

APPUNTI PER UNA STORIA DEL PENSIERO ECONOMICO

V

6. *David Ricardo* (parte prima)

Una delle caratteristiche centrali del pensiero ricardiano (anzi, in un certo senso, quella da cui tutte le altre dipendono) è la piena acquisizione del carattere capitalistico dell'economia reale. Nelle argomentazioni e nelle esemplificazioni di Ricardo non troviamo più quell'incertezza — ancora presente, come abbiamo visto, in Smith — tra il riferimento a situazioni precapitalistiche e il riferimento a situazioni capitalistiche: il processo della produzione e dello scambio si svolge sempre, in Ricardo, con la compresenza di lavoratori, di proprietari del capitale e di proprietari delle risorse naturali, e questa compresenza ha luogo non semplicemente nella sola agricoltura, come negli schemi fisiocratici, ma in ogni settore dell'attività economica. A tal punto Ricardo era convinto dell'importanza della compresenza delle tre classi, e quindi della struttura capitalistica dell'economia, che egli considerò il problema della distribuzione del prodotto sociale tra le tre classi medesime come il problema fondamentale della scienza economica. Occorre comunque tener presente che la questione della distribuzione è intesa da Ricardo nel senso più generale possibile: essa viene piuttosto a costituire il punto di vista dal quale l'intero campo dell'economia viene considerato.

Nell'elaborazione di una teoria della distribuzione, ciò che massimamente interessa Ricardo non è tanto la determinazione delle « quote distributive », cioè della rispettiva incidenza dei salari, dei profitti e delle rendite sul prodotto sociale complessivo, quanto la determinazione del rapporto tra il profitto e il capitale, ossia del saggio del profitto, che a lui si presenta come la grandezza economica decisiva dell'economia capitalistica. La rilevanza attribuita da Ricardo al saggio del profitto è (come Marx accuratamente rilevò) l'indice più significativo della sua consapevolezza del carattere capitalistico della realtà economica da lui esaminata, e delle leggi che regolano il funzionamento di tale realtà.

Nei riguardi della determinazione del saggio del profitto, il pensiero ricardiano passa attraverso due fasi. Nella prima fase — rappresentata

dalle tesi esposte nel *Saggio sul brasso prezzo del grano*¹ del 1815 — tale determinazione avviene sulla base di un'ipotesi che riproduce singolarmente un'impostazione già tipica del pensiero fisiocratico: l'ipotesi, cioè, che nell'agricoltura tanto il prodotto quanto l'insieme dei mezzi di produzione abbiano la medesima composizione merceologica. Nel *Saggio*, anzi, quest'ipotesi è spinta all'estremo, giacché si suppone che l'unico prodotto sia il grano e che l'unico mezzo di produzione sia ancora il grano, che, nella sua qualità appunto di mezzo di produzione, costituisce la sussistenza dei lavoratori impiegati nell'attività agricola. Quest'ipotesi, com'è ovvio, comporta che il saggio del profitto in agricoltura possa esser determinato in termini puramente fisici, senza che vi sia bisogno di far ricorso ai valori di scambio. In particolare, se si suppone, come pure Ricardo fa, che il capitale investito in salari (cioè, ripetiamo, l'unico capitale esistente in agricoltura) sia costituito da anticipazioni annue, onde il costo (salariale) annuo della produzione granaria sia uguale al capitale investito in tale produzione, allora il saggio del profitto è dato semplicemente dalla differenza tra la quantità di grano prodotta annualmente e la quantità di grano annualmente pagata in salari, divisa per questa seconda quantità di grano.

D'altra parte, poiché il saggio del profitto che si realizza, nel modo ipotizzato, in agricoltura non è in alcun modo influenzato da mutamenti che avvengono nei prezzi delle merci, ne segue che questo saggio del profitto è anche il saggio generale del sistema: sulla base, infatti, del meccanismo concorrenziale saranno i prezzi delle altre merci rispetto al grano che si aggiusteranno a quei valori che garantiscono, presso ogni attività, un saggio del profitto uguale a quello che ha luogo in agricoltura.

