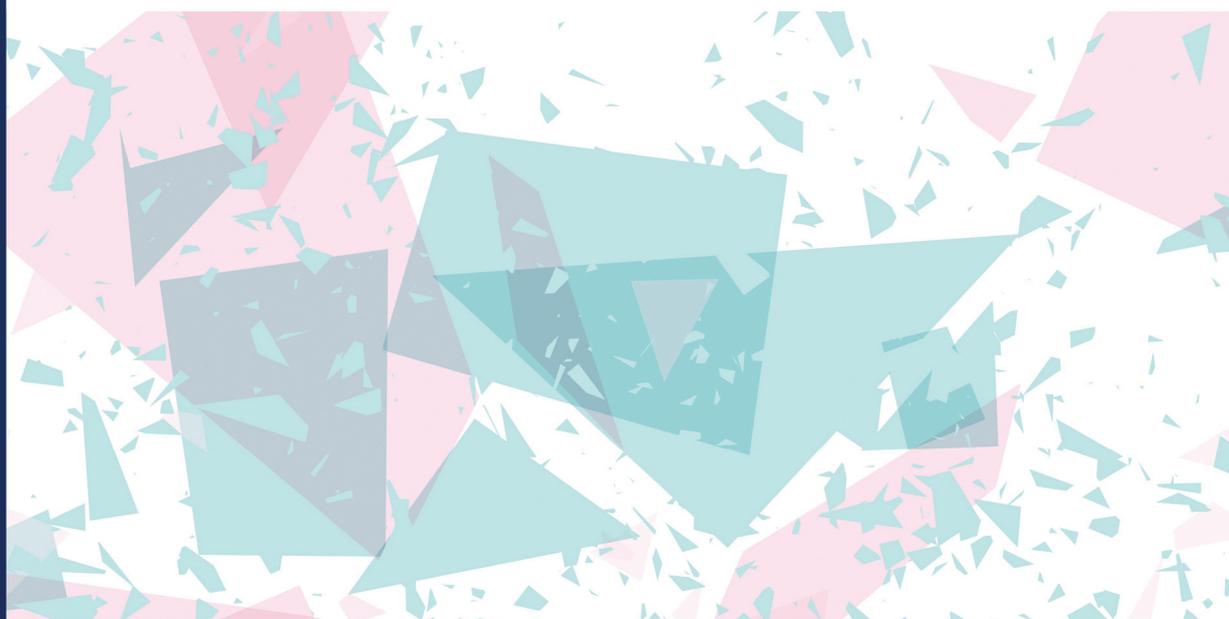


Salvatore D'Acunto

Conflitto sociale, instabilità macroeconomica e modelli di regolazione

Con la collaborazione di Domenico Suppa



Giappichelli

Introduzione

È convinzione diffusa nell'opinione pubblica che l'intervento delle autorità di governo sul funzionamento del sistema produttivo vada valutato in base ai presumibili effetti su un qualche indicatore dello "stato di salute" della comunità interessata. Che si tratti del salvataggio pubblico di una banca sull'orlo del fallimento o di una legge che imponga l'aumento dell'età pensionabile, di una clausola di adeguamento dei salari all'inflazione o di una riforma che limiti il diritto di sciopero, della decisione di contrarre la spesa sanitaria o della devoluzione dei poteri monetari ad una tecnostuttura irresponsabile nei confronti degli organi titolari della sovranità, appare scontato che esista un qualche strumento di misura in grado di dirci se la comunità *nel suo insieme* ne trarrà un beneficio o un danno. Tale strumento di misura, nel discorso pubblico, viene designato con il ricorso ad espressioni variegate: benessere sociale, bene comune, interesse pubblico e altre analoghe.

Si tratta di un criterio a prima vista ragionevole. In prima approssimazione, sarebbe senz'altro auspicabile che l'organizzazione economica sia al servizio della società, e quindi niente di più logico che gli occhiali con cui se ne interpretano i mutamenti e se ne progettano le correzioni vadano "sagomati" in modo da permetterci di cogliere gli effetti dei primi e delle seconde sul benessere della generalità dei suoi membri. Purtroppo, a questa seppur comprensibile aspirazione ad uno strumento in grado di separare in maniera oggettiva ciò che «fa bene» alla società da ciò che le fa male, fa riscontro l'inadeguatezza di quelli concretamente disponibili. La verità è che i concetti di *benessere sociale* e di *interesse comune* nascondono talmente tante e tali ambiguità che è sempre difficile valutare se la retorica che li adopera contenga un fondo di verità o se sia meramente strumentale alla protezione degli interessi di alcuni gruppi sociali a danno di altri.

Probabilmente molti lettori troveranno sorprendente il fatto che una scienza sociale non disponga di un "termometro" in grado di misurare oggettivamente lo stato di salute della società di cui pretende di studiare la dinamica evolutiva. Questo stupore è in gran parte il risultato della nostra malsana abitudine a rap-

presentarci i fenomeni sociali con la tecnica narrativa dell'*antropomorfismo*. Nelle nostre consuetudini narrative la società «cresce», a volte «si ammala», spesso è chiamata a «fronteggiare problemi che ne mettono in pericolo la sopravvivenza», e magari capita che «si arrovelli circa il sentiero da prendere di fronte a un bivio», e che a volte «faccia la scelta sbagliata», finendo per «imboccare la via del declino». Purtroppo, a forza di usare metafore, spesso dimentichiamo che si tratta per l'appunto di metafore, e finiamo per attribuire inconsapevolmente alla società le prerogative caratteristiche dei suoi membri. Ad esempio: essere in grado di provare una – più o meno intensa – sensazione di *benessere* (o di malessere).

Il problema è che di questa cosa che definiamo *società* in realtà non è semplice conoscere i gusti, le inclinazioni, le cose che le provocano soddisfazione e quelle che le infliggono sofferenza, e non è semplice per un motivo facilmente comprensibile da tutti: la società è fatta di gente un po' troppo varia perché se ne possano sintetizzare le caratteristiche, a meno di non sposare ricostruzioni esplicitamente ispirate alle filosofie *organicistiche*. Se la società viene concepita come un organismo, e quindi titolare di uno scopo che travalica gli interessi dei suoi membri, allora ha senz'altro un senso attribuirle “interessi”, “bisogni”, “esigenze”, e quindi magari anche misurarne il relativo grado di soddisfacimento (“benessere”). Ma per fortuna (o purtroppo, a seconda dei punti di vista) tutte le tradizioni di pensiero più influenti nella storia della scienza economica si fondano su caratterizzazioni della società esplicitamente anti-organicistiche, e quindi nessuna di esse può essere invocata (se non a costo di significative forzature) per legittimare la valutazione della desiderabilità di un assetto dell'organizzazione economica rispetto ad un altro sulla base del principio della massimizzazione del benessere sociale o su criteri analoghi.

