; +1.63% medio annuo) ma nel periodo 1960-1980 (+218.5% complessivo; +5.96% medio annuo) e in particolare negli anni '70 ossia dopo il notevole periodo di stabilità seguito alla IIGM coincidente con il grande boom postbellico. Dopo essere stato in lieve attivo per i precedenti cinquant'anni, dalla fine degli anni '70 il commercio estero americano si trova affetto da un deficit assoluto e relativo in forte tendenziale ascesa (Grafico 1 e Tabella N1).

Tabella N1.
USA. Variazioni % medie annue dei rapporti Commercio estero/PIL.
1929-2005

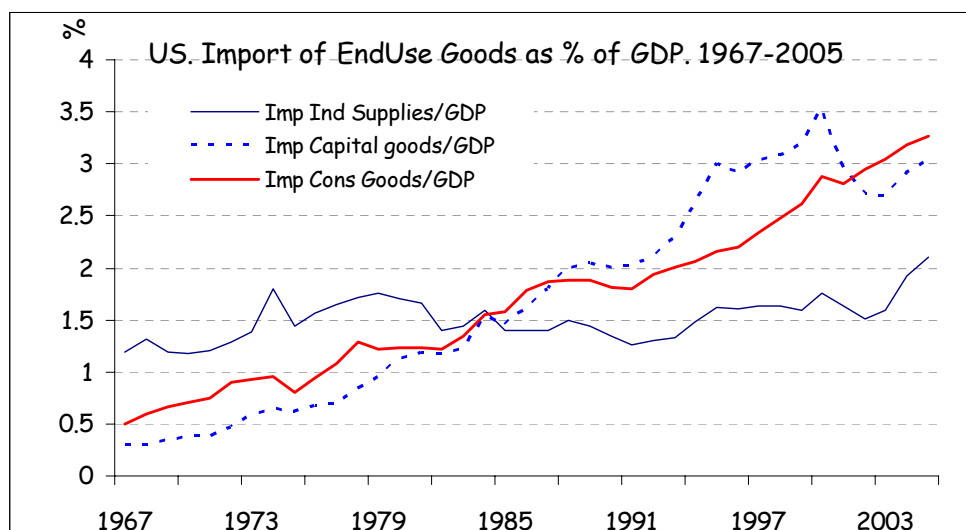
	Average Annual % Change				Average Level as % of GDP	
	Imp All / GDP	Imp Goods/GDP	Exp All / GDP	Exp Goods/GDP	Balance All	Balance Goods
<i>1929-40</i>	-4.248	-4.351	-1.482	-2.116	0.390	0.637
<i>1940-50</i>	1.647	1.523	-1.345	-1.513	1.070	1.330
<i>1950-60</i>	0.930	-0.699	1.969	1.155	0.348	0.740
<i>1960-70</i>	2.179	3.152	1.147	0.961	0.600	0.674
<i>1970-80</i>	6.962	8.509	5.762	6.567	-0.208	-0.429
<i>1980-90</i>	0.308	-0.177	-0.557	-1.678	-1.767	-2.128
<i>1990-00</i>	3.304	3.762	1.610	1.574	-1.529	-2.501
<i>2000-05</i>	1.557	1.463	-1.373	-1.915	-4.541	-5.155

Grafico 1.
USA. Commercio estero in % del Pil.
1929-2005



Suddividendo nel Grafico 2 l'import relativo di beni nelle tipologie di utilizzo si osserva che il maggior incremento è quello dei beni capitali, dallo 0.30 % del 1967 al 3.20 % del 2005, e dei beni di consumo (dallo 0.50% al 3.27%); mentre la voce degli input intermedi (dai quali è ovviamente escluso il petrolio) si è accresciuta solo nell'intervallo iniziale sino al 1974 e abbastanza lievemente dalla fine degli anni '80 con un piccolo balzo in alto negli ultimi tre anni.

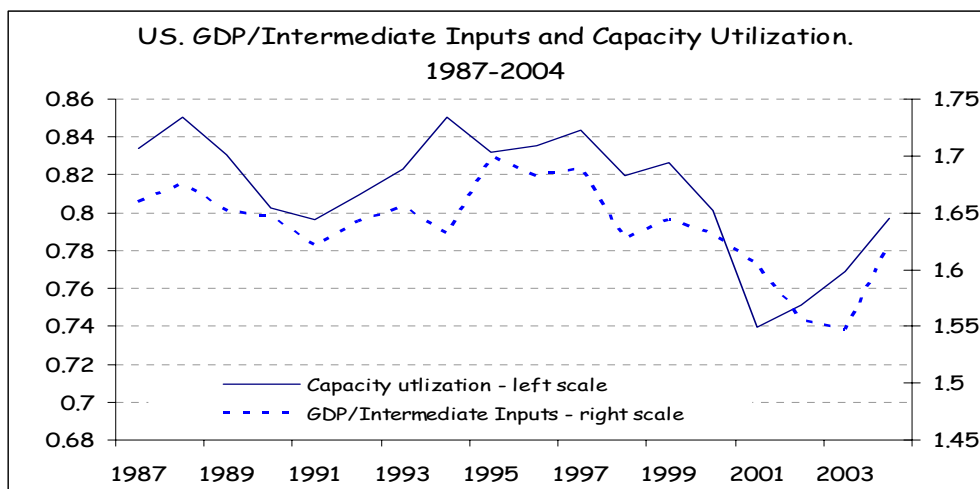
Grafico 2.
USA. Import di beni secondo tipologia d'uso in % del Pil.
1967-2005



Né il costante aumento dell'import relativo di beni capitali né quello lieve degli input intermedi sembrano tuttavia aver avuto alcuna influenza di qualche peso sui coefficienti tecnici della produzione americana. La misura aggregata delle contabilità nazionali del rapporto fra prodotti intermedi e

prodotto interno lordo è fondamentalmente costante, con un andamento fluttuante in buona sostanza determinato dalle oscillazioni nel grado di utilizzo della capacità produttiva (cfr. Grafico 3).⁸

Grafico 3.
USA. Rapporto Pil/Prodotti Intermedi e Utilizzo della capacità produttiva.
1982-2005



Nulla di differente viene fuori se invece del rapporto produzione intermedia/reddito nazionale si osserva l'andamento dei coefficienti input-output per gli anni in cui sono disponibili le matrici. Usando per gli anni '70 e '80 le matrici input-output dell'economia Usa elaborate dall'Oecd otteniamo i seguenti indici.

Tabella 1.
USA. Indici sintetici matrici input-output (Oecd, 42x42)
1972-1990

	<i>Matrice semplice</i>			
	<i>Max Eigenvalue</i>	<i>Ave Coeff</i>	<i>Norm</i>	<i>Eigen Profit Rate</i>
1972	0.497	0.01585756	0.667	1.012
1977	0.512	0.01625257	0.719	0.955
1982	0.507	0.01685026	0.756	0.974
1985	0.477	0.01638827	0.702	1.097
1990	0.485	0.01629665	0.710	1.063

Nessun indice nella Tabella 1 mostra alcuna variazione che sia di qualche peso, e lo stesso accadrebbe se riaggiustassimo i valori dei coefficienti delle matrici moltiplicandoli settore per settore per il peso relativo di ciascun settore all'interno del prodotto netto aggregato.

⁸ L'apparente tendenza al calo delle due serie nel Grafico 3, oltre ad essere in evidente contrasto con la teoria della riduzione forzata dei costi, è in realtà solo un'apparenza generata dall'eccessiva brevità dell'intervallo temporale esaminato. In realtà, la serie completa disponibile del livello di utilizzo di capacità produttiva, che è assai più lunga cominciando dal 1948, non mostra nessuna chiara tendenza. Che l'ammontare di output netto ricavabile dagli input intermedi vari in relazione al grado di utilizzo della capacità produttiva è del tutto ovvio se si pensa che l'accrescimento dell'uso della capacità produttiva comporta il tendenziale esaurimento delle scorte accumulate di input; mentre, per

Lo stesso dicasi per gli indici delle matrici input-output del periodo più recente esposti nella Tabella 2, dove si hanno anche gli indici delle matrici aggiustate per il peso relativo dei singoli settori, da cui si può evincere che i pochi cambiamenti avvenuti, ammesso che di cambiamenti si possa parlare, sono dovuti allo spostamento delle grandezze relative dei settori produttivi.

