

AISSEC  
Associazione Italiana per lo Studio dei Sistemi Economici  
Comparati

*XII Convegno biennale*  
*Siena, Università, 28-29 Giugno 2001*

**Modelli industriale e post industriale di economia:  
il processo di re-distribuzione (di lavoro e redditi)  
nei due modelli.**

*di Franco Archibugi*  
Planning Studies Centre, Rome  
Università di Napoli

Email: [francoarchibugi@tiscalinet.it](mailto:francoarchibugi@tiscalinet.it)  
Web-page: [www.francoarchibugi.it](http://www.francoarchibugi.it)  
Telephone :+39-6-71354004  
Fax : +39-6-71359021  
Address : Via Antonio Zanoni 52, 00134Roma, Italy

## **Modelli industriale e post-industriale di economia: il processo di re-distribuzione (di lavoro e redditi) nei due modelli.**

La evoluzione del “sistema economico” da “industriale” a “post-industriale” è uno dei molti modi attraverso cui si sono esplorati e, se del caso, sintetizzati, i *cambiamenti strutturali* della economia contemporanea, specialmente nei paesi convenzionalmente considerati ad economia “avanzata”<sup>1</sup>.

Da molti anni partecipo anch’io alla suddetta esplorazione, ed ho accumulato alcuni elementi di valutazione, che ho trovato modo di raccogliere ed esporre, con un certo ordine, in un recente libro.<sup>2</sup> Personalmente ho creduto di focalizzare il mio contributo alla suddetta esplorazione su due punti: 1) l’influenza che la trasformazione del sistema industriale in sistema post-industriale avesse sui fondamenti stessi (postulati e paradigmi) della riflessione economica, e quindi sulla validità della stessa “teoria economica”<sup>3</sup>; 2) l’influenza, che meglio sarebbe definire l’inter-azione, di questa trasformazione sulla crescita di quel settore della vita economica (consumo, produzione e scambio) che viene ormai sempre più comunemente definito settore privato *non-profit* (o “terzo settore”).

L’individuazione dei caratteri “ideal-tipici” dei due sistemi: industriale e post-industriale, sulla quale ho speso buona parte della riflessione nel

---

<sup>1</sup> Tra i più noti autori che si sono distinti in questa esplorazione ricorderei, in prima approssimazione, Bertram M.Gross (1965); Victor F. Fuchs (1968); Alain Touraine (1969); Daniel Bell (1973); Johnatan Gershuny (1978), Alvin Toffler (1980); André Gorz (1982); Inose e Pierce (1984); Xavier Greffe (1992); ); Lester Thurow (1996); e molti altri.

<sup>2</sup> *L’economia associativa: sguardi oltre il Welfare State e nel post-capitalismo*, Macmillan, London, 2000. [Il libro è in corso di pubblicazione in italiano presso Einaudi-Edizioni di Comunità]. Il libro costituisce la rielaborazione organica di altri numerosi interventi e scritti prodotti lungo almeno tre decenni.

<sup>3</sup> Sul primo punto la riflessione generale è stata meno abbondante di quanto attendibile, malgrado la storica presenza fra gli economisti di una corrente di pensiero – detta “istituzionalista” o “evoluzionista” – portata a negare la possibilità di teorizzazioni economiche universali, non strettamente interconnesse a concrete strutture ( o “sistemi”) storicamente determinati. Tuttavia non sono mancate diffuse acquisizioni in tal senso; fra le più organiche e recenti segnalerei quelle di André Gorz (1989) e di Fred Block (1990).

lavoro sopra citato sull'economia "associativa", mi ha portato a tratteggiare anche il diverso comportamento dei due "sistemi" rispetto ai problemi convenzionalmente definiti– nell'economia politica tradizionale – come *distributivi*.<sup>4</sup> Tuttavia, i problemi distributivi da me analizzati non sono quelli distributivi fra "fattori della produzione" (che hanno occupato una buona parte della storia dell'economia politica, e sembrano ancora prevalere nel dibattito odierno fra gli economisti); bensì quelli distributivi fra "settori della produzione", e più precisamente fra i settori "*ad alto tasso di produttività*" e quelli "*a basso tasso di produttività*", – o più semplicemente fra settori "produttivistici" e "non-produttivistici", dicotomia sempre più emergente nell'economia post-industriale, rispetto a quella industriale.<sup>5</sup>