Il *Saggio* del 1815 contiene anche una prima formulazione della teoria relativa alle sorti del saggio del profitto nel corso del processo di sviluppo dell'economia. Il punto di partenza di tale teoria è la tesi che la produzione agricola si svolga a rendimenti decrescenti (per usare una terminologia moderna) in funzione dell'occupazione: in altri termini, poiché, man mano che aumenta l'occupazione agricola, il lavoro viene assistito nel processo produttivo da terre di fertilità via via decrescente, la quantità di lavoro che, sulla terra marginale, occorre per produrre una unità di grano cresce al crescere dell'occupazione, o, il che è lo stesso, la quantità di grano che, sulla terra marginale, è ottenuta da un'unità di lavoro decresce al crescere dell'occupazione. Se si suppone inoltre che il saggio del salario sia costante al livello di sussistenza, che cioè il saggio del salario in termini di grano sia dato, la conclusione che il saggio del profitto è decrescente al crescere dell'occupazione si trae immediatamente. Si indichi, infatti, con x la quantità di grano prodotta dalla terra marginale, con L

¹ *An Essay on the Influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stock*, London 1815; in *Works and Correspondence of David Ricardo*, a cura di P. Sraffa, vol. IV, Cambridge 1954. Traduzione italiana di A. Campolongo in D. Ricardo, *Principi dell'economia politica e delle imposte, con altri saggi sull'agricoltura e la moneta*, UTET 1947.

la quantità di lavoro impiegata su tale terra, con $a = x/L$ la quantità di grano prodotta da un'unità di lavoro sempre su questa terra e con w la quantità di grano che corrisponde al saggio del salario. Poiché sulla terra marginale non si paga rendita (e torneremo su questa questione nel seguito dell'esposizione del pensiero ricardiano) il profitto è $x - wL$, e il saggio del profitto (r) è:

$$r = \frac{x - wL}{wL} = \frac{a}{w} - 1.$$

Giacché w è costante e a è decrescente in funzione dell'occupazione, r decresce in funzione dell'occupazione, e quando a sia cresciuta al punto da divenire uguale a w (quando cioè sulla terra marginale tutto il prodotto sia assorbito dai salari) il saggio del profitto si annulla.

Considerando la produzione agricola nel suo complesso, e tenendo conto che, su ciascuna delle terre inframarginali, la rendita (supponendo per semplicità che ogni terra occupi la stessa quantità di lavoro) è data dalla differenza fra la quantità di grano prodotta su tale terra e la quantità di grano prodotta sulla terra marginale, si ha che, all'aumentare del prodotto totale in funzione dell'occupazione: 1) la rendita totale aumenta, sia perché aumenta la rendita su ciascuna delle terre già in coltivazione, sia perché terre già marginali divengono via via inframarginali; 2) i salari totali aumentano, perché aumenta l'occupazione a saggio del salario costante; 3) i profitti totali, almeno oltre un certo punto, diminuiscono fino, al limite, ad annullarsi. Naturalmente, per quanto s'è detto precedentemente, la tendenza alla diminuzione del saggio del profitto agricolo comporta un'identica diminuzione del saggio generale del sistema, e il limite dell'annullamento del profitto è un limite non della sola agricoltura ma di tutto il sistema stesso.

La caratteristica fondamentale, dunque, di questa prima fase del pensiero ricardiano è che il saggio del profitto possa determinarsi indipendentemente dalla formazione dei prezzi e che il saggio del profitto del sistema è regolato dal saggio del profitto dell'agricoltura. Che, d'altra parte, la struttura analitica del *Saggio sul basso prezzo del grano* fosse insoddisfacente è una circostanza di cui lo stesso Ricardo era ben consapevole. In effetti, all'obbiezione di Malthus, che i profitti dell'agricoltura non determinano i profitti delle altre attività più di quanto i profitti di queste ultime determinino quelli dell'agricoltura, era difficile controbattere validamente, in conseguenza della difficoltà di mantenere la tesi della determinabilità in termini puramente fisici del saggio del profitto in agricoltura. Basta infatti ammettere che il salario di sussistenza sia costituito anche di altri beni oltre che del grano, e che il capitale investito in agricoltura non consista soltanto di anticipazioni salariali, perché quella determinazione in termini fisici non sia più possibile e diventi necessario far riferimento ai prezzi delle merci. Il problema della determinazione dei valori di scambio, il problema cioè della teoria del valore, diviene allora il problema

centrale di Ricardo, poiché senza tale determinazione la stessa teoria della distribuzione non gli appare più formulabile in modo rigoroso.