Tabella 2.
USA. Indici sintetici matrici input-output (Bea, 62x62)
1998-2004

	<i>Matrici Coefficienti Semplici</i>				<i>Matrici Coefficienti Ponderati</i>			
	<i>Max Autovalore</i>	<i>Media Coefficienti</i>	<i>Norma euclidea</i>	<i>Saggio di Rendim. funz di Max Autovalore</i>	<i>Max Autovalore Ponderato</i>	<i>Media Coefficienti Ponderati</i>	<i>Norma euclidea Ponderata</i>	<i>Saggio di Rendim. funz di Max Autovalore Ponderato</i>
1998	0.472	0.008106	0.704	1.120	0.709	0.011940	1.713	0.411
1999	0.469	0.008063	0.708	1.131	0.721	0.011877	1.672	0.387
2000	0.477	0.008136	0.737	1.095	0.746	0.012141	1.729	0.341
2001	0.475	0.008080	0.711	1.104	0.758	0.012152	1.828	0.320
2002	0.465	0.007938	0.699	1.148	0.767	0.012061	1.871	0.303
2003	0.461	0.007914	0.729	1.170	0.765	0.011964	1.850	0.307
2004	0.465	0.007960	0.733	1.152	0.760	0.012106	1.840	0.315

Salari e prezzi

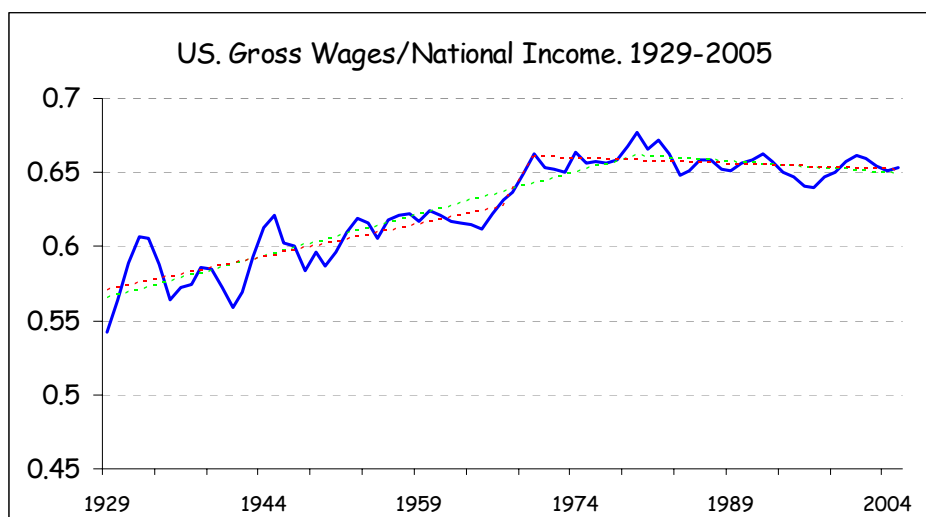
L'idea che i salari costituiscono l'elemento determinante dei prezzi si fonda sull'eliminazione del prodotto sociale lordo a favore di quello netto (il quale si risolve negli elementi del reddito nazionale) e nell'idea che il profitto sia un residuo ossia ciò che resta una volta detratti i costi di produzione.⁹ La letteratura circa i rapporti fra andamento dei salari e andamento dei prezzi, tanto vasta quanto vuota, non offre alcun mezzo per definire una volta per tutte quale sia l'effettiva influenza dei salari sui prezzi e dei prezzi sui salari.

Riguardo alle teorie tipo *mark-up* è sufficiente notare che nel corso della storia del capitalismo il rapporto fra salari e reddito nazionale si rivela tutto fuorché costante (Grafico 4) ma procede seguendo dei trend di lungo periodo perturbati da variazioni di breve periodo parecchio più ampie di quelle dei coefficienti input-output, che dal canto loro non seguono alcun trend, come si è già notato.

converso, la formazione di capacità inutilizzate implica l'accumulo di scorte inutilizzate. Nel primo caso la produzione di input intermedi aumenta più lentamente della produzione di output netto; nel secondo caso si ha ovviamente l'opposto.

⁹ Nella già menzionata teoria del *mark-up*, il prezzo unitario di una merce (p) è dato dai costi salariali unitari (w) moltiplicati per il mark-up costante ($m > 1$): $p = w m$, ossia $p = k + w + s = w m$, in cui k indica i costi materiali unitari e s il profitto unitario. Siccome anche k allo stesso modo di p si può concepire come determinato dal *mark-up*, si ha $k = w k m$, (dove $w k$ indica i costi salariali unitari nella produzione di k) e $p = w k m + w + s = w m$, da cui si ottiene $s = m (w - w k) - w$. Da quest'ultima espressione si conclude che il profitto è positivamente correlato al mark-up attraverso la differenza nei costi salariali dei due stadi di produzione e negativamente al salario.

**Grafico 4. US. Salari Lordi come quota del Reddito Nazionale.
1946-2005**



<i>Salari Lordi/RN</i>	<i>Variazione %</i>	<i>Variazione % Media Annua</i>	<i>Coefficiente Variazione</i>
1929-1980	20.391	0.244	3.549
1980-2005	-3.557	-0.145	0.013

Al fine di sondare la consistenza del dogma che impone che siano le variazioni nei salari a determinare le variazioni nei prezzi si deve tuttavia stabilire se il movimento dei costi salariali in rapporto ai costi complessivi delle merci tenda a far variare o meno nella stessa direzione i prezzi e/o se le variazioni nei salari nominali tendano a precedere o a seguire sistematicamente le variazioni nei prezzi nominali.

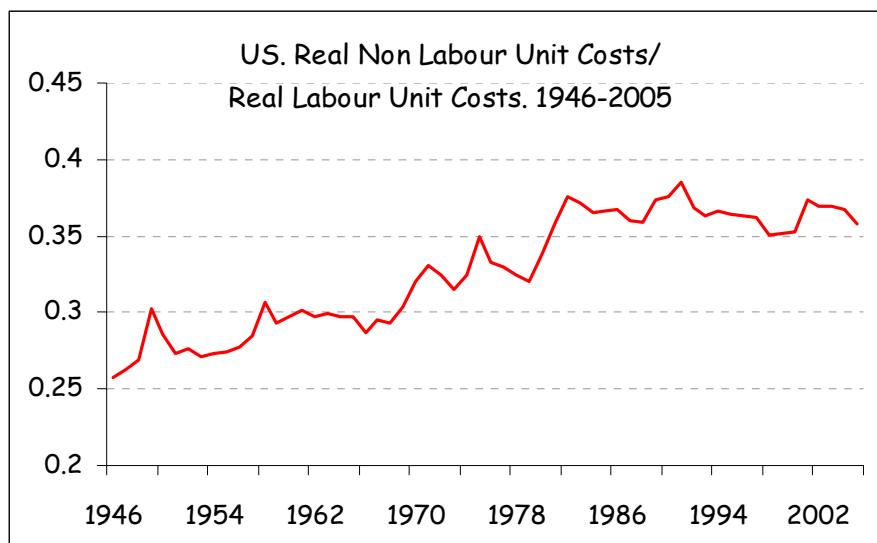
La seconda relazione si può liquidare subito dato che fra le due serie temporali delle variazioni nei prezzi e delle variazioni nei salari nominali non sussiste nessuna relazione precisa; certamente, si trova un rapporto fra l'andamento dei prezzi nominali e dei salari nominali aggregati, una circostanza ovvia che non significa praticamente nulla di speciale. Ma neppure l'andamento dei costi salariali in relazione ai costi o ai prezzi complessivi (costi salariali relativi) rivela qualche speciale rapporto con l'andamento dei prezzi.