È sicuramente lontana anni luce dall'organicismo la tradizione di pensiero egemone nel dibattito economico contemporaneo, la cosiddetta scuola *marginalista*. In questo filone teorico, al centro della scena figura l'*individuo*, unità elementare di analisi e motore della dinamica sociale mediante la sua continua tensione alla soddisfazione di desideri di natura edonistica. Questo individuo non condivide con gli altri alcun senso di appartenenza, né avverte nei loro confronti un vincolo di solidarietà reciproca. Si tratta quindi di una *società* in un senso molto particolare: un mero aggregato di singoli che anelano a massimizzare il benessere personale sotto il vincolo della disponibilità di risorse. «Particelle elementari» – come li definisce un noto romanziere francese – che si muovono caoticamente sotto la spinta della competizione per l'uso delle risorse, legate tra loro soltanto dai mercati in cui vendono le proprie attitudini produttive e acquistano i beni necessari a soddisfare i propri desideri.

Il problema caratteristico dell'assumere l'individuo come unità elementare

di analisi (*individualismo metodologico*) è il passaggio da valutazioni di natura “micro” a valutazioni “aggregate”. Se si assume che ogni individuo sia consapevole della struttura delle proprie preferenze, allora tutti i singoli membri della società saranno perfettamente in grado di comparare i corsi di azione concretamente praticabili in funzione dei risultati attesi in termini di benessere individuale e di adottare le scelte consequenziali. La questione tuttavia si complica (e molto) quando un’ autorità sovraordinata ai consociati voglia valutare se la *società* per conto della quale governa preferisca lo “stato del mondo” A oppure uno stato alternativo B, perché in molti casi è probabile che i membri della società abbiano preferenze diverse al riguardo. Ma allora come si fa a scegliere tra due o più stati del mondo se gli agenti sulle cui vite ricadrà quella scelta non la pensano allo stesso modo circa la gerarchia delle preferenze?

Gli economisti impegnati nella progettazione delle politiche pubbliche spesso provano ad aggirare il problema con l’espedito dell’*agente rappresentativo*. In sostanza disegnano un individuo “tipo”, gli attribuiscono preferenze quanto più possibile generiche sugli ipotetici stati del mondo e poi estendono la mappa delle preferenze individuali così delineata al livello aggregato. Questa prassi analitica ha una ovvia controindicazione: funziona molto bene quando i membri della comunità hanno interessi simili o semplicemente complementari, mentre funziona assai male quando essi hanno interessi di natura antagonista, e purtroppo la seconda ipotesi è senz’altro quella più realistica nei modelli di società basati sulla divisione del lavoro. Quando la ricchezza materiale è il risultato congiunto di varie tipologie di contributi produttivi, infatti, gli agenti vivono un rapporto naturalmente ambivalente con gli altri consociati collocati in ruoli diversi nell’organizzazione economica: da un lato, essi sono interessati alla cooperazione, in quanto dal grado di armonia interno all’organizzazione economica dipende la dimensione complessiva della “torta” che riusciranno a realizzare; ma dall’altro, ognuno di essi è in conflitto con gli altri per la determinazione della dimensione delle “fette” di relativa spettanza.

Alcuni esempi dovrebbero essere sufficienti a chiarire la natura del problema. Il salvataggio pubblico di una banca sull’orlo del fallimento sarà gradito ai proprietari e ai titolari di depositi in conto corrente, ma molto probabilmente sgradito agli altri consociati cui toccherà – in quanto contribuenti – pagarne il costo. Una politica monetaria inflazionistica sarà sgradita ai creditori, che vedranno il valore reale dei “pagherò” nel proprio portafoglio evaporare, ma probabilmente gradita ai debitori, che potranno far fronte a impegni di pagamento definiti in termini di moneta con redditi gonfiati dall’inflazione. L’introduzione di una norma che limiti il diritto di sciopero sarà gradita ai datori di lavoro (meno ore di lavoro perse per conflitti aziendali) e sgradita ai lavoratori alle loro dipendenze (minori strumenti di pressione disponibili per far pesare i loro interessi sui vari

aspetti della regolamentazione del rapporto di lavoro). L'introduzione di un sussidio a favore dei poveri sarà ovviamente gradita ai beneficiari e invisa alle categorie che ne sostengono il costo. Non ci vuole particolare fantasia per immaginare altre "linee di frattura" caratteristiche delle nostre società. Del resto, è sufficiente sfogliare le prime pagine di un qualunque quotidiano (o il proprio *News Feed* di Facebook) per farsi un'idea della litigiosità scatenata dai tentativi delle autorità di governo di modificare le regole dell'organizzazione economica.

Ma se è vero che le nostre società sono formazioni composite, al cui interno albergano interessi irrimediabilmente antagonisti, allora la tecnica dell'*agente rappresentativo* è una prospettiva analiticamente mistificante e politicamente regressiva. Analiticamente mistificante perché, relegando il conflitto sociale in una dimensione "periferica" del nostro orizzonte visivo, ci impedisce di cogliere i reali fenomeni che determinano la dinamica del nostro sistema economico e che sono alla radice delle sue più significative disfunzioni. E politicamente regressiva perché, consolidando nell'opinione pubblica l'idea di una società sostanzialmente armonica, avvalorano un'interpretazione del conflitto che la pervade come risultato di mere "dissonanze cognitive" dei suoi gruppi costitutivi, e quindi una concezione della politica economica come terreno da interdire alla dialettica democratica e da riservare alla perizia e alla presunta "visione generale" dei tecnocrati.

Come avremo modo di chiarire nel corso del volume, si tratta della deriva che la disciplina ha imboccato una trentina di anni or sono, giungendo a legittimare sul piano teorico una radicale revisione del patto costitutivo delle società occidentali. Nel seguito dedicheremo molto spazio all'analisi degli effetti della riscrittura di questo patto sulla stabilità dei nostri sistemi economici e sulla distribuzione della ricchezza tra coloro che contribuiscono a vario titolo a produrla. In questa sede ci preme invece sottolineare quanto questo approccio porti la disciplina lontano dai presupposti anti-organicistici che ne avevano originariamente ispirato lo statuto scientifico. L'*agente rappresentativo* è infatti un mero costrutto concettuale, e le indicazioni di *policy* che scaturiscono dai relativi esercizi di massimizzazione del benessere finiscono per dipendere crucialmente dalle idee sul mondo del tecnocrate che ne disegna il profilo. Costui sostituisce di fatto la propria personale valutazione circa la meritevolezza relativa dei "beni" oggetto di scelta a quella della società, "colpevole" di non saper esprimere un sistema di preferenze internamente coerente. Piuttosto che come la naturale espressione del conflitto che pervade la società, la presenza di gerarchie di preferenze divergenti viene bollata come fonte di disordine. Ovviamente il parametro di *ordine* rispetto a cui viene misurato quel disordine non sta nella "testa" della società (qualunque cosa questa espressione significhi), ma solo in quella del tecnocrate che pretende di rappresentarne i desideri.

Insomma, con questo approccio si finisce con tutti e due i piedi nelle sabbie mobili dell'organicismo.