Ma nella formulazione della teoria del valore², Ricardo si imbatte in una prima difficoltà, che può esser messa in questi termini. Poiché, come si è appena detto, la teoria del valore dovrebbe avere essenzialmente lo scopo di consentire la determinazione del saggio del profitto e perciò della distribuzione del prodotto sociale tra profitti e salari, bisognerebbe che i valori delle merci fossero indipendenti dalla distribuzione stessa, giacché altrimenti — così Ricardo pensa — si ragionerebbe in circolo. Ma che i prezzi non siano indipendenti dalla distribuzione risulta chiaro a Ricardo dalla seguente considerazione. Si suppongano due merci che, con riferimento a un determinato sistema di prezzi, abbiano il medesimo costo, incluso il profitto calcolato ad un medesimo saggio. Esse, in condizioni di concorrenza, avranno tra loro un rapporto di scambio uguale a 1. Si supponga ora che la distribuzione del reddito muti, nel senso, per esempio, che il salario aumenti; se l'incidenza del costo del lavoro sul costo complessivo è diverso nelle due merci, come in generale si deve ammettere che avvenga, l'aumento del salario fa sì che il costo della merce, in cui tale incidenza è maggiore, aumenti rispetto al costo dell'altra merce, e, nel nuovo equilibrio concorrenziale, il rapporto di scambio si sarà modificato. Dunque, in generale, i valori di scambio non sono indipendenti dalla distribuzione, e sembrerebbe quindi che essi non possano essere usati per determinare la distribuzione stessa.

È sostanzialmente per uscire da questa difficoltà che Ricardo si induce a riprendere la teoria del valore-lavoro. Non evidentemente la teoria smithiana del *labour commanded*, nella quale si ripresenta proprio la stessa difficoltà che Ricardo vuole evitare, poiché il lavoro « comandato » da una merce dipende dal salario; bensì la teoria del lavoro contenuto, la quale possiede questa peculiare caratteristica: se essa fosse vera, se cioè effettivamente i valori di scambio fossero uguali ai rapporti tra i lavori contenuti, il profitto, e il suo saggio, potrebbero determinarsi in termini fisici così come accadeva nello schema del « grano », con l'unica differenza che le quantità di grano sarebbero ora sostituite da quantità di lavoro. Vediamo più precisamente questo punto. Supponiamo per semplicità che la produzione si svolga mediante l'impiego di capitale circolante anticipato per un anno e che serva a comprare tutti i mezzi di produzione meno il lavoro, mentre il salario sia pagato alla fine dell'anno. Se i valori di scambio fossero, nella realtà del mercato concorrenziale, uguali ai rapporti tra le quantità di lavoro contenute nelle merci, il profitto sarebbe uguale alla differenza tra la quantità di lavoro contenuta nella produzione complessiva e la quantità di lavoro contenuta nei mezzi di produzione e nei beni-salario; mentre il saggio del profitto sarebbe uguale al rapporto tra la quantità di

² *Principles of Political Economy and Taxation* (1^a ed. 1817, 3^a ed. 1821); ora in *Works and Correspondence*, cit., vol. I; traduzione it. di R. Fubini nel vol. cit. alla nota precedente.

lavoro contenuta nel profitto (e determinata secondo la suddetta differenza) e la quantità di lavoro contenuta nei mezzi di produzione. Chiamiamo: L , la quantità di lavoro contenuta nella produzione complessiva; L' , la quantità di lavoro contenuta nei mezzi di produzione; L'' , la quantità di lavoro contenuta nei beni-salario. Il saggio del profitto sarebbe:

$$[1] \quad r = \frac{L - L' - L''}{L'} = \frac{L - L''}{L'} - 1.$$

Inoltre, se conveniamo di esprimere il salario w in termini del prodotto sociale $L - L'$, si ha:

$$L'' = w(L - L'),$$

e quindi, sostituendo nella [1]:

$$[2] \quad r = \frac{L - L'}{L'} (1 - w).$$

In questo modo il saggio del profitto dipenderebbe linearmente dal salario; il coefficiente $(L - L')/L'$ è il rapporto tra il prodotto sociale e il capitale e rappresenterebbe evidentemente il massimo valore che r può assumere, e che è quello corrispondente al salario nullo.