Va innanzitutto sfatato il mito che i costi salariali relativi tendano a salire; come si osserva dal Grafico 5, misurati in termini reali i costi non salariali aumentano relativamente a quelli salariali lungo tutto il dopoguerra sino all'inizio degli anni '80, allorché cominciano a ristagnare.¹⁰ Meglio delle statistiche ufficiali di BLS questo fatto risente dell'andamento effettivo della produttività del lavoro e si trova in un certo accordo con la stima corretta della produttività (vedi successivo Grafico 7) giacché la diminuzione dei costi salariali unitari rispetto ai costi non salariali dipende essenzialmente

¹⁰ Queste sono le denominazioni astruse della contabilità nazionale. I costi salariali sono quelli lordi; i costi non salariali non sono i costi materiali perché il grafico 5 riguarda la produzione netta compresi gli ammortamenti bensì tutto quello che non è il profitto netto ossia la somma di interessi, imposte e consumo del capitale fisso.

non tanto dall'andamento dei salari reali quanto da quello della produttività che aumentando produce l'effetto di distribuire su di una quantità crescente di output i costi salariali reali complessivi.

Grafico 5. US. Costi reali non salariali unitari / costi reali salariali unitari 1946-2005



Se poi effettuiamo l'esercizio di confrontare la variazione dei costi salariali reali unitari relativi con quella del saggio di variazione del PPI (ossia il *Production Price Index*, l'indice dei prezzi alla produzione, che dovrebbe variare più direttamente e subitaneamente in risposta a variazioni nei costi salariali relativi) possiamo con immediatezza osservare dal diagramma di dispersione (Grafico 6) l'assenza di una qualsiasi relazione, cosa che vale tale e quale per il rapporto fra le variazioni nel PPI e le variazioni dei costi unitari reali non salariali (Grafico 7).

Grafico 6. US. Saggio di Variazione dei Costi Salariali Unitari Reali Relativi vs Saggio di Variazione Indice Prezzi alla Produzione. 1946-2005

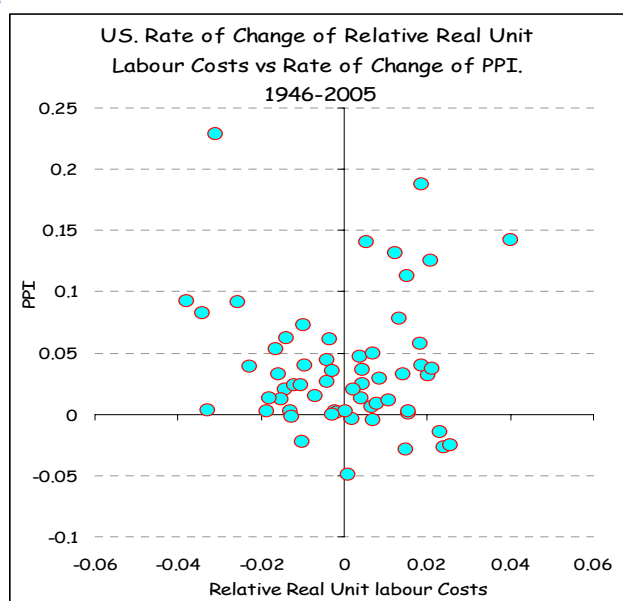
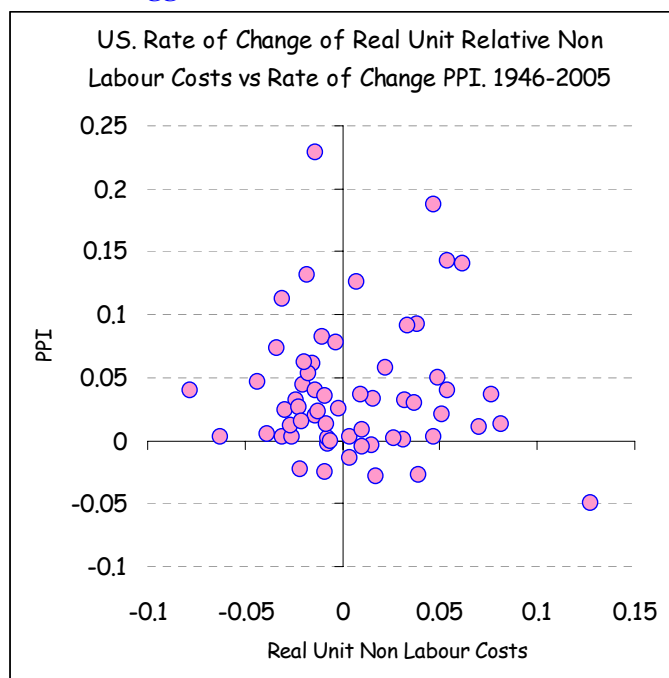


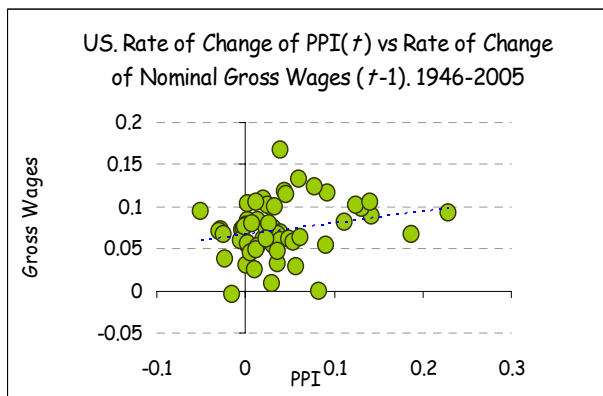
Grafico 7.
US. Saggio di Variazione dei Rapporto fra Costi Non Salariali Unitari Reali e Costi Unitari Salariali vs Saggio di Variazione Indice Prezzi alla Produzione. 1946-2005



Vale infine la pena di notare che tanto la correlazione fra saggio di variazione del PPI e saggio variazione dei salari lordi nominali aggregati nel periodo seguente quanto la correlazione opposta fra saggio di variazione dei salari lordi aggregati e saggio di variazione del PPI nel periodo seguente sono inesistenti (cfr Grafici 8 A e B), sebbene la prima abbia un po' più peso della seconda, mentre la correlazione fra le due stesse serie prese nello stesso periodo è più solida (Grafico 9) il che tenderebbe ad indicare che le due variazioni sono entrambe soggette a terzi fattori.

Grafico 8.

A. Saggio di variazione di PPI (t) vs Saggio di variazione di Salari Lordi Nominal ($t-1$). 1946-2005



B. Saggio di variazione di Salari Lordi Nominali (t) vs Saggio di variazione di PPI ($t-1$). 1946-2005

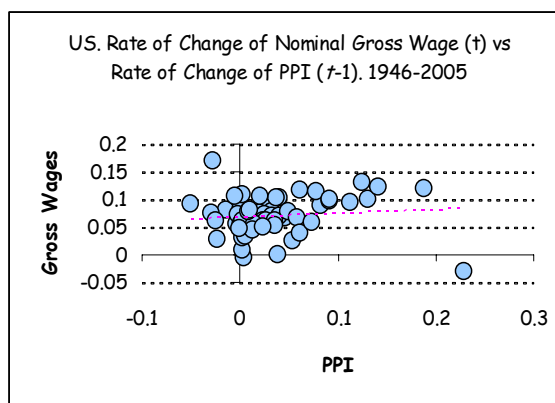
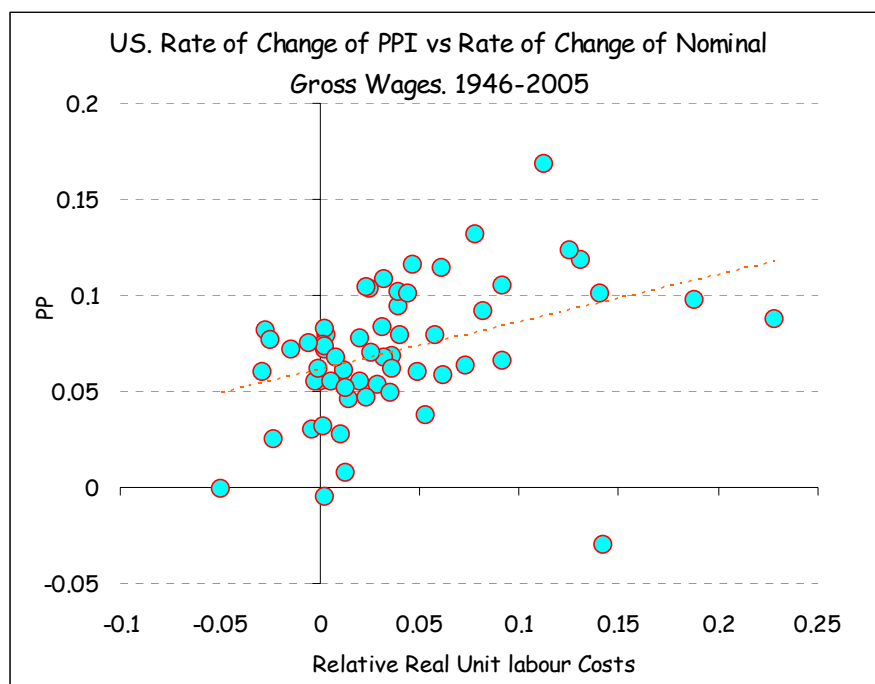