Questi problemi "distributivi", a mio avviso, caratterizzano fortemente le differenze strutturali fra i due sistemi, e meritano molta attenzione. E' noto che essi sono interconnessi con i più manifesti fenomeni che sono oggetto del dibattito teorico e politico: i prezzi relativi, la stabilità dei prezzi, l'inflazione, la profittività, i redditi, etc. e le politiche economiche che ne possono conseguire. Solo che spesso si guarda a questi problemi distributivi con gli occhiali (paradigmi) di una società industriale, e non quelli totalmente differenti della società post-industriale.

Con questo contributo, pertanto, intenderei

a) dapprima illustrare e discutere in che cosa differiscono i pretesi "due occhiali", cioè perché differiscono per i due modelli di società, gli strumenti concettuali (che peraltro hanno origine dalla stessa evoluzione di un sistema nell'altro, ma ciò non è tautologico o autoreferenziale, è semplicemente "dialettico");

b) (inforcati i nuovi occhiali), quali sono le differenti implicazioni distributive nel modello post-industriale, specialmente per quello che concerne la diffusione del reddito, la occupazione e disoccupazione, l'inflazione etc.

## **1. La re-distribuzione del lavoro e del reddito nei due modelli**

### *1.1. Nel modello di società industriale*

Nel modello di *società industriale*, il lavoro si distribuisce secondo la

---

<sup>4</sup> A questo aspetto è dedicato infatti il capitolo 8 del libro in questione.

<sup>5</sup> La dicotomia (e connessi aspetti definitivi) fra settori "ad alto tasso di produttività" e settore a basso (o nullo) tasso di produttività" è trattata nel capitolo 5 del libro in questione, dedicato al cambiamento nelle strutture della produzione.

domanda che nasce dalle attività produttive, che a loro volta dipendono dalla domanda del mercato.

Ma la domanda del mercato che si forma nella società industriale è soggetta ai criteri e ai vincoli che il progresso tecnologico e - attraverso di esso - la ricerca impongono di una sempre maggiore produttività e profittività. Si crea un permanente bisogno di *adattamento dell'offerta alla domanda del lavoro e di conversione delle qualificazioni obsolete in qualificazioni nuove*. Si produce così un regime di dislocazione permanente della forza di lavoro, che deve flessibilmente, costantemente, riadattarsi ai mutamenti tecnologici.

Questo processo di dislocazione permanente si determina soprattutto nei comparti "produttivistici" della società industriale (che, come si è detto, non includono solo le industrie ma anche molti settori dei servizi<sup>6</sup>).

Nel modello di società industriale, la espansione dei consumi (che la riduzione dei costi unitari reali di produzione permette) estende anche la domanda di reddito e di benessere, e facilita la creazione di nuovi posti di lavoro nei settori "non-produttivistici", in primo luogo quelli pubblici, ma oggi sempre più anche nel settore privato, attraverso forme *non mercantili* di consumo, produzione e scambio.<sup>7</sup>

### 1.2. Nel modello di società post-industriale

Il modello di *società post-industriale, o dei servizi*, nasce quando questo processo raggiunge un punto oltre il quale si produce come un *feedback*, in quanto l'espansione trova dei limiti nella produttività globale del sistema. E ciò perché i settori produttivistici hanno raggiunto una *soglia proporzionale minima* nell'intero sistema produttivo. Il transfert di reddito da questi settori ai settori non-produttivistici non riesce più né attraverso il "mercato", né attraverso la finanza pubblica. Deve intervenire un *processo*

---

<sup>6</sup> Nel superamento del concetto di attività "terziarie" (tradizionalmente di carattere merceologico) interviene un nuovo criterio di definizione dello stesso (che risale peraltro al Fourastié, 1949, 1952) basata sul tasso - basso o nullo - di incremento della produttività. Un mio lavoro (Archibugi, 1977) ha già riassunto l'intera questione. Di conseguenza una buona parte dei "servizi", se suscettibili di incrementi di output per input grazie a nuove tecnologie, sono aggregati al concetto di "industria", e al settore "produttivistico".