Chi scrive non ha evidentemente simpatia per l'approccio marginalista, e ancor meno per la deriva organicistica che ne ha caratterizzato l'evoluzione recente, e cerca invece ispirazione in una tradizione di pensiero (la cosiddetta *teoria classica*) che si muove lungo linee interpretative agli antipodi rispetto all'ortodossia. Questa tradizione annovera tra i suoi interpreti studiosi di straordinario prestigio come Ricardo, Marx, Keynes e Kalecki. Ciò che accomuna la riflessione di questi pensatori, per altri versi assai distanti, è l'idea che la dinamica evolutiva dei sistemi economici basati sulla divisione del lavoro dipenda in misura preponderante dall'assetto dei diritti sulle risorse produttive (*diritti di proprietà*). Una volta che i diritti sulle risorse siano stati distribuiti tra i membri della società, costoro entrano infatti in rapporti sistematici che dipendono dalle posizioni che ognuno di essi ha assunto all'interno dell'organizzazione produttiva (*rapporti di produzione* nella terminologia marxiana).

Secondo questa tradizione teorica, l'epistemologia individualista sarebbe sostanzialmente fuorviante, perché agenti che condividono una stessa posizione all'interno del sistema produttivo avranno interessi comuni, e quindi tenderanno ad assumere atteggiamenti orientati alla loro difesa, a dispetto di differenze anche significative relativamente a dotazione di risorse e preferenze di consumo. Ma allora, piuttosto che l'individuo, conviene assumere come unità elementare di analisi la *classe sociale*, ossia un gruppo di agenti caratterizzato per la posizione occupata nell'organizzazione produttiva. L'adozione dell'individuo come unità elementare di analisi nasconderebbe infatti all'analista una significativa mole di informazioni rilevanti, impedendogli di cogliere aspetti fondamentali della dinamica del sistema produttivo oggetto di osservazione.

Una particolare configurazione dell'assetto dei diritti di proprietà è quella caratterizzata dalla separazione tra lavoro e proprietà dei mezzi di produzione, che nella letteratura sull'argomento è denotata con l'espressione *capitalismo*. Si tratta del modello di organizzazione economica che si è affermato negli ultimi due secoli nelle società occidentali, e che pertanto rappresenterà l'oggetto esclusivo nella nostra attenzione. Nei sistemi capitalistici, come avremo presto modo di precisare, i proprietari dei mezzi di produzione "comprano" la forza lavoro in cambio di una contropartita in moneta (salario), la impiegano nel processo produttivo, infine vendono i beni o servizi realizzati nuovamente in cambio di una contropartita monetaria.

Come avremo modo di argomentare nel capitolo 1, in questo assetto di organizzazione produttiva le due classi di operatori che vi svolgono le funzioni chiave sono evidentemente in conflitto. I proprietari dei mezzi di produzione mirano a realizzare il massimo scarto (profitto) tra gli introiti derivanti dalla vendita dei

beni sul mercato e gli esborsi necessari all'acquisto della forza lavoro. Il profitto è infatti l'alimento del processo di *accumulazione del capitale*, come si dice nel gergo della teoria "classica": quanto più elevati saranno i profitti, tanto maggiore la possibilità dei proprietari di acquisire ulteriori mezzi di produzione e quindi rafforzare il proprio potere di controllo sulle fonti di produzione di ricchezza. Questo obiettivo sarà realizzato in grado tanto più elevato quanto più basso il salario pagato ai lavoratori per ora di impegno erogato. Evidentemente i lavoratori aspirano all'obiettivo esattamente opposto: massimizzare il salario guadagnato per ora di impegno erogato.

Il cuore di questo conflitto è quindi il momento della negoziazione del rapporto di scambio tra ore di lavoro e salario. Come vedremo, attorno a questo conflitto ruota la dinamica del sistema produttivo. Le due classi sociali giocano una partita quotidiana che consiste nel plasmare l'assetto delle istituzioni, predisponendo fortificazioni strategiche in grado di proteggere la relativa quota di prodotto sociale dalle "aggressioni" della classe antagonista: la classe lavoratrice mediante l'assoggettamento dell'organizzazione economica alla regolazione politica (in particolare mediante il controllo politico della congiuntura, l'assicurazione sociale contro l'incertezza esistenziale, la regolazione pubblica del mercato del lavoro); la classe proprietaria con la predisposizione di una serie di istituzioni (mercati finanziari, moneta, flessibilità dei rapporti di lavoro) il cui scopo sostanziale è prepararsi comode "vie di fuga" nelle ipotesi di incertezza circa le prospettive di valorizzazione dei propri capitali.

Come si proverà a dimostrare nel volume, l'assetto di volta in volta assunto dalle istituzioni economiche all'esito di questo conflitto condiziona profondamente le modalità di funzionamento del sistema produttivo, irrobustendone la capacità di reazione a certe tipologie di squilibri, ma determinando anche peculiari forme di fragilità. Tra la fine della seconda guerra mondiale e la metà degli anni '70 del secolo scorso, le istituzioni di regolazione economica provarono a tessere un delicato compromesso tra le esigenze della valorizzazione del capitale e la protezione del lavoro dipendente (il cosiddetto *compromesso socialdemocratico*). L'assetto istituzionale che ne risultò tenne le società occidentali lungamente al riparo dai problemi di sbocco delle merci che avevano caratterizzato gli anni '30, ma finì per alterare significativamente i rapporti di forza tra le parti sociali, comprimendo i profitti della classe proprietaria e determinandone la sostanziale "defezione" dall'accumulazione del capitale sfociata nella crisi degli anni '70. Quella crisi creò le condizioni per una radicale riscrittura del patto sociale, imperniata attorno all'attribuzione ai mercati decentrati di un ruolo preponderante nell'allocazione delle risorse e alla dismissione da parte delle autorità pubbliche del ruolo di garante della piena occupazione e della stabilità delle condizioni esistenziali del lavoro dipendente. Alla luce dell'evidenza empirica,

i risultati di quella trasformazione vanno considerati altrettanto controversi: se da un lato vennero ripristinate condizioni macroeconomiche compatibili con la ripresa del processo di accumulazione, dall'altro andarono gravemente accentuandosi l'instabilità macroeconomica e la sperequazione distributiva.

La prospettiva analitica proposta in questo volume non gode di grande *appeal* in questo momento storico. Nell'ultimo trentennio, l'industria culturale ha compiuto uno sforzo massiccio per produrre e divulgare interpretazioni del mondo che nascondono agli occhi dell'opinione pubblica il fenomeno della stratificazione sociale o che ne minimizzano le conseguenze sul funzionamento del sistema produttivo. Questo sforzo ha conseguito un successo inequivocabile. Al giorno d'oggi, il capitalismo è percepito in maniera sempre più diffusa come un sistema caratterizzato da una estrema mobilità tra i diversi ruoli dell'organizzazione produttiva, e quindi che lascia agli agenti dotati di sufficiente intraprendenza e inventiva ampie possibilità di cambiare il proprio destino. Chi condivide questa percezione tende ovviamente a negare salienza al concetto di *classe sociale*: la specifica posizione assunta da un attore all'interno dell'organizzazione produttiva non può evidentemente condizionarne in maniera significativa le linee di comportamento, se costui considera quella posizione come meramente transitoria. Gli schemi interpretativi del capitalismo basati sul conflitto di classe sarebbero quindi, alla luce di queste considerazioni, incapaci di fornire indicazioni rilevanti circa il suo funzionamento e le sue ricorrenti disfunzioni.