La conclusione è dunque questa: *se la teoria del lavoro contenuto fosse vera, la necessità del ricorso ai valori per determinare la distribuzione non provocherebbe alcuna difficoltà perché tale determinazione, sebbene fatta in termini di valori, avrebbe le stesse caratteristiche di una determinazione in termini fisici.*

Ma allora il problema principale diviene quello di verificare la teoria del lavoro contenuto, ossia di vedere se la realtà del mercato concorrenziale comporti effettivamente lo scambio delle merci in conformità dei rapporti tra le quantità di lavoro. E in questa verifica sorgono a Ricardo nuove difficoltà. Si possono trovare, nel suo testo, almeno tre argomentazioni rilevanti sotto questo riguardo.

1) La prima si riferisce a quella stessa difficoltà che era stata da lui rilevata a proposito del rapporto tra prezzi e distribuzione, e può ora essere messa in questa forma: se un mutamento nella distribuzione del reddito influisce sui valori relativi, tali valori mutano anche se non mutano le quantità di lavoro contenute nelle merci.

2) La seconda difficoltà nasce, secondo Ricardo, a causa del fatto che, da una merce all'altra, è in generale diversa la durata del capitale fisso e/o la lunghezza del periodo di rotazione del capitale circolante. L'argomento contenuto nei suoi esempi numerici può essere messo nella seguente forma generale.

Si considerino di nuovo due merci. Siano: V il valore della merce, K il capitale fisso, t la sua durata in anni, W il capitale circolante, m il numero dei suoi periodi di rotazione contenuti in un anno; con gli indici

1 e 2 queste grandezze vengono attribuite all'una e all'altra merce. Con r si indichi poi il saggio del profitto che deve essere uguale per le due merci a causa della concorrenza. Si ha:

$$V_1 = \frac{1}{t_1} K_1 + m_1 W_1 + r (K_1 + W_1)$$

$$V_2 = \frac{1}{t_2} K_2 + m_2 W_2 + r (K_2 + W_2)$$

Naturalmente tanto il capitale fisso che il capitale circolante sono misurati in termini di lavoro. Se ora supponiamo che si verifichi la circostanza:

$$\frac{1}{t_1} K_1 = \frac{1}{t_2} K_2 ; \quad m_1 W_1 = m_2 W_2 ,$$

la quantità di lavoro contenuta nell'una e nell'altra merce è la stessa. Ma, proprio perché sull'uno e sull'altro capitale bisogna conseguire lo stesso saggio del profitto, si ha che all'eguaglianza tra i lavori contenuti corrisponde l'eguaglianza tra i due valori solo se $t_1 = t_2$ e $m_1 = m_2$. Se invece le durate dei capitali fissi sono diverse e/o i periodi di rotazione dei capitali circolanti sono diversi, allora, malgrado l'eguaglianza tra le due quantità di lavoro, i valori sono diversi. Dunque l'osservanza della condizione concorrenziale del saggio unico del profitto non è in generale compatibile con rapporti di scambio eguali ai rapporti tra i lavori contenuti.

3) La terza difficoltà è analoga alla precedente, in quanto sorge a causa del diverso tempo che occorre per portare le varie merci sul mercato. Si considerino due merci che richiedono entrambe un anno per essere prodotte, mediante l'impiego di un identico capitale circolante W (misurato in lavoro) anticipato per un anno; ma si supponga che mentre la prima merce può esser venduta alla fine dell'anno, la seconda venga venduta dopo n anni (si pensi, per esempio, all'invecchiamento del vino). Allora mentre il valore della prima merce è $V_1 = (1 + r) W$, il valore della seconda è $V_2 = (1 + r)^n W$. Anche qui l'eguaglianza del saggio del profitto comporta che i valori sono diversi, malgrado l'identità delle quantità di lavoro.

Queste difficoltà, e in particolare la prima, che fa riferimento all'influenza sul valore dei mutamenti nella distribuzione del reddito, vengono spesso esposte da Ricardo in una forma che gli è peculiare, ossia come impossibilità di trovare per il valore « una perfetta unità di misura ». Il problema è il seguente. Se per il valore di scambio si volesse trovare un'unità di misura avente lo stesso senso, e avente la medesima funzione, dell'unità di misura che si può definire per una qualunque grandezza fisica o geometrica, bisognerebbe identificare tale unità come il valore di una merce la quale richiedesse, per essere prodotta, sempre la stessa quantità di lavoro: come, per esempio, l'unità di misura delle lunghezze è un segmento di lunghezza data e immutabile, così l'unità di misura dei valori