Grafico 9.
Saggio di variazione dei Salari Lordi Nominali
vs Saggio di variazione di PPI.
1946-2005



Produttività e profitti

Mentre tanto il rapporto fra beni intermedi e Pil che i coefficienti input-output non esibiscono nessuna tendenza alla diminuzione, e a dire il vero nessuna tendenza di nessun genere, il lavoro speso per unità di prodotto diminuisce costantemente nel corso di tutta la storia del capitalismo sia pure con una velocità che varia in relazione all'andamento dell'accumulazione. La prolungata stagnazione della produttività del lavoro nell'economia americana iniziata negli anni '70 è stata interrotta solo dal momento in cui, nella seconda metà degli anni '90, nel computo delle produzioni nette settoriali reali si è introdotto lo hedonic price index (*hpi*) e quasi solo per merito del particolare sottosettore del settore manifatturiero che produce computer e affini, dove lo *hpi* ha potuto sviluppare i propri maggiori effetti, altrimenti sarebbe bellamente proseguita come di fatto lo è nelle stime che evitano di impiegare lo *hpi*, faccenda su cui si ritornerà comunque più tardi.

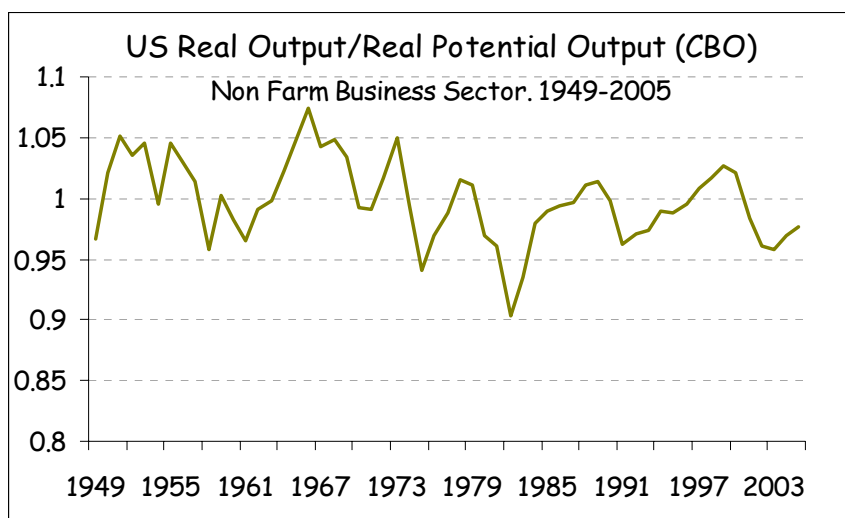
Malgrado molti riconoscano un considerevole ed universale aumento dell'*intensità del lavoro* in tutta l'economia mondiale negli ultimi venticinque anni circa,¹¹ pochi finora -specialmente nelle misurazioni statistiche- si sono presi la briga di considerare il ruolo complessivo giocato da questa variazione, anzi la possibilità che una cosa simile venga fatta è assai scarsa poiché nell'ideologia

¹¹ Si vedano F.Green, *Has work effort become more intense?*, University of Kent (2002) e B.Burchell-D.Ladipo-F.Wilkinson (eds.), *Job Insecurity and Work Intensification*, Routledge, London (2001).

corrente produttività e intensità del lavoro non vengono tra loro distinte a causa della natura di merce della forza-lavoro, il che preclude la creazione e l'utilizzo di un indice statistico per misurare le variazioni nel grado di intensità del lavoro ossia di consumo della forza-lavoro separandole dalle variazioni nella produttività del lavoro e stabilirne quindi l'influenza sulla distribuzione del reddito, sui profitti e tutto il resto.

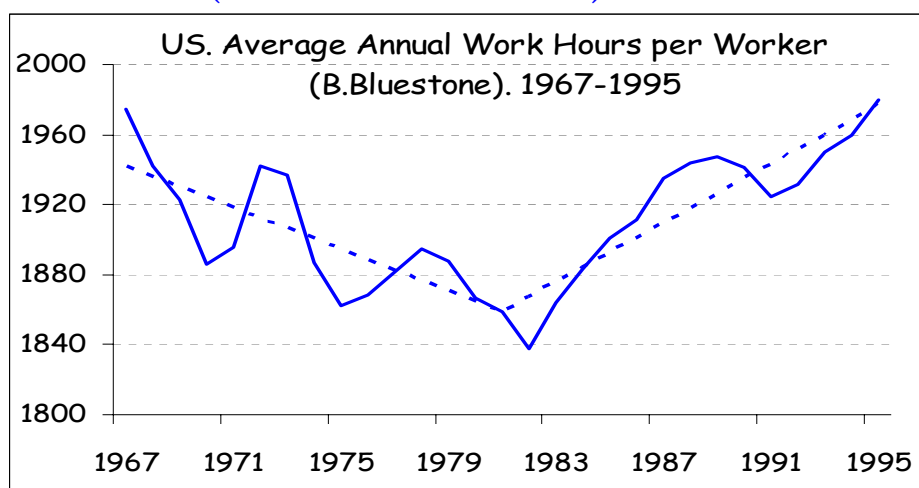
Neppure esistono mezzi indiretti per misurare l'andamento dell'intensità del lavoro né si è ancora visto qualcuno cercare di escogitare allo scopo accorgimenti più o meno fantasiosi. Dato che un incremento dell'intensità del lavoro può facilmente essere congiunto ad un accrescimento dell'intensità d'uso del capitale fisso le uniche serie disponibili che siano teoricamente utilizzabili per una stima congetturale sono quelle relative alla variazione nel tasso di utilizzo della capacità produttiva, se non fosse per il piccolo dettaglio che questo tipo di stima è artatamente concepito in maniera tale da esibire per forza un andamento ciclico privo di tendenze ed oscillazioni di lungo periodo e, in linea con l'ideologia economica ufficiale, soggetto soltanto a fluttuazioni di breve periodo, il che esclude quindi che l'intensità del lavoro stimata per questa via possa trovarsi sottoposta ad un più o meno prolungato se non indefinito movimento verso l'alto. L'unica misura dell'utilizzo di capacità produttiva che si scosta lievemente dalla norma seguendo anche oscillazioni di lungo periodo è quella fornita dal *Congressional Budget Office* (CBO) americano interessato ad utilizzarla per creare la sua nota misura del potential output. Volendo stimare l'andamento dell'intensità del lavoro mediante il rapporto fra la serie dell'actual output e quella del potential output del CBO si ottiene il quadro esposto dal seguente Grafico 10 dove si osserva che l'andamento della serie segue un trend declinante fino al 1982 e un trend ascendente nel periodo susseguente.

Grafico 10.
Usa. Real Actual Output/Real Potential Output (Intensità del lavoro)
1949-2005



Più rilevante e assai più preciso è tuttavia l'aggiustamento che sui dati ufficiali della produttività del lavoro si può compiere mediante stime alternative dell'orario effettivo di lavoro, posto che le statistiche ufficiali delle ore lavorate possono essere considerate qualsiasi cosa tranne alcunché di serio. Questo aggiustamento è più rilevante non tanto perché i mutamenti nella lunghezza media della giornata lavorativa siano più importanti di quelli nell'intensità del lavoro (o viceversa) quanto perché all'uopo disponiamo di ottimi dati aggregati elaborati da Barry Bluestone e Stephen Rose alternativi ai patetici dati ufficiali del *Bureau of Labor Statistics* (BLS). Assai malauguratamente però, questi autori non hanno esteso oltre l'anno 1995 la loro eccellente controstima dell'andamento dell'orario annuo di lavoro negli Stati Uniti¹² (Grafico 11) che può essere al momento portata sino al 2005 solo mediante un prolungamento lineare del trend segmentato del sottoperiodo 1981-1995, che è esattamente opposto al trend del sottoperiodo iniziale 1967-1981.