L'evidenza dell'aumento dei divari economici tra i diversi strati della popolazione e del progressivo irrigidirsi delle stratificazioni sociali nell'ultimo ventennio di storia dei Paesi occidentali non è stata sufficiente a modificare l'atteggiamento della cittadella della teoria economica *mainstream* rispetto alle questioni metodologiche. Al contrario, nuovi e più pragmatici argomenti sono stati adottati contro l'adozione di una prospettiva analitica "conflittualista". Una menzione particolare al riguardo merita la ormai popolarissima retorica del *trickle-down* (sgocciolamento), secondo cui se tutti collaboriamo intensamente alla crescita della produzione, «l'acqua alta solleverà tutte le barche», comprese quelle più piccole e malandate. Pertanto, si sostiene ai piani alti della cittadella, se le fasce meno abbienti della popolazione intendono aumentare il proprio benessere materiale, farebbero meglio a cooperare disciplinatamente con il ceto proprietario, piuttosto che imbarcarsi in un conflitto distributivo contro di esso.

Questo volume è un tentativo di fornire ai lettori materiali utili ad orientarsi dentro queste controverse questioni alla luce della teoria e dell'evidenza empirica e di contribuire a liberare il campo dalle molte mistificazioni che negli anni scorsi hanno inquinato le idee dell'opinione pubblica al riguardo. Troppo spesso mi è capitato di discutere di questi temi con persone evidentemente inconsapevoli della reale natura delle relazioni che garantiscono il funzionamento dei si-

stemi produttivi, e tuttavia pervicacemente convinti della robustezza di alcune presunte “leggi” economiche del tutto prive di riscontri empirici, e a volte anche di un qualsivoglia fondamento teorico, ma ripetute ossessivamente dai principali canali di informazione fino ad acquisire un’aura di verosimiglianza agli occhi dell’opinione pubblica: dalla presunta nefasta influenza del debito pubblico sulla crescita del Pil alla pretesa capacità delle privatizzazioni dei servizi pubblici di migliorarne la qualità e ridurne i costi, dalla falsa convinzione che la flessibilità del lavoro consenta di ridurre la disoccupazione fino all’idea che lo *spread* tra i tassi d’interesse interni ed esteri abbia qualcosa a che fare con i titoli scientifici del presidente del consiglio. L’auspicio con cui consegniamo queste pagine all’editore è di contribuire a formare una reale consapevolezza della *so stanza* di cui è fatta un’organizzazione produttiva e della natura profonda dei fenomeni che ne minacciano la stabilità.

Questo volume è il frutto del contributo di varie persone con cui ho avuto la fortuna di discutere i temi affrontati. Il ringraziamento più importante va a Domenico Suppa, non solo per la consuetudine di confronto pressoché quotidiana che abbiamo condiviso in questi anni, ma anche per il contributo alla stesura materiale di parti assai importanti del volume. A Domenico va infatti attribuita, in primo luogo, la paternità delle Appendici dei capitoli 2, 3 e 6. In secondo luogo, i suoi consigli sono stati decisivi per la soluzione di alcuni problemi di coerenza interna del modello di riproduzione allargata presentato nel capitolo 1, di cui egli deve quindi essere considerato di fatto il coautore. Infine, gli devo l’accurata e accattivante presentazione della documentazione statistica che fa da supporto al volume e la paziente opera di correzione di versioni preliminari del lavoro, che non di rado mi ha indotto a rivedere il testo in maniera significativa.

Ho poi un grosso debito nei confronti dei colleghi che negli anni scorsi hanno contribuito a tener viva la discussione sui temi macroeconomici presso il Dipartimento di Giurisprudenza dell’Università della Campania “L. Vanvitelli”, luogo dove ho trascorso la parte più significativa della mia vita professionale. In particolare, devo molto a Francesco Schettino, con cui condivido da una decina d’anni la responsabilità dell’insegnamento dell’economia politica, instancabile animatore di iniziative di ricerca e di momenti di dibattito, nonché straordinario “collante” delle purtroppo poche energie di cui il nostro Dipartimento dispone per la ricerca sui temi economici. Ho anche tratto grande giovamento dal confronto con alcuni studiosi stranieri che hanno frequentato il Dipartimento in qualità di *visiting professor*, in particolare Haider Khan dell’Università di Denver e Ramiro Chimuris Sosa dell’Università della Repubblica di Montevideo. Desidero anche ringraziare il mio ateneo per il generoso finanziamento grazie al quale nel 2019 ho avuto la possibilità di discutere alcuni materiali poi confluiti in questo volume in due convegni tenutisi rispettivamente presso l’Universidade

Federal de Minas Gerais a Belo Horizonte, e presso l'Universidade Federal de Alagoas a Maceió.

Nel nostro lavoro, capita che intersezioni sostanzialmente fortuite aprano canali di dialogo inaspettati ed estremamente fecondi, che esercitano un'influenza decisiva sugli sviluppi della riflessione futura. A me piace leggere in questa luce un incontro avvenuto nella lontana estate del 2002, quando invitai Pasquale De Sena ed Emiliano Brancaccio a discutere di movimenti internazionali di capitali, speculazione e stabilità macroeconomica in un'aula del mio Dipartimento resa desertica dalla calura. Da quel giorno entrambi sono stati, oltre che affettuosi amici, importanti punti di riferimento ai fini del mio percorso di ricerca. Il costante dialogo con Pasquale De Sena ha stimolato la mia curiosità per la dialettica tra sovrastrutture giuridiche e dinamica economica, e più in particolare per le sorti dello stravagante esperimento di governo dell'economia in corso in quello straordinario "laboratorio" che è l'Unione europea. Il confronto con Emiliano Brancaccio, a dispetto della maggiore sporadicità, ha svolto un ruolo altrettanto importante, in particolare nell'orientare il mio percorso verso la ricerca di una sintesi feconda delle tradizioni di pensiero economico eterodosse.

Infine, devo un ringraziamento particolare a Natasha Quadrano, che negli ultimi due anni ha svolto per mio conto un lavoro oscuro di selezione e rassegna critica di materiali bibliografici, e i cui consigli di lettura mi sono stati assai utili ai fini della stesura di questo volume. Ovviamente, nessuna delle persone menzionate è responsabile delle opinioni espresse.

Capitolo 1

Uno schema introduttivo per l'analisi delle economie capitalistiche

SOMMARIO: 1.1. Introduzione. – 1.2. La riproduzione di un'economia capitalistica. – 1.3. Una generalizzazione dello schema di riproduzione. – 1.4. Il ruolo dei mercati finanziari. – 1.5. Il saggio di profitto e il ruolo della distribuzione del reddito. – 1.6. Aumento del tasso di investimento e aggiustamento verso l'equilibrio: una descrizione analitica. – 1.7. Parsimonia dei lavoratori e distribuzione del reddito. – 1.8. Lotta di classe e distribuzione del reddito. – 1.9. Conclusioni. – Note bibliografiche.