di scambio sarebbe il valore di quella merce nella quale sia contenuta sempre la medesima quantità di lavoro. Che una merce siffatta non esista è una difficoltà che Ricardo non giudica dirimente, poiché ciò che gli interessa non è l'effettiva rinvenibilità di un'unità di misura dei valori, ma soltanto la semplice possibilità di definirla, dandone le caratteristiche che dovrebbero esserne proprie. La vera difficoltà, per Ricardo, sta nel fatto che, se si procede per il valore come per le grandezze delle quali si è soliti definire l'unità di misura, e se perciò si assume a unità il valore di quella (ipotetica) merce che abbia sempre lo stesso lavoro contenuto, si scopre che questa merce non può in realtà fornire la richiesta unità di misura perché i valori delle altre merci non hanno, con quel valore che dovrebbe essere unità di misura, dei rapporti che permangano inalterati quando non mutino le quantità di lavoro contenute nelle merci stesse, dato che tali rapporti mutano, pur nella costanza di tali quantità di lavoro, per il semplice fatto che muta la distribuzione. In questo senso quell'unità di misura non sarebbe « perfetta », non sarebbe cioè affatto un'unità di misura; e l'impossibilità di definire un'unità « perfetta » è un modo particolare di esprimere l'impossibilità di riportare i valori di scambio ai rapporti tra i lavori contenuti.

Si deve osservare tuttavia che il fatto stesso che a Ricardo sia venuto in mente di tentar di definire l'unità di misura facendo riferimento a una merce che contenga una quantità data di lavoro, e il fatto stesso che egli abbia ritenuto che tale unità sarebbe stata perfetta se si fosse potuto affermare che i rapporti tra i valori delle altre merci e detta unità mutano solo se mutano le quantità di lavoro, mostrano che in Ricardo comincia a farsi luce l'idea che il valore, in quanto espressione del lavoro contenuto, sia una categoria economica a sé, distinta dal prezzo dell'equilibrio concorrenziale. Una simile idea riceverà espressione compiuta in Marx e converrà rimandare al momento in cui ci si occuperà della teoria marxista del valore l'esame dell'ammissibilità di un tale concetto di valore.

Qui ci limitiamo alla seguente osservazione. La constatazione che la teoria del valore-lavoro dà luogo a difficoltà insuperabili, significa forse che il problema ricardiano di trovare un modo di determinazione del saggio del profitto che equivalga a una determinazione in termini fisici, sia un problema insolubile? Dopo il libro di Sraffa *Produzione di merci a mezzo di merci*, si deve rispondere di no. Risulta infatti dall'analisi di Sraffa che, nell'ambito di un concetto della produzione come processo circolare, e purché i prezzi e il salario vengano misurati in termini di quella particolare unità di misura che è il « prodotto tipo » definito da Sraffa stesso, si può arrivare a una relazione *del tipo* della [2] sopra riportata, e nella quale dunque, pur al di fuori della teoria del valore-lavoro, il saggio del profitto è determinato in un modo che equivale a una determinazione in termini fisici.

Ma il procedimento che Sraffa segue per arrivare a questo risultato consente, proprio nei confronti della posizione ricardiana, una conclusione di un certo interesse. Dallo schema di Sraffa risulta che il circolo

chiuso di cui Ricardo si preoccupava e che lo spinse a tentare la via della teoria del valore-lavoro, in realtà non esiste; in tale schema infatti, una volta dato il salario (in una qualunque unità di misura) i prezzi e il saggio del profitto si determinano simultaneamente come incognite d'uno stesso sistema di equazioni. Dunque, il fatto che i prezzi relativi dipendano dal livello del salario (come Ricardo aveva ben visto) non comporta alcun circolo vizioso nella determinazione del saggio del profitto, giacché non è vero che i prezzi vengano a dipendere dal saggio del profitto e il saggio del profitto dai prezzi, ma è vero invece che saggio del profitto e prezzi dipendono congiuntamente da uno stesso insieme di condizioni. Ma questo, a sua volta, significa che ciò che era rilevante in Ricardo, ossia la determinazione, in termini fisici, del saggio del profitto, cessa di esser rilevante nella schema Sraffa: la merce-tipo perciò, mentre certamente risolve il problema ricardiano, lo risolve però in un contesto teorico in cui tale problema ha cessato di aver importanza.

Claudio Napoleoni