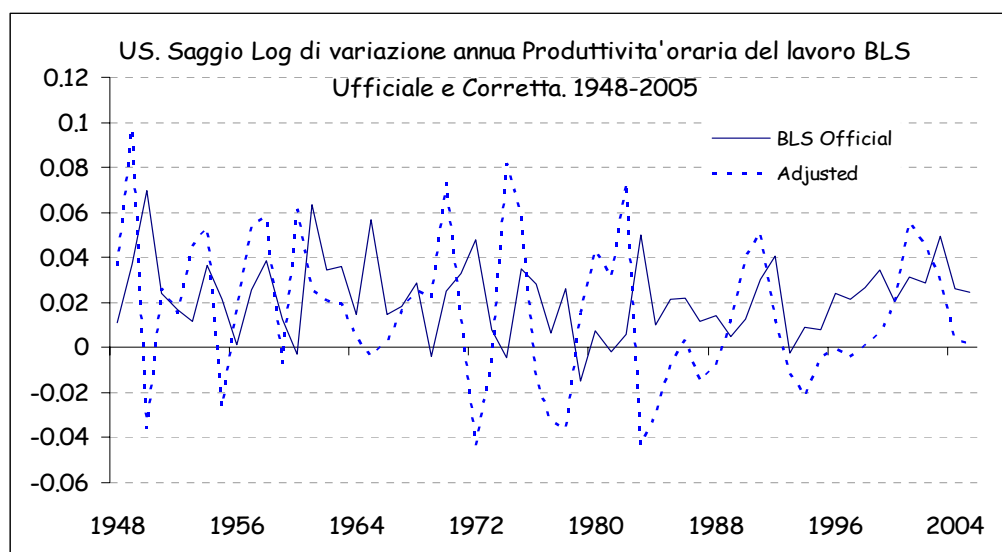
**Grafico 11. US. Orario di lavoro medio annuo per lavoratore
(stima di B.Bluestone e S.Rose). 1967-1995**



Ricalcolando il monte di ore lavorate annualmente nel settore privato dell'economia americana mediante i dati del periodo 1967-1995 di Bluestone e Rose estrapolati linearmente in avanti sino al 2005 ed all'indietro sino al 1948 si ricava una nuova misura della produttività, che viene infine divisa per l'indice dell'intensità del lavoro ricavato dalla serie del Grafico 10 per ottenere una misura finale *corretta* della variazione annua della produttività del lavoro oraria aggregata riportata nel Grafico 12 assieme alla misura ufficiale del BLS.

¹² B.Bluestone and S.Rose, *The Growth in Work Time and the Implications for Macro Policy*, University of Massachusetts (1997).

Grafico 12. US. Saggio Log di variazione annua della produttività oraria del lavoro (BLS Ufficiale e Corretta). 1948-2005



Effettuando gli aggiustamenti per l'orario e l'intensità del lavoro le due misure cominciano seriamente a divergere dalla fine degli anni '70, momento dal quale la serie corretta esibisce anche svariati valori annuali negativi; il risultato più interessante è che nella serie aggiustata svanisce il tanto vantato boom della produttività del lavoro degli ultimi dieci anni (cfr. Tabella 3), che l'opinione pubblica dei cosiddetti esperti attribuisce naturalmente alla potenza della diffusione delle tecnologie informatiche e microelettroniche, e l'incremento del saggio di variazione della produttività corretta nel periodo 1995-2001 diviene parte di un ciclo simile alla fase precedente di ascesa nell'intervallo 1983-1991, non ancora in grado di contraddire il trend declinante instauratosi dalla fine degli anni '70, mentre nella serie ufficiale di BLS il saggio medio di variazione negli ultimi dieci anni ha già superato perfino quello del *golden age* postbellico.¹³

¹³ Le due serie del saggio di variazione della produttività oraria del lavoro (Reddito Netto Reale/Ore lavorate) del Grafico 12 hanno in comune il numeratore ma divergono nel denominatore. In realtà, anche il numeratore, ossia la misura aggregata del Reddito Netto Reale, andrebbe aggiustato al fine di ricavare una nuova misura in cui fosse annullato l'effetto dell'*hedonic price index (hpi)* e delle alterazioni metodologiche nella composizione dell'indice dei prezzi al consumo (*CPI*) entrambe introdotte negli ultimi dieci anni da BLS. Secondo Jochen Hartwig (*Misusing Data for Government Purposes*, Swiss Federal Institute of Technology, Zurich, 2005) negli ultimi dieci anni l'insieme di questi due aggiustamenti ha innalzato in media di 4 decimi di punto percentuale annuo il tasso di variazione del Pil americano ed è in pratica responsabile dell'intero differenziale di crescita statistica che appare fra USA ed EU. Per parte sua lo *hpi* è la causa *unica* dell'accelerazione della produttività del lavoro rispetto alla stagnazione degli anni '70 ed '80 che si manifesta in alcuni sottosettori dell'industria manifatturiera (soprattutto nella produzione di computer ed elettronica) dopo il 1995. Sfortunatamente sembra impossibile mettere insieme un aggiustamento completo delle serie del Pil e della produttività americani annullando gli effetti del nuovo *CPI* e dello *hpi*, sia perché il BLS non pubblica più stime dell'inflazione secondo il vecchio stile sia perché non si hanno le serie settoriali che vanno combinate per formare la serie aggregata.

**Tabella 3. Variazioni medie produttività oraria del lavoro.
1948-2005**

<i>Saggio Log medio di variazione annua nel periodo</i>	<i>Produttività del lavoro corretta</i>	<i>Produttività Ufficiale BLS</i>	<i>Corretta/ Ufficiale</i>
<i>1948-59</i>	0.028	0.026	1.090
<i>1960-69</i>	0.019	0.026	0.742
<i>1970-79</i>	0.015	0.016	0.941
<i>1980-89</i>	0.006	0.015	0.407
<i>1990-99</i>	0.007	0.020	0.324
<i>2000-05</i>	0.026	0.030	0.863

Dove andremo a finire?

L'inizio degli anni '80 segna un colossale spartiacque fra due distinte epoche (Tabella 4). L'epoca dell'espansione del capitale attraverso la naturale accumulazione di capitale fisso e il conseguente accrescimento del peso dei lavoratori salariati entra in crisi negli anni '70 e si converte nel proprio opposto negli anni '80. La quota di profitti immessa entro il circuito speculativo si alza di colpo dai valori quasi nulli del periodo precedente e da allora prende a salire regolarmente e rapidamente. L'accumulazione di capitale fisso rallenta e ristagna, subentra il risparmio forzoso di mezzi, materiali e forza-lavoro mentre in aree economiche considerate sino a quel momento periferiche si osserva il fiorire di espansioni che mettono in mostra caratteristiche del tutto differenti da tutti i precedenti boom storici del capitalismo.

Tabella 4. Tendenze dell'economia mondiale: 1946-1980 e 1980-oggi.

	<i>Fine II guerra mondiale – Inizio anni '80</i>	<i>Inizio anni '80 – Oggi</i>
Saggio del profitto	↓	↑
Saggio di accumulazione	↑	↓
Saggio di interesse	↑	↓
Indici e turnover di borsa e quota di impiego finanziario dei profitti	=↓	↑
Indebitamento Relativo	=	↑
Quota reddito da lavoro sul reddito nazionale	↑	↓
Quota del commercio internazionale sulla produzione complessiva mondiale	↑↑	↑
Orario lavorativo	↓	↑
Intensità del lavoro	=	↑
Saggio di variazione della produttività del lavoro	=↑	↓
Salari reali e tasso di organizzazione sindacale	↑	↓
Indice di disuguaglianza nella distribuzione nazionale ed internazionale del reddito	↓	↑

Un'ulteriore tendenza in contrasto con la prima parte del dopoguerra andrebbe aggiunta nell'elenco della Tabella 4. Il rifiuto sempre più forte da parte degli economisti reputati "di opposizione" di prendere in considerazione l'intero sviluppo storico del capitalismo, e in particolare tutto il dopoguerra, per concentrarsi sul momento presente –che, come ogni singolo momento o evento, non può essere capito ma solo idealizzato se non viene messo in rapporto con gli altri periodi– in risposta al crescente bisogno nevrotico di adattarsi all'andazzo per non esserne e/o sentirsene esclusi, patologia dalla quale si viene resi dapprima miopi, quindi ciechi e infine totalmente idioti.