1.1. Introduzione

In questo capitolo presenteremo uno schema molto semplice che permetta di comprendere gli aspetti essenziali del funzionamento di un'economia *capitalistica*. Non è semplice definire in poche righe in cosa consista un'economia capitalista, soprattutto ad uno stadio della conoscenza in cui la strumentazione concettuale a nostra disposizione è ancora molto limitata. Pertanto, in questa sede ci limiteremo a delinearne solo i tratti essenziali, ripromettendoci di tornare sulla questione quando disporremo di un vocabolario più ampio e capace di afferrare concetti più articolati. Per il momento, ci basti dire che per *capitalismo* intendiamo un modello di organizzazione economica basato sulla separazione tra il lavoro e la proprietà dei mezzi di produzione. In altre parole, gli individui che svolgono le mansioni direttamente produttive (lavoratori) non sono proprietari dei mezzi strumentali allo svolgimento di tali attività (capitale). I mezzi di produzione appartengono invece ad un'altra categoria di individui (capitalisti) che o svolgono mere funzioni di direzione e coordinamento dell'attività di produzione oppure, come sempre più spesso accade al giorno d'oggi, delegano anche la direzione a funzionari specializzati alle loro dirette dipendenze.

Si potrebbe discutere a lungo dell'origine della separazione tra lavoro e pro-

prietà dei mezzi di produzione. Il dibattito sull'argomento ruota attorno a due narrazioni assai diverse. Una è quella proposta da Max Weber ne *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*: la morale protestante avrebbe esercitato una fortissima influenza sui costumi dei fedeli più osservanti, orientandoli verso un modello di vita basato sulla sobrietà e la frugalità. La tendenza ad astenersi dalle gratificazioni immediate avrebbe consentito a costoro di accumulare ricchezza e poi di utilizzare le risorse accumulate per acquistare strumenti di produzione. La seconda narrazione è quella proposta da Karl Marx nel *Capitale* e da Karl Polanyi ne *La grande trasformazione*: un ceto di signori feudali, cui le autorità politiche del tempo consentivano di esercitare un potere di prelievo sul raccolto dei contadini insediati nel territorio sotto la loro giurisdizione, a un certo punto decisero di scacciare – con le buone o con le cattive – i contadini dalle terre, in modo da poterle recintare e trasformare in pascoli. In tal modo, essi privarono i contadini delle risorse da cui traevano il loro sostentamento e li obbligarono alla vendita della propria forza lavoro per sopravvivere. Ai fini di queste considerazioni introduttive, tuttavia, la diatriba storiografica circa l'origine della cosiddetta *accumulazione originaria* del capitale non riveste particolare rilevanza. Ciò che invece è rilevante dal nostro punto di vista è l'assetto di organizzazione produttiva che ne è derivato, che si conserva, nei suoi tratti generali, sostanzialmente immutato ai nostri giorni.

I capitalisti assoldano i lavoratori perché svolgano mansioni connesse alla produzione di beni o di servizi. L'acquisto della forza lavoro si realizza mediante la corresponsione ai lavoratori di una contropartita in forma di *moneta*, ossia di un particolare oggetto (reale o virtuale) a cui la comunità abbia assegnato la funzione di *mezzo di pagamento*, vale a dire la funzione di liberare gli individui dalle obbligazioni contrattuali assunte. La contropartita monetaria che i capitalisti corrispondono ai lavoratori in cambio della vendita della forza lavoro viene definita *salario*. I lavoratori non hanno modo di sottrarsi a questa modalità di organizzazione della produzione: infatti, poiché non posseggono strumenti di produzione, essi non possono produrre privatamente i beni necessari al soddisfacimento dei propri bisogni, e quindi possono procurarseli soltanto acquistandoli sul mercato contro la cessione di un certo numero di unità del mezzo di pagamento, numero determinato da un processo di negoziazione le cui regole sono fortemente variabili nel tempo e nello spazio.

I capitalisti, in virtù della proprietà dei mezzi di produzione, hanno invece il potere di acquisire una certa quota dei beni prodotti nel sistema economico *independentemente dal fatto di svolgere o meno un'attività lavorativa*. Al termine del ciclo produttivo, essi diventano infatti proprietari di tutti i beni e i servizi realizzati dai lavoratori, che potranno poi cedere sul mercato contro moneta e trattenere la differenza tra gli introiti monetari realizzati e l'ammontare di mo-

neta inizialmente ceduta ai lavoratori (monte salari). La condizione di sopravvivenza di questo sistema di organizzazione economica è ovviamente che gli introiti monetari superino gli esborsi sostenuti per l'acquisto della forza lavoro, ossia che la proprietà dei mezzi di produzione permetta ai titolari la realizzazione di un *profitto*. In caso contrario, i proprietari dei mezzi di produzione perderebbero ogni interesse nel controllo dell'attività produttiva e il sistema economico probabilmente evolverebbe verso assetti organizzativi alternativi.

In questo capitolo affronteremo alcune questioni preliminari allo studio di sistemi economici corrispondenti a questo modello astratto. Più precisamente, proveremo a descrivere identità e ruolo delle principali categorie di attori che vi operano, ci chiederemo che tipo di rapporti si stabiliscono tra di essi, da cosa dipende la quantità di beni materiali e servizi a cui il sistema produttivo riesce a dar vita e da cosa dipende la distribuzione di questi beni tra le diverse categorie di attori. Ovviamente, il disegno che ne risulterà sarà per il momento privo di dettaglio istituzionale, e quindi ancora inutilizzabile per l'interpretazione dei sistemi economici reali. Tuttavia si tratta di un passaggio preliminare ineludibile. La nostra prospettiva è ovviamente quella di provare a riempire via via il "quadro" di particolari rilevanti, fino a farne uno strumento interpretativo della storia economica dell'ultimo secolo.

1.2. La riproduzione di un'economia capitalistica

Cominciamo con il descrivere i protagonisti di questa storia. Il quadro disegnato nel paragrafo introduttivo ha già chiarito che il processo produttivo viene realizzato grazie all'opera di individui singoli (lavoratori) generalmente organizzati in *team* e assoggettati all'autorità dei proprietari dei mezzi di produzione (capitalisti). Tuttavia, non sempre (e anzi al giorno d'oggi sempre più di rado) il complesso dei mezzi necessari al funzionamento di una unità di produzione (impresa) appartiene ad un singolo proprietario. Più spesso la proprietà è divisa in quote, e in tal caso la strategia dell'impresa finisce per essere il risultato di un meccanismo di "sintesi" della volontà dei diversi proprietari che dipende dal modello di *governance* prescelto.

Per comodità espositiva, nel seguito immagineremo che tutta l'attività produttiva venga svolta da *società per azioni*. Si tratta di un assetto di governo che in genere dà luogo ad una sostanziale separazione tra il *management* e la proprietà: i proprietari (azionisti) ne affidano in genere la direzione ad un *amministratore delegato* (d'ora in avanti AD) e si disinteressano della gestione fino al momento in cui l'esercizio finanziario si chiude e si scopre se l'impresa ha conseguito dei profitti e di che ammontare. Infatti, i proprietari non hanno grandissimo interesse nel-

la definizione della strategia aziendale: tutto quello che gli interessa è che il possesso di quote di proprietà dell'impresa sia per loro fruttifero di guadagno. Se, all'atto della chiusura dell'esercizio, i proprietari scoprirono che l'impresa non ha realizzato profitti, o anche che ha realizzato profitti non allineati alla media, essi possono rapidamente vendere la propria quota societaria e comprare azioni rappresentative del capitale di un'altra organizzazione produttiva. Pertanto, gli AD vivono nella continua minaccia di veder fuggire i capitali verso altri più promettenti lidi, minaccia che li costringe a orientare in maniera sistematica l'attività delle imprese da essi gestite alla massimizzazione del risultato economico.