<sup>7</sup> Si assiste quasi ad un processo inverso rispetto a quello registratosi storicamente con il passaggio dalla società pre-industriale a quella industriale (di quest'ultimo viene in mente il suggestivo affresco fattone con "la grande trasformazione" di Karl Polanyi [1944], come processo di "mercantilizzazione". Oggi si attua con il passaggio dalla società industriale a quella post-industriale un processo di allargamento dell'area non-mercantile, quindi una sorta di "de-mercantilizzazione".

*di decisione pubblica esplicita.*(Dalla “mano invisibile” alla “mano visibile”)

Qi vorrei approfondire alcune caratteristiche. proprie del processo di re-distribuzione e di *transfert* nell’evoluzione della società industriale, e della modificazione di tale processo nel modello di società post-industriale o dei servizi. E si analizzeranno soprattutto i suoi effetti di inflazione e disoccupazione.

## **2. Il peso relativo nei due modelli dei settori produttivistico e non**

### *2.1. Un equivoco sulla utilità dei settori non produttivistici*

Prima di tutto però, è opportuno dissipare un malinteso semantico<sup>8</sup>.

Il fatto che, nello sviluppo della società industriale, sia il reddito che il lavoro siano oggetto di re-distribuzione e di *transfert* dai settori “produttivistici” ai settori “non-produttivistici“, ha indotto spesso a ritenere che i settori non-produttivistici siano economicamente dipendenti (in qualche modo “parassitari”) di quelli produttivistici.

Ciò produce una visione distorta della realtà. In realtà se l’espansione dei settori non produttivistici è permessa dagli incrementi di produttività nei settori produttivistici (almeno fino a quando l’oggetto produttivo di questi ultimi risponde ai bisogni preferenziali della gente); anche *gli incrementi di produttività dei settori produttivistici sono “permessi” - sotto certe condizioni - da una espansione dei settori non-produttivistici* (se questa corrisponde ugualmente ai bisogni preferenziali della gente e se si attua in ambiente industriale favorevole) . Ciò avviene per due vie, una diretta, l’altra indiretta.

Per via diretta, l’incremento di produttività (nei settori suscettibili ad averlo) è in larga misura effetto di innovazione o progresso tecnologico: che quasi sempre è il risultato di progresso scientifico, culturale e organizzativo. E’ inutile dire quanto questo ultimo sia, a sua volta, funzione di attività che non sono solo “produttive” di beni materiali, ma di servizi: di ricerca, di educazione scolastica, di ricreazione, e così via. E, inoltre, è inutile dire quanto l’attività produttiva, nella sua innovazione tecnica, beneficia - come economie esterne - di protezione ambientale, di sicurezza sociale e pubblica, di organizzazione amministrativa, di progettazione, di marketing, ecc., cioè di una “infrastrutturazione” sociale,

---

<sup>8</sup> In verità, non ci dovrebbe essere bisogno di questa precisazione, fra economisti. Ma i danni che dei concetti volgari hanno prodotto anche presso persone coltivate, la rendono utile.

essenzialmente “urbana”, che quindi si presenta sempre come causa ed effetto insieme di attività non direttamente produttive. Perfino i servizi commerciali e di distribuzione sono considerati normalmente un fattore di incremento della produttività (e non solo della profittività) nelle industrie manifatturiere.