Riconoscere le varie tendenze viene certo prima di qualsiasi altra cosa, ma non basta. Essenziale è anche connetterle in modo da comprendere quali siano i movimenti che agiscono alla base e quali i movimenti secondari. Oggi c'è ben poca (e sempre meno) gente interessata a questo: in certi ambienti la morte ormai tende a prevalere sulla vita. "Nel lungo periodo siamo tutti morti", amava dire il buon lord Keynes: evidentemente il lungo periodo deve essere già cominciato da un pezzo. Che si può dire? *Parve sepultis.*

Appendice A.

Prodotto Lordo e Prodotto Netto

Grazie al fatto che a differenza del prodotto lordo il prodotto cosiddetto *netto* si risolve negli elementi del reddito nazionale, la teoria economica corrente deve fondarsi sul predominio del prodotto netto a scapito del prodotto lordo. Ma il prodotto netto (base concettuale della categoria statistica di prodotto interno lordo) è in realtà un concetto in parte fasullo, soprattutto per come è normalmente cucinato, e in parte abusato, che induce tanto a disconoscere il modo in cui la riproduzione economica ha luogo quanto a oscurare le caratteristiche della produzione di merci.

Le categorie di prodotto lordo e prodotto netto derivano dalla generalizzazione del prezzo lordo e netto di una singola merce. Come si osserva che il prezzo di una certa merce presa in una data quantità si scompone in costi materiali + costi salariali + profitti ovvero in costi materiali + valore aggiunto (o netto) allo stesso modo si congettura che il prodotto complessivo di un certo periodo di lavoro della società si componga di costi materiali + salari complessivi + profitti complessivi ossia di costi materiali complessivi + valore netto complessivo. Dato che i costi materiali a loro volta si dividono in costi degli input produttivi (materie prime, prodotti intermedi e materiali ausiliari) e consumo del capitale fisso utilizzato, da qui si costruiscono facilmente tutti i concetti statistici di pronto uso. Il prodotto complessivo è così uguale alla somma di tutti i costi materiali più il valore netto, mentre il prodotto interno lordo è dato dal prodotto complessivo meno i costi degli input, ed il reddito netto (valore aggiunto) è pari al prodotto interno lordo meno il consumo del capitale fisso usato ossia alla somma di salari e profitti complessivi.

Simboli (tutte le grandezze si riferiscono al periodo annuo)		Si ha dunque
PC	prodotto complessivo	$RN = W + S$
PIL	prodotto interno lordo	$CM = CI + CF$
CM	costi materiali	$PC = CM + RN$
CI	costi degli input	$PIL = PC - CI = RN + CF = W + S + CF$
CF	consumo del capitale fisso	$IL = IN + CF$
RN	reddito netto	$PIL = IL + C$
W	salari	$RN = IN + C$
S	profitti	
C	consumi	
IL	investimenti lordi	
IN	investimenti netti	

Siccome sia nel valore aggiunto di una merce che nel reddito netto della società non figurano gli input impiegati, che sono presenti solo nel prodotto complessivo all'interno del quale non fanno che

ripresentare il proprio valore, ci si immagina che dal lato della composizione merceologica il reddito netto e il prodotto interno lordo siano fatti soltanto di beni di consumo (consumi) e di elementi del capitale fisso (investimenti lordi e netti) ma ciò è semplicemente impossibile.

Se dal lato merceologico il prodotto o reddito netto fosse composto soltanto di beni di consumo ed elementi del capitale fisso la produzione non si potrebbe espandere perché rispetto all'anno precedente non avrebbe materiale aggiuntivo da elaborare; questi input produttivi devono per forza venire acquistati con la parte netta del reddito realizzato poiché non erano presenti negli input dell'anno precedente, e, dato che gli input e l'output non sono altro che la stessa cosa considerata rispettivamente prima e dopo il processo di produzione, esattamente allo stesso titolo dell'espansione degli strumenti di produzione anche l'espansione degli input impiegati è condizione dell'espansione generale della produzione sociale. Ne consegue che sotto l'aspetto merceologico il prodotto netto si scompone in *tre* e non due parti: i beni di consumo, i mezzi di produzione e l'*eccedenza* di materie prime e prodotti intermedi (gli input) rispetto all'anno precedente vale a dire nei beni cosiddetti di consumo finale prodotti nell'anno più l'*incremento* di beni intermedi prodotto nell'anno. Un semplice esempio varrà a chiarire il punto.

Supponiamo che la produzione sociale consista di tre settori, dei quali il primo produce gli elementi del capitale fisso (macchinari, impianti, etc.), il secondo gli input intermedi e il terzo i beni di consumo che servono a sostenere i lavoratori e che non esistano altri beni di consumo. Scrivendo K , I e W per gli elementi del capitale fisso, gli input e i beni di consumo rispettivamente e L per il lavoro speso, descriviamo nel quadro che segue il processo di produzione

Quadro A1.
Riproduzione allargata con tre settori. Ciclo I

<i>Settori</i>	<i>Input</i>				<i>Produzione</i>	<i>Output Lordo</i>	<i>Output Netto</i>
<i>1.</i>	1 K	1 I	1 L		→	3.6 K	0.6 K
<i>2.</i>	1 K	1 I	1 L		→	3.6 I	0.6 I
<i>3.</i>	1 K	1 I	1 L		→	3.6 W	3.6 W
<i>L.</i>				3 W			
Σ	3 K	3 I	3 L	3 W	→	3.6 K + 3.6 I + 3.6 W	0.6 K + 0.6 I + 3.6 W

Affinché nei periodi successivi si abbia un'espansione continua della produzione occorre che non solo i beni finali K e W ma anche gli input prodotti I siano in quantità maggiore di quella degli input trasformati perché possano successivamente venire ridistribuiti ai tre settori che li dovranno

impiegare produttivamente. Il primo settore vende la merce K agli altri due e da essi compra I e W ; il secondo settore vende I e compra K e W ; ed il terzo vende W e compra K ed I . Dopo gli scambi di merci fra i tre settori, il punto di partenza materiale del nuovo ciclo produttivo allargato sarà ovviamente

<i>Settori</i>	<i>Input</i>		
<i>1.</i>	1.2 K	1.2 I	1.2 W
<i>2.</i>	1.2 K	1.2 I	1.2 W
<i>3.</i>	1.2 K	1.2 I	1.2 W
Σ	3.6 K	3.6 I	3.6 W

Supponendo che l'aumentata produzione di beni di consumo serva a sostenere un impiego proporzionalmente maggiore di forza-lavoro, il nuovo ciclo si svolgerà come segue:

Quadro A2.
Riproduzione allargata con tre settori. Ciclo II

<i>Sett.</i>	<i>Input</i>				<i>Produzione</i>	<i>Output Lordo</i>	<i>Output Netto</i>
<i>1.</i>	1.2 K	1.2 I	1.2 L		→	4.32 K	0.72 K
<i>2.</i>	1.2 K	1.2 I	1.2 L		→	4.32 I	0.72 I
<i>3.</i>	1.2 K	1.2 I	1.2 L		→	4.32 W	4.32 W
<i>L</i>				3.6 W			
Σ	3.6 K	3.6 I	3.6 L		→	4.32 K + 4.32 I + 4.32 W	0.72 K + 0.72 I + 4.32 W

La somma degli input del secondo ciclo è ovviamente uguale alla somma degli output del primo ciclo. Nel primo ciclo il prodotto lordo è dato da $3.6 K + 3.6 I + 3.6 W$ e il prodotto netto da $0.6 K + 0.6 I + 3.6 W$. Ma questo prodotto netto non è evidentemente uguale alla somma dei nuovi mezzi di produzione e di tutti i beni di consumo prodotti dato che comprende anche una parte degli input produttivi ($0.6 I$) prodotti, circostanza che mostra come gli investimenti netti effettuati riconvertendo in capitale i profitti realizzati comprendano anche i beni intermedi prodotti in eccesso

rispetto al periodo precedente e non soltanto i mezzi di produzione; il altre parole: se ci deve essere un'accumulazione in capitale fisso non può mancare una in capitale circolante.¹⁴

Una considerazione a parte va riservata ai beni-salario che costituiscono il sostentamento della forza-lavoro. Dal punto di vista della riproduzione del capitale questi beni non fanno parte degli input produttivi ma sono la base del processo di riproduzione della forza-lavoro, una riproduzione non capitalistica che si svolge fuori dal processo di produzione delle varie merci; come tali per definizione fanno parte della produzione netta anche se, poniamo, la loro quantità complessiva periodicamente prodotta diminuisce costantemente denunciando un degrado in corso nelle condizioni di riproduzione della forza-lavoro. Considerati invece dal punto di vista della riproduzione sociale i beni-salario devono venire inclusi come parte degli input produttivi e solo quella parte della produzione corrente che *eccede* la produzione del periodo precedente deve venire considerata come parte del prodotto sociale *netto*.