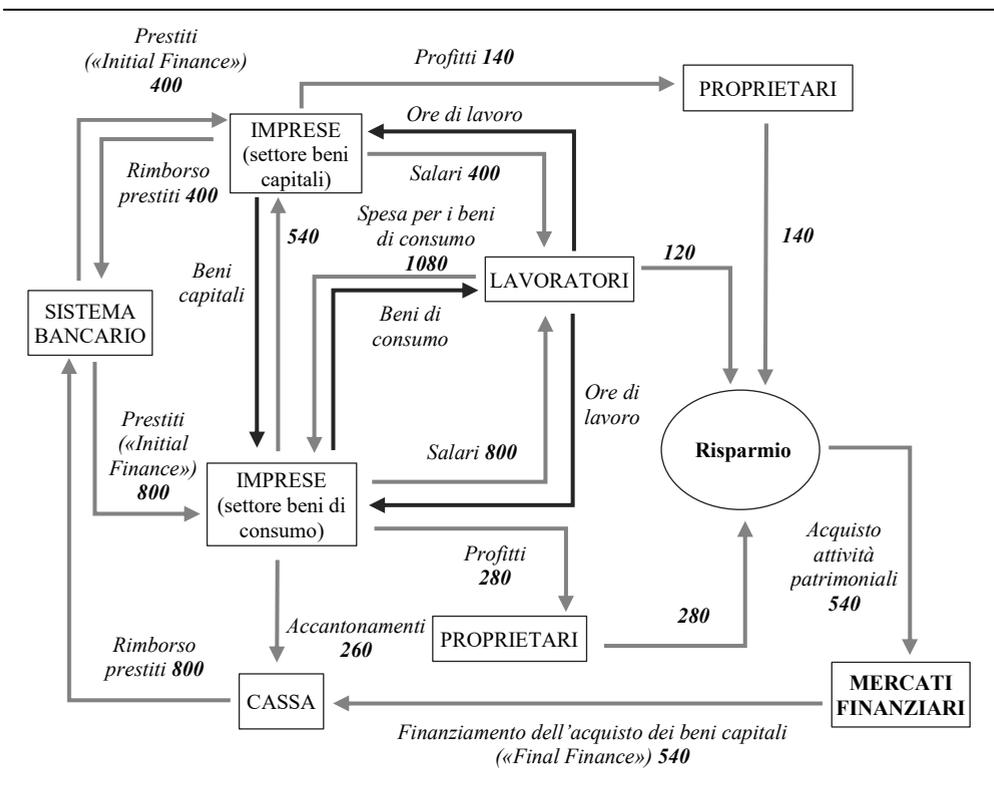
Come si è anticipato, lo svolgimento di ogni processo produttivo richiede una transazione iniziale in cui l'organizzazione produttiva che ha deciso di avviarlo acquista un certo numero di *ore di lavoro* contro la corresponsione di una contropartita definita in termini di una certa quantità di un oggetto (*moneta*) utilizzato nella generalità delle operazioni di compravendita.

I primi protagonisti di questa storia che ci accingiamo a descrivere sono quindi le imprese, i rispettivi proprietari e i lavoratori alle loro dipendenze. Tuttavia, se si vuole comprendere il funzionamento del sistema, non si può prescindere dalla considerazione di un'altra categoria di agenti che vi svolge un ruolo fondamentale: il *sistema bancario*. Infatti, lo scambio di forza lavoro contro salario non può aver luogo se non vi è stata una previa immissione di moneta nel sistema, e i soggetti che caratteristicamente svolgono questa funzione nei moderni sistemi economici sono le banche. Si tratta di una categoria alquanto generica, che comprende al suo interno operatori di natura assai diversa: in genere una *banca centrale*, cioè una istituzione cui la comunità abbia affidato il potere di creare strumenti accettati "in forza di legge" come contropartita per l'acquisto di beni e servizi; e un numero più o meno grande di *banche commerciali*, ossia organizzazioni private orientate alla ricerca del profitto, che traggono i propri guadagni dalla capacità di produrre e far accettare ai protagonisti del processo economico sostituti della moneta "legale" (assegni, bancomat, carte di credito, ecc., sinteticamente indicati come "moneta bancaria"). Come sarà chiarito nel seguito del volume, la quantità di moneta legale emessa dalla banca centrale condiziona in qualche misura la capacità di creazione di strumenti di pagamento da parte delle banche commerciali. Per il momento conviene però trascurare sia le differenze tra banca centrale e banche commerciali, sia l'analisi delle interazioni tra queste due categorie di operatori, e immaginare il sistema bancario come un unico aggregato di soggetti sostanzialmente omogenei.

Come avviene la creazione di moneta da parte del sistema bancario? Per il momento, possiamo immaginare una serie di imprese i cui proprietari vogliano mettere in piedi varie attività produttive. Si immagini che l'AD di ognuna di queste si rechi da un banchiere e gli chieda un'apertura di credito. Ad esempio:

«vorrei mettere su un impianto per produrre frigoriferi. Mi concedi un finanziamento?». Come risponderà il banchiere a questa richiesta? Probabilmente valuterà le caratteristiche del progetto imprenditoriale propostogli, il livello delle conoscenze tecnologiche richieste, le difficoltà associate alla struttura dei mercati di approvvigionamento delle materie prime, l'intensità della competizione sui mercati di sbocco dei prodotti finali, le qualità personali del proponente il progetto ed altre variabili rilevanti ai fini del successo dell'iniziativa. Alla luce di queste considerazioni, il banchiere cercherà di farsi un'idea della capacità dell'impresa in questione di ottenere incassi sufficienti a restituire il prestito. In alcuni casi la valutazione sarà positiva, in altri negativa: l'interazione tra il grado di esuberanza degli imprenditori e il grado di cautela dei banchieri determinerà il numero delle iniziative produttive ammesse a finanziamento, e quindi la dimensione del flusso di moneta immessa nell'economia, rappresentato nella Fig. 1 dalle due frecce affiancate dalla didascalia *Initial Finance*.