Per via indiretta, l’incremento di produttività dei settori suscettibili ad averlo (i settori che abbiamo chiamato “produttivistici”) è permesso dalla espansione del mercato effettivo, della capacità di acquisto dei consumatori, come si è detto. E se questa espansione non è possibile ottenerla solo con l’espansione dei redditi e del numero dei lavoratori ed operatori industriali, essa può essere garantita dall’espansione dei redditi e del numero dei lavoratori non-industriali (cioè dei settori non-produttivistici).

Il fatto indubitabile che sia l’incremento della produttività dei settori produttivistici a consentire ogni “re-distribuzione” di reddito ed occupazione, non deve fare ignorare o dimenticare la intima connessione ed interazione fra settori produttivi (“produttivistici”, o ad alto saggio di produttività, e “non-produttivistici”, o a basso saggio di produttività) nel promuovere il progresso della produttività stessa<sup>9</sup>.

Insomma i settori che dal punto di vista della contabilità nazionale chiamiamo “produttivistici” rispetto a quelli “non-produttivistici”, sono entrambi “produttivi” di output e di benessere, indipendentemente dal livello o saggio di produttività tecnica che riescono a conseguire. E i settori “non-produttivistici”, forse, data la più intensa crescente domanda, nella società odierna, dei beni e servizi di tali settori, potrebbero essere definiti anche più “produttivi” dei settori “produttivistici.

Ciò nonostante non si deve sottovalutare nell’analisi economica gli effetti che possono derivare da una valutazione separata della dicotomia fra i due gruppi di settori<sup>10</sup> e che porta ad una distorta visione dei problemi complessivi dello sviluppo e della distribuzione dei benefici dello sviluppo.

## *2.2. Il peso dei due settori e le caratteristiche differenziali del processo distributivo nei due modelli.*

---

<sup>9</sup> Per una più vasta conoscenza della teoria della distribuzione del reddito, una pietra miliare nella storia della riflessione economica, suggerirei il lettore di riferirsi ad una vecchia raccolta antologica di scritti a cura di Fellner & Haley (1950); e più vicino al soggetto di questo capitolo, un insieme di scritti di Sylos Labini (1974).

<sup>10</sup> Quella che – come si è già detto – è stata sviluppata nel capitolo 5 del libro citato sull’economia associativa.

Quanto sopra descritto vale indifferentemente sia nel modello di società industriale che in quello di società dei servizi.

La differenza fra i due modelli sta però nelle implicazioni che possono sorgere dal *peso* relativo che i due gruppi di settori (produttivistico e non) hanno nell'uno e nell'altro modello; e dalle *proporzioni* del processo di redistribuzione che possono derivare da quel diverso peso. E su questi punti che credo opportuno soffermarci.

Infatti la mia tesi è che, nella *società dei servizi*, il *peso* dei settori non-produttivistici aumenta enormemente (cioè supera una determinata *soglia che - si è detto - fa scattare appunto il nuovo modello*). E la conseguenza è che il trasferimento di reddito e di lavoro diventa gigantesco: supera ugualmente una certa soglia dimensionale. (Sarebbe forse opportuno, ed anche doveroso, dire qualcosa di più su tale soglia, ma la riflessione su questo punto è ancora prematura).

Si potrebbero però stabilire degli *assiomi*:

*A) quanto più aumenta la produttività nei settori produttivistici, tanto più aumenta il peso dei settori non produttivistici (e viceversa);*

*B) quanto più aumentano la produttività dei primi e il peso dei secondi, tanto più si estende il bisogno di trasferire reddito e lavoro dai primi ai secondi.*

E' dunque la "*proporzione del trasferimento*" che caratterizza la società dei servizi da quella industriale, e non l'*esistenza del trasferimento stesso*. Ma, come si è detto, prima di caratterizzare ulteriormente questo confronto diretto tra i due modelli di società, è forse opportuno riproporre una interpretazione dei processi re-distributivi nella società industriale utile alla comprensione della nostra tesi.