Si noti bene che nell'esempio dei Quadri A1 e A2 i mezzi di produzione e i beni di consumo (settori 1. e 3. rispettivamente) vengono fabbricati trasformando gli input materiali prodotti nel periodo precedente, per cui le produzioni di beni di consumo, mezzi di produzione e prodotti intermedi procedono simultaneamente; allo stesso tempo, nel corso del periodo di produzione, i beni di consumo prodotti nel periodo precedente vengono consumati dai lavoratori come propri mezzi di sostentamento. In generale quindi, gli stock di merci prodotti in un periodo vengono consumati, produttivamente e individualmente, in quello successivo. I periodi di produzione e consumo e di esaurimento del capitale fisso coincidono, dopo ogni periodo il capitale fisso viene interamente rinnovato.

Questo è ciò che avviene nel nostro esempio, ma nella realtà la faccenda non va esattamente così. Anche se varia con il tipo di strumentazione, macchinario, impianto o struttura il tempo di rotazione del capitale fisso è assai più lungo del tempo di rotazione del capitale circolante; il capitale fisso viene consumato e rimpiazzato nel corso di svariati periodi di rotazione degli input produttivi (materie prime e prodotti intermedi) mentre i restanti beni di uso finale, i beni di consumo, vengono consumati e sostituiti anche quotidianamente. Mentre una parte del reddito lordo delle aziende viene riconvertita continuamente in capitale circolante, per il capitale fisso la stessa cosa viene fatta soltanto ad intervalli relativamente lunghi. Questa circostanza produce la falsa impressione che i beni di uso finale contengano *in toto* gli input produttivi e che quindi, dal momento che ogni bene finale non può mancare di essere fatto di qualche input, allora la spesa di reddito per qualsivoglia input produttivo sia *già* contenuta nella spesa di qualche bene finale, di modo che separare la spesa di reddito in input

¹⁴ L'accumulazione in capitale circolante è del tutto assente nei modelli keynesiani di crescita ciclica, ed è precisamente tale assenza che in questi modelli rende la crescita instabile (ad es. il *knife edge* di Harrod); allo stesso modo è poi l'aggiunta dell'accumulazione di capitale circolante nei modelli ad eliminare l'instabilità della crescita.

dalla spesa di reddito in bene finale porterebbe a commettere l'errore di conteggiare *due volte* il valore degli input come parte del prodotto sociale netto ossia a confondere il prodotto netto con il prodotto lordo. È tuttavia chiaro che tutte le produzioni avvengono simultaneamente e che i beni finali prodotti in un certo momento sono il risultato della trasformazione di input del momento precedente ossia dell'impiego di capitale circolante del momento precedente. Per ogni dato periodo scelto (ad es. un anno) si avrà sicuramente un certo doppio conteggio computando assieme il valore degli input e quello delle merci finali ma anche un non-doppio conteggio per quella parte di input che è stata prodotta ma non è ancora entrata nella produzione di beni finali. Volendo calcolare il prodotto netto dell'insieme dei due periodi dei Quadri A1 e A2 dobbiamo considerare che del prodotto netto ottenuto alla fine del primo periodo, pari a $0.6K + 0.6I + 3.6W$, i beni salariali ($3.6 W$) vengono consumati durante il secondo periodo, mentre il capitale fisso $0.6 K$ e gli input produttivi $0.6 I$ entrano a far parte del prodotto lordo del secondo periodo ($4.32 K + 4.32 I + 4.32 W$). All'inizio del primo periodo la dotazione era $3 K + 3 I + 3 W$ ed alla fine del secondo $4.32 K + 4.32 I + 4.32 W$; ma nel corso del primo periodo si è consumato $3 W$ e nel corso del secondo $3.6 W$ mentre ora si ha a disposizione $4.32 W$ da consumare durante il terzo periodo produttivo; dunque la somma $3.6 W + 4.32 W$ fa sicuramente parte del prodotto netto del congiunto dei due periodi. Nel valore $3.6 W + 4.32 W$, a parte il valore degli input e del capitale fisso consumati dal settore 3. nel primo periodo, è compreso anche il valore degli input e del capitale fisso prodotti dei settori 1. e 2. e consumati dal settore 3. nel secondo periodo, pari a $1.2 K + 1.2 I$. Della restante parte del prodotto lordo del secondo periodo, vale a dire $4.32 K + 4.32 I$, la differenza rispetto alla dotazione iniziale $3 K + 3 I$ costituita da $1.32 K + 1.32 I$ rappresenta l'accrescimento netto della produzione dei settori 1. e 2. nel corso dei due periodi considerati come un tutt'unico. Il prodotto netto dell'insieme dei due periodi è perciò composto da $3.6 W + 4.32 W + 1.32 K + 1.32 I$ ovvero dalla somma dei prodotti netti dei due periodi.

Si badi bene che il prodotto netto nei due periodi non coincide con il consumo netto. Nel primo periodo si ha un consumo netto individuale di $3 W$ e produttivo di $0.5 K + 0.5 I$ (presupponendo di mantenere le medesime proporzioni in tutti i periodi), e nel secondo di $3.6 W$ e di $0.6 K + 0.6 I$ rispettivamente, per un totale nei due periodi di $6.6 W + 0.6 K + 0.6 I$, con un'eccedenza della produzione sul consumo pari a $0.72 W + 0.12 K + 0.12 I$, differenza che non può mancare essendo la base materiale dell'espansione del sistema produttivo. Considerato infine sotto l'aspetto di reddito, il prodotto netto dei due periodi si compone ovviamente della somma dei salari pagati nei tre settori alla fine del primo e del secondo periodo, che serve ad acquisire i beni salario prodotti, e della somma dei profitti realizzati nei tre settori alla fine del primo e del secondo periodo, coi quali ogni volta vengono acquisiti gli input e il capitale fisso *aggiuntivi*. I salari e i profitti vengono realizzati in denaro

alla fine di ciascun periodo di produzione quando si svolgono gli scambi fra i capitalisti produttori e fra questi e i lavoratori.¹⁵

Appendice B.

Intensità e Produttività del Lavoro

Francis Green è uno dei pochi ad essersi occupati dell'aumento dell'intensità del lavoro negli ultimi vent'anni, non solo nella constatazione e descrizione del fenomeno¹⁶ ma anche nella ricerca di una spiegazione.¹⁷ Green, tuttavia, evitando di porre in connessione l'incremento dell'intensità del lavoro con l'allungamento dell'orario di lavoro scarta l'idea che alla base dell'intensificazione del lavoro ci sia l'aumento della pressione della concorrenza fra i lavoratori per favorire l'ipotesi secondo cui la causa sta nelle nuove tecnologie introdotte. Allo scopo, egli elenca tutta una serie di innovazioni il cui contenuto precipuo sarebbe quello di costringere ad un consumo maggiore di forza-lavoro per unità di tempo: (1) *Just-In-Time* (JIT) , (2) *Total Quality Management* (TQM) , (3) *Quality Circle* (QC) , (4) *Team Working* (TW) , (5) *Appraisal System* (AS) , (6) *Job Rotation* (JR) , (7) *Multiskilling* (MS) , (8) *Flexible Production System* (FPS). Questo elenco di Green ancora una volta dimostra che assai sovente gli economisti traggono le proprie idee sulle “nuove tecnologie” non da studi tecnico-ingegneristici ma dai media. Tranne l'ultima (FPS), che di per sé non ha niente a che fare direttamente con l'intensificazione del lavoro, nessuna di queste innovazioni riguarda l'introduzione di nuovi mezzi di produzione bensì nuovi metodi di applicare la forza-lavoro umana a mezzi di produzione dati, che è faccenda assai diversa. Ma vediamoli uno per uno.