Figura 1. – Schema di riproduzione allargata



Una curiosità che potrebbe legittimamente sorgere a questo stadio del ragionamento concerne la “natura” di questa *moneta* immessa nel sistema. Il modo più semplice per concettualizzare questo momento del funzionamento del processo è immaginare che le banche aprano un conto corrente a nome di ognuna delle imprese cui hanno concesso un prestito e gli accreditino la somma che hanno deciso di prestargli. Le banche forniranno inoltre alle imprese affidatarie un *libretto degli assegni*, una carta *bancomat* e una chiavetta per l’*online banking*. Tutti questi strumenti – per quanto assai diversi dal punto di vista della tecnologia utilizzata – hanno in comune il fatto di consentire il regolamento di qualsivoglia operazione di compravendita mediante la movimentazione di parte del proprio saldo di conto corrente. Staccando un assegno, oppure inserendo il proprio *bancomat* in un dispositivo collegato con il terminale della banca e digitando un PIN, o ancora confezionando un bonifico digitale sul proprio PC, l’operatore non fa altro che ordinare alla banca erogatrice del prestito di addebitargli il valore della compravendita concordato con la controparte e di accreditarlo sul conto corrente di costui. Il destinatario del pagamento, un attimo dopo che quella somma gli sia stata accreditata, potrà a sua volta utilizzarla per acquistare merci, servizi o cespiti patrimoniali. Si potrebbe quindi dire che la “sostanza” della moneta consiste di saldi contabili trasferibili tra gli agenti, alla cui origine c’è il debito di qualche operatore nei confronti di una banca.

È di grande utilità ai fini dell’analisi distinguere le imprese in base alla natura dei beni che produrranno grazie ai finanziamenti ricevuti dalle banche. Come è ovvio, alla natura estremamente variegata dei bisogni degli attori economici corrisponderà una altrettanto ampia varietà dei beni destinati a soddisfarli, e quindi è naturalmente impossibile fornire una classificazione dettagliata delle attività produttive progettate dalle imprese. E tuttavia, per motivi che diventeranno presto chiari, ai fini dell’analisi delle modalità di funzionamento del nostro modello di sistema economico, è di importanza cruciale distinguere i beni almeno in due grandi categorie: i beni di consumo e i beni capitali. I *beni di consumo* sono quei beni (o servizi) che soddisfano “direttamente” i bisogni degli individui (alimentari, vestiario, automobili, gioielli, dispositivi per l’ascolto di musica o per la fruizione di programmi televisivi, spettacoli teatrali e cinematografici, visite mediche, esami diagnostici, ecc.), mentre i *beni capitali* (o *beni di investimento*) sono i beni che, pur non soddisfacendo direttamente bisogni individuali, hanno tuttavia una funzione “strumentale” alla produzione di beni o servizi in grado di soddisfarli (altoforni, catene di montaggio per l’assemblaggio di automobili, aratri meccanici, macchinari per l’effettuazione di esami diagnostici, ecc.). Nel seguito, pertanto, distingueremo le imprese in due diverse categorie in base alla specializzazione produttiva. Come dovrebbe risultare ovvio, le due categorie rivolgeranno la loro attenzione a segmenti di merca-

to profondamente diversi: le imprese specializzate nella produzione di beni di consumo venderanno la loro produzione fundamentalmente a famiglie, mentre la clientela delle imprese specializzate nella produzione di beni capitali sarà composta interamente da imprese, e più precisamente da quelle imprese desiderose di ampliare o di “ammodernare” la propria dotazione di strumenti di produzione.

Immaginiamo adesso che le negoziazioni tra banche e imprese abbiano dato luogo all’accredito di 800 € sui conti correnti delle imprese che producono beni di consumo, e di 400 € sui conti correnti delle imprese che producono beni capitali. Evidentemente, entrambe le categorie di imprese utilizzeranno i propri saldi contabili per assoldare la forza lavoro necessaria a realizzare la produzione pianificata. A questo stadio del ragionamento, non ci preoccuperemo di analizzare il meccanismo che determina il prezzo della manodopera (il salario orario), meccanismo che dipende molto dall’assetto di regole che fa da cornice alla negoziazione. Tuttavia, è importante domandarsi – astraendo dal particolare assetto regolatorio – quale sia la sostanza del conflitto sotteso allo scambio. Immaginiamo ad esempio che un’impresa si sia procurata, grazie al credito concessogli dalla propria banca, una certa somma di moneta, ad esempio 100.000 €. Si tenga presente che alla scadenza del contratto di credito, l’impresa in questione dovrà restituire i 100.000 € alla banca erogatrice del finanziamento. Questo vuol dire che, nel momento in cui l’impresa ha richiesto il credito, essa immaginava di poter realizzare dalla vendita delle merci prodotte introiti di ammontare *almeno uguale* a 100.000 € (in caso contrario non riuscirebbe ad estinguere il debito nei confronti della propria banca). Ma allora la sostanza del “gioco” in cui l’AD dell’impresa si è lanciato è palese: se vuole realizzare un profitto, e quindi fare contenti i proprietari, deve acquistare la forza-lavoro pagando un monte-salari di ammontare inferiore a 100.000 €.

Lo scambio tra ore di lavoro e salario è quindi il momento in cui si gioca quello che Marx chiamerebbe *conflitto di classe*: le imprese cercano di pagare il salario per ora di lavoro più basso possibile, mentre i lavoratori cercano di strappare il salario per ora di lavoro più alto possibile. Ognuna delle due parti cerca di prendersi una fetta quanto più grande possibile del valore del prodotto. Le armi di questo conflitto sono variegata: negoziazioni, agitazioni, scioperi, provvedimenti disciplinari, serrate, ecc. Bisogna tuttavia tener presente che una volta che proprietari e lavoratori siano eventualmente arrivati ad un accordo su come spartirsi questi 100.000 €, si tratta di una distribuzione meramente teorica. Infatti, i proprietari non sono affatto sicuri di poter recuperare integralmente quei 100.000 € di cui hanno negoziato la spartizione. Il problema è che, una volta raggiunto l’accordo, le imprese dovranno prima avviare il processo per realizzare la produzione progettata e poi venderla sul mercato: solo a quel punto

si saprà *se* riescono a venderla e, nel caso, *a che prezzo*, e quindi se davvero incasseranno tutti i 100.000 € che immaginavano di incassare.

Adesso immaginiamo che tutte le imprese abbiano completato le assunzioni del personale, e che quindi i dipendenti vengano messi al lavoro e realizzino le quantità di beni e servizi progettata. A questo punto, tocca chiedersi se la vendita delle merci prodotte consentirà alle imprese di entrare in possesso di una quantità di moneta sufficiente ad estinguere i debiti contratti con le banche e a pagare i beni capitali che hanno progettato di acquistare. Per rispondere al quesito è necessario seguire pazientemente il percorso compiuto dalla moneta creata dal sistema bancario. Si tenga presente che, dopo la corresponsione dei salari ai dipendenti, i saldi dei conti correnti delle imprese si saranno azzerati e tutta la moneta creata dalle banche (1.200 €) si troverà presso i conti correnti dei lavoratori. Costoro ne spenderanno immediatamente una parte per gli acquisti di beni di consumo destinati a soddisfare i propri bisogni e ne accantoneranno un'altra parte (*risparmio*) in vista di acquisti futuri.