### **3. Caratteristiche differenziali dei processi distributivi nei due modelli di società.**

Dovremmo così passare ad un più approfondito esame delle caratteristiche differenziali dei processi distributivi nei due modelli di società

#### *3.1. Le caratteristiche proprie del processo re-distributivo nell'evoluzione del modello di società industriale*

Sappiamo che la società industriale è nata proprio perché attraverso un

processo elevato di trasferimento dei redditi e del lavoro è riuscita a far guadagnare l'intera compagine sociale - in modo più o meno proporzionale - dei vantaggi derivanti dagli incrementi sostanziali di produttività nell'industria.

Il modello di comportamento è noto: lo riepiloghiamo in termini volutamente molto semplificati.

Dapprima i vantaggi della produttività industriale si diffondono attraverso la diminuzione dei prezzi unitari (all'utente o consumatore) dei prodotti industriali<sup>11</sup>. E' il "mercato" che pensa a "re-distribuire" o trasferire il reddito reale addizionale (da produttività migliorata). (Per i servizi pubblici indivisibili è lo Stato - come da sempre - che re-distribuisce o trasferisce attraverso il prelievo fiscale).

Successivamente, la diminuzione dei prezzi unitari dei prodotti dei settori produttivistici (che è il fattore re-distributivo "naturale" come si è detto) avviene solo in termini "reali", e cioè mediante l'inflazione, e il mutamento del parametro monetario. Infatti, la rigidità dei prezzi di offerta dei settori produttivistici dovuta ad un insieme di fattori istituzionali (concorrenza imperfetta o oligopolistica, prezzi "amministrati", "ombrello dei prezzi" in favore delle aziende marginali, ecc.) induce un aumento dei prezzi dei settori non produttivistici, *tanto quanto serve* a mantenere abbastanza stabile e bilanciato il sistema dei prezzi relativi, o - in altri termini - a riequilibrare la capacità di acquisto dei redditi primari (lavoro e capitale) dei due settori, ai nuovi livelli di produttività reale.

Il che provoca un aumento generale dei prezzi (inflazione dei prezzi) che avrà un *tasso tanto elevato quanto sarà sufficiente a recuperare quell'equilibrio reale*, ai nuovi livelli di produttività reale.

Quindi si può dire che la *re-distribuzione* (essenziale all'equilibrio sociale - ad una "somma zero" - garanzia di stabilità non solo economica ma soprattutto sociale e politica, e assai utile anche per le *chances* di crescita ulteriore della produttività) *in queste circostanze* (rigidità istituzionali dei prezzi, su cui c'è un largo consenso valutativo) è *garantita dall'inflazione*. Da una inflazione però che sia contenuta entro tassi che siano "pari" a quelli dell'incremento della produttività stessa "media" del sistema economico (come comunemente è affermato); che è in realtà - come ripetutamente affermato in precedenza - l'incremento di produttività fisica dei soli settori produttivistici.

---

<sup>11</sup> Naturalmente qui diamo per scontato che questo avverrà attraverso un rapporto equilibrato di input e output fra i diversi settori, dai beni primari alle produzioni intermedie fino al consumatore finale. Gli eventuali squilibri nel processo di ripercussione degli effetti di produttività sui prezzi in tutti i passaggi in giuoco, vengono per il momento esclusi dall'analisi e dall'ipotesi.



Compito della “politica economica” pubblica, in questi casi - come viene sostenuto e teorizzato diffusamente - è quello di riuscire (attraverso l’uso degli strumenti a disposizione del governo) di far sì che, in assenza di possibilità di contenere i prezzi nominali, almeno sia contenuta la loro dinamica nei limiti del processo attivato dal bisogno di riequilibrare i redditi reali rispetto ai guadagni di produttività.