(1) Il sempre menzionato, e mai studiato JIT non ha in quanto tale nulla a che fare con nuovi mezzi di produzione e neppure ha effetto sulla produttività apparente ma è solo un metodo per minimizzare le scorte, dal momento che il saggio del profitto e l'ammontare di scorte produttive stanno in

¹⁵ Nella realtà tuttavia le cose non sembrano andare così perché non vi esiste nessun periodo in cui, terminata la fase produttiva, la produzione si interrompe per dar modo agli scambi di avere luogo come premessa per un nuovo circuito, come avveniva nel medioevo agli albori della società mercantile. Produzione, consumo, scambi, in sintesi produzione e circolazione delle merci e del capitale, avvengono sempre simultaneamente. Mentre un parte del capitale (tanto di tutta la società quanto di una singola azienda) è impegnata nella produzione sotto forma di macchinari, prodotti intermedi in lavorazione etc, un'altra si trova nella forma di denaro, e un'altra ancora nella forma di merci immagazzinate che attendono la vendita, e così via. Ma se si segue il corso di un *dato capitale circolante* si vede facilmente che esso non può mancare di passare attraverso tutte le sue fasi *una dopo l'altra*, di cui anzi l'una è la premessa necessaria dell'altra. Il capitale complessivo della società, di cui vanno calcolati il prodotto lordo e netto, esiste simultaneamente in tutte le forme e in tutte le fasi del circuito in quanto è composto di innumerevoli capitali singoli che seguono ciascuno il proprio circuito, ma una volta che si scelga un qualsiasi intervallo di tempo nel quale misurare le grandezze della produzione lorda e netta, si fa astrazione delle differenze di fase dei vari capitali e si presuppone che gli innumerevoli capitali di cui il capitale complessivo si compone siano fusi in un unico capitale che entro il periodo fissato percorra simultaneamente tutte le sue fasi, come appunto vien fatto nelle contabilità economiche nazionali.

¹⁶ Vedi nota 10 a p.18.

relazione inversa. Una volta ridotte a zero le scorte, lo JIT, la cui applicazione tende comunque ad accrescere l'intensità del lavoro perché richiede più sforzo e prontezza umane, cessa di poter esercitare qualsiasi ulteriore influenza sulla redditività.

(2) Il TQM è solo il tecnoroboante nome di un trucchetto da pezzenti messo in atto per estorcere ai lavoratori stessi consigli su come migliorare questo e quello facendoli sentire “partecipi” del processo produttivo con due soldi di premio.

(3) Il QC è soltanto uno dei vari metodi per mettere in pratica (2)

(4) Il TW è una tecnica per porre più direttamente i lavoratori singoli a premere gli uni sugli altri al fine, ovvio come non mai, di estrarre da tutti quanti maggior lavoro liquido. L'effetto è duello di accrescere direttamente l'intensità e quindi la produttività apparente del lavoro.

(5) Lo AS è la riformulazione di vecchie tecniche per la valutazione del rendimento individuale, cosa peraltro spesso illusoria ed arbitraria dato il carattere sempre più socializzato dei processi produttivi, allo stesso scopo e coi medesimi effetti di TW.

(6) Lo JR è possibile dato il carattere altamente dequalificato e generico delle mansioni produttive industriali, consiste nel far passare a turno ciascuno attraverso ognuna delle mansioni esistenti (o comunque attraverso molte mansioni diverse) sfruttando il fatto che trasferendosi ad un compito differente si è portati a lavorare di più unicamente a causa del minor grado di tedio. L'effetto è l'innalzamento diretto dell'intensità e della produttività apparente del lavoro.

(7) Infine, il MS è solo una forma di JR, o viceversa.

Green medesimo riconosce che tutte questi accorgimenti non sono in realtà *technical progress* o meglio non lo sono se si concepisce il progresso tecnico come passaggio a mezzi di produzione superiori ma semplicemente “managerial strategies”, le quali diventano tanto più rilevanti e perseguite quanto meno influente è il progresso tecnico; anzi, per avere un senso devono in certo qual modo presumere che i mezzi e i processi di produzione rimangano più o meno inalterati; cambiando radicalmente i modi di produrre anche le tecniche organizzative e la spremitura della forza-lavoro dovrebbero variare.

Quanto agli strumenti di produzione veri e propri, ossia agli elementi materiali del capitale fisso, di questi Green menziona solo genericamente la IT, e la funzione fondamentale che ne rileva è la possibilità di un maggiore controllo del flusso di lavoro. La formulazione di Green è importante perché rende chiara una cosa che chiarissima era già ancorché assai importante; mentre esistono processi di produzione biologici, biochimici, chimici, meccanici etc., non esistono processi di produzione microelettronici e/o informatici, a parte naturalmente la trasmissione di segnali. Il grande capo di applicazione industriale di IT in quanto tale non è la produzione diretta bensì il suo controllo;

¹⁷ Francis Green, *Why has work effort become more intense?*, University of Kent (2003).

questa limitata funzione rende IT un surrogato particolarmente adatto ad un'epoca di ristagno dei processi produttivi di base allorché l'accumulazione di capitale fisso declina tendenzialmente e l'incremento di produttività (apparente) deriva sempre più dalla manipolazione dell'intensità del lavoro e sempre meno dal miglioramento della produttività pura.¹⁸

In molti casi Green confonde la variazione nell'intensità del lavoro con la variazione nella porosità del processo lavorativo, ma le due non sono la stessa cosa dato che la porosità del lavoro si applica propriamente all'impiego di mezzi di produzione che restano fondamentalmente inalterati. Una volta che il processo di produzione cambia radicalmente anche l'uso della forza-lavoro si modifica e con esso il tipo di porosità. Si possono portare parecchi esempi di mutamento nei macchinari e negli impianti che ha condotto a processi di produzione dove, almeno inizialmente, il lavoro era più poroso di prima; del resto, è sicuramente un paradosso ma in un sistema di produzione integralmente automatizzato la porosità del lavoro sarebbe ovviamente infinita.

La formulazione di Green diviene del tutto appropriata una volta che venga rovesciata; se al posto di quello che in modo del tutto inappropriato viene da lui definito "technical change" viene messa la riorganizzazione dell'impiego della forza-lavoro attraverso l'uso di IT otteniamo la causa fondamentale dell'innalzamento dell'intensità del lavoro. Nei confronti di altre analisi del processo di innalzamento dell'intensità del lavoro dove il fattore determinante diviene la crescente insicurezza del posto di lavoro Green ha sicuramente ragione¹⁹. L'insicurezza non è sufficiente a spiegare una tendenza *di lungo periodo* all'aumento dell'intensità del lavoro per il quale occorrono aggiustamenti pesanti nei processi lavorativi; a sua volta l'insicurezza non è certo una causa primigenia ma può derivare solo dall'aumento della pressione della concorrenza fra i venditori di forza-lavoro, a sua volta effetto del rapporto fra quantità non impiegata e quantità impiegata della forza-lavoro complessiva, e spesso può perfino evitare di manifestarsi palesemente e mantenersi latente. Basta che gli adattamenti nell'uso produttivo della manodopera procedano *simultaneamente* al peggiorare dei rapporti di forza fra lavoratori e agenti del capitale per far sì che la potenziale maggiore insicurezza venga compensata dalle nuove inferiori condizioni di lavoro e quindi non si manifesti.

¹⁸ Per verificare la bontà di questa idea la stima statistica da effettuare è la misurazione dei due rapporti fra andamento settoriale della produttività oraria del lavoro e andamento settoriale dell'accumulazione in capitale fisso tradizionale (i) e in capitale fisso microelettronico-informatico (ii) per stabilire quale delle due eserciti un'influenza maggiore sulla produttività.

¹⁹ Ad es. B.Burchell-D.Ladipo-F.Wilkinson (eds.), *Job Insecurity and Work Intensification*, Routledge, London (2001).