È di una certa importanza provare a capire, almeno approssimativamente, quanta parte del monte-salari venga destinata al consumo. L'evidenza empirica suggerisce al riguardo che una quota assai cospicua delle somme guadagnate a titolo di salario viene impiegata nell'acquisto di beni di consumo. Infatti, i redditi guadagnati dai lavoratori sono in genere poco più che sufficienti all'acquisto dei beni e dei servizi necessari (affitto, pagamento delle utenze di elettricità, gas, acqua e rete internet, alimentazione, vestiario, mezzi di trasporto per raggiungere la sede del lavoro) alla propria esistenza materiale e a quella dei propri familiari. È quindi presumibile che a costoro non resti un grandissimo margine per l'accantonamento di risparmi. Esistono ovviamente significative eccezioni. Il mondo del lavoro dipendente è variegato, e alcuni lavoratori (soprattutto quelli dotati di qualificazione professionale elevata) possono guadagnare salari più alti della media. Tuttavia, in media, i redditi dei lavoratori non superano di molto il valore necessario ad assicurargli la sopravvivenza. È quindi probabilmente abbastanza realistico "modellare" la spesa per l'acquisto di beni di consumo da parte dei lavoratori come una quota molto elevata del relativo reddito. In questa simulazione immagineremo che i lavoratori progettino di spendere nell'acquisto dei beni di consumo il 90% del proprio reddito e di risparmiare il restante 10%. Pertanto, essi si presenteranno sul mercato dei beni di consumo disposti ad acquistare prodotti fino ad esaurimento del *budget* di 1.080 € previamente pianificato. Le imprese operanti nel settore dei beni di consumo vendono i beni prodotti e in contropartita incassano quindi 1.080 €.

Adesso chiediamoci che cosa faranno le imprese produttrici di beni di consumo con i 1.080 € incassati. In primo luogo, occorrerà valutare il risultato economico dell'esercizio corrente e fare i conti con le aspettative di guadagno dei

proprietari che hanno investito i propri averi nel *business* in oggetto. Poiché in aggregato le imprese produttrici di beni di consumo hanno sostenuto costi salariali per un ammontare di 800 € e hanno incassato dalla vendita dei beni prodotti 1.080 €, esse hanno realizzato un *profitto* di ammontare pari a 280 €. Per semplicità assumeremo nel seguito che le imprese non trattengano utili, e quindi distribuiscono integralmente i profitti realizzati ai rispettivi proprietari. Non si tratta di un'ipotesi necessariamente realistica. È noto infatti che gli AD cercano di accantonare riserve in vista di eventuali investimenti futuri. Tuttavia, si è già osservato che i margini di manovra degli AD sono molto ristretti, stante la necessità di fronteggiare emorragie di capitali verso società che offrano agli azionisti remunerazioni migliori. In ogni caso, è facile dimostrare che i risultati analitici del modello non si modificano in maniera sostanziale se si ammette la possibilità di non distribuire una parte degli utili.

Occorre tuttavia considerare che, mentre si producevano i beni di consumo, nell'altro settore produttivo si stava contestualmente procedendo alla realizzazione dei beni capitali. A questo punto possiamo presumere che la produzione sia stata ultimata e che quindi i beni capitali in oggetto siano pronti per essere venduti. Possiamo senz'altro supporre che, se ne avevano avviato la produzione, le imprese produttrici di beni capitali dovevano evidentemente aver ricevuto delle commesse. Nel seguito immagineremo per semplicità che le commesse provenissero tutte da imprese produttrici di beni di consumo desiderose di ampliare la propria dotazione di attrezzature produttive. Se le cose stanno così, possiamo immaginare che la prima preoccupazione delle imprese produttrici di beni di consumo sarà quella di farsi consegnare i beni capitali e di saldare il conto.

A quanto ammonterà il “conto” dell'acquisto dei beni capitali? Difficile dare una risposta precisa. La determinazione del prezzo di vendita di ogni bene capitale dipenderà ovviamente dal potere negoziale relativo di acquirenti e venditori, e i fattori in grado di influenzare il potere negoziale sono troppo variegati per permettere di fare previsioni dotate di carattere di generalità. Però sappiamo per certo che le imprese produttrici di beni capitali devono rispettare un *vincolo di profittabilità*, vale a dire che devono garantire ai loro proprietari di realizzare dei guadagni soddisfacenti: in caso contrario, come si è già osservato, costoro potrebbero decidere di vendere le proprie quote di proprietà e “migrare” verso altre imprese che garantiscano una maggiore redditività.

Pertanto, poiché le imprese operanti nel settore dei beni capitali hanno dovuto pagare un monte salari di 400 € per assoldare la manodopera, il controvalore in moneta dei beni capitali realizzati dovrà essere significativamente maggiore di tale cifra. *Quanto maggiore?* Un'ipotesi molto popolare nella letteratura è che il controvalore monetario dei beni capitali debba essere tale da garantire ai proprietari un *saggio di profitto* (ossia un rapporto tra profitto e capitale investi-

to) esattamente pari a quello realizzato dai proprietari delle imprese produttrici di beni di consumo. In caso contrario, si sostiene, gli azionisti delle imprese operanti nel comparto dei beni capitali venderebbero le relative quote di proprietà e userebbero i proventi della vendita per acquistare azioni delle imprese produttrici di beni di consumo.

L'applicazione di questa ipotesi alla nostra analisi richiede ovviamente la conoscenza del saggio di profitto realizzato dalle imprese produttrici di beni di consumo. Queste hanno realizzato profitti per un ammontare di 280 € a fronte di un capitale investito pari a 800 € (i salari pagati per assoldare la forza lavoro). È possibile quindi calcolare il saggio di profitto (indicato con il simbolo r) semplicemente dividendo i profitti per il capitale investito:

$$r = \frac{280}{800} = 0.35$$

Pertanto, poiché i proprietari delle imprese produttrici di beni di consumo guadagnano un rendimento pari al 35% del capitale investito, se gli AD delle imprese produttrici di beni capitali vogliono scongiurare “fughe” dei propri azionisti verso l'altro comparto produttivo, dovranno garantire loro un trattamento analogo. E poiché il capitale investito dalle imprese operanti nel comparto ammonta a 400 €, e il 35% di 400 € è 140 €, le imprese produttrici dei beni capitali dovranno fissarne il controvalore in moneta in modo da recuperare gli esborsi connessi al pagamento dei salari (400 €) e garantire agli azionisti dividendi “soddisfacenti” (140 €). La somma che le imprese produttrici di beni di consumo dovranno cedere alle imprese produttrici di beni capitali al momento della relativa consegna è quindi $400 + 140 = 540$ €. A loro volta, le imprese produttrici di beni capitali useranno questi introiti in parte per estinguere i propri debiti nei confronti del sistema bancario (400 €) e la parte residua per distribuire dividendi ai propri azionisti (140 €).

Restano a questo punto ancora insoluti i debiti delle imprese operanti nel settore dei beni di consumo. Queste hanno infatti utilizzato i loro incassi (1.080 €) in parte per pagare i beni capitali acquistati (540 €), in parte per distribuire dividendi agli azionisti (280 €), e il saldo residuo di 260 € è evidentemente insufficiente all'estinzione del debito di 800 € nei confronti del sistema bancario. Dove prenderanno i 540 € mancanti? Per rispondere a questo quesito, occorre introdurre nel modello un altro “pezzo” del nostro sistema economico sin qui ommesso: il *mercato finanziario*. Si tratta di un'espressione che compare con sistematica regolarità – in genere declinata al plurale e in forma ellittica (“i mercati”) – nel dibattito mediatico sull'economia e sulla politica. Sebbene appaia evidente, dall'enfasi con cui se ne discute, che questa istituzione esercita un'in-