### 3.2. *Il ruolo dell’inflazione nel processo re-distributivo tipico nel modello di società industriale*

Non è vero, infatti, che, se i redditi nominali si incrementano mediamente entro i limiti di incremento della produttività fisica media del sistema, non si produce inflazione: perché una tale assunzione non tiene conto del “fattore” re-distributivo (che abbiamo semplificato) fra settori produttivistici e settori non produttivistici. Affinché non si produca inflazione in quelle circostanze, occorre che diminuiscano i prezzi nominali dei prodotti dei settori produttivistici (in proporzione agli incrementi di produttività fisica degli stessi). Se questo non avviene, la necessità di re-distribuzione implica un aumento dei prezzi (e dei relativi redditi primari, o viceversa) dei settori non produttivistici, e quindi una modificazione verso l’aumento del parametro “prezzi” (o indice generale dei prezzi) affinché ritrovi il suo riequilibrio il sistema dei “prezzi relativi”.

L’inflazione diventa, in questo caso, la *custode* dell’equilibrio del sistema dei prezzi relativi, il *guardiano* di quella “*somma zero*” delle *opportunità e dei redditi* che è la tendenza fisiologica di ogni società (perciò non c’è da meravigliarsi se in essa si identifica l’*equilibrio sociale* per se stesso).

Se dunque l’acquisizione di redditi monetari addizionali si mantiene entro i limiti dell’incremento di produttività (ovvero, più “keynesianamente”: si mantiene entro i limiti di una ragionevole aspettativa di incremento della produttività), l’inflazione - se non diminuiscono i prezzi nominali dei settori produttivistici (e se non diminuiscono i redditi reali di qualche altro settore sociale che accetta, per forza o per distrazione, di essere penalizzato nel processo dinamico) - è inevitabile: solo che è *fisiologica* per la garanzia del sistema dei “prezzi relativi” e del sistema dei redditi.

In questo caso, dunque, l’inflazione non è solo garanzia di equilibrio sociale, ma è lo *strumento attraverso cui si re-distribuiscono i benefici dello sviluppo tra settori, produttivistici e non*, e tra partecipanti ai frutti di essi.

E poiché tale re-distribuzione è nella maggior parte dei casi (salvo alcuni casi che in questo momento non è rilevante discutere) garanzia di ulteriore sviluppo, si può affermare che - nelle circostanze date: rigidità dei prezzi nominali all'ingiù e "somma-zero" tendenziale dei redditi - *l'inflazione è garanzia anche di sviluppo.*

Quindi non è da sottovalutare il ruolo "positivo" che l'inflazione (come effetto del processo re-distributivo dei redditi) può avere, nel modello di società industriale. E ciò ricorrendo agli schemi classici di funzionamento del sistema economico: l'inflazione garantisce la re-distribuzione, la re-distribuzione a sua volta garantisce l'aumento della capacità di acquisto, e quest'ultimo garantisce l'incremento di produttività dei settori produttivistici, il quale - come si è detto - è la fonte dello sviluppo.

Tutto ciò - ovviamente - perché (come si è detto) si sono creati dei "blocchi" nel processo distributivo: per cui la redistribuzione non sembra - salvo eccezioni e attenuazioni particolari - poter avvenire *via* diminuzione dei prezzi (nominali) dei prodotti industriali, ma solo *via* aumento dei prezzi (nominali) dei servizi e dei fattori primari (e delle tasse).

### *3.3. Il ruolo dell'inflazione nel processo re-distributivo nel modello di società dei servizi.*

Questo ruolo positivo dell'inflazione (o anche semplicemente il ruolo "riequilibrante" di cui si è detto prima) *sussiste solo se vi sono aspettative di incremento della produttività dei settori produttivistici* (che sono i soli ad ottenerla): ciò che è vincolato, come si è ripetutamente detto, a due condizioni:

- a. che vi siano ulteriori possibilità tecniche di innovazione e di incremento della produttività (e sotto questo profilo occorre dire che i progressi scientifici e tecnologici possono essere infiniti, anche se temporaneamente possano attraversare, settore per settore, delle fasi stazionarie; per esempio una industria robotizzata può attraversare periodi di produttività stagnante).
- b. (più importante ancora) che vi sia una espansione della produzione dei settori in questione, sospinta da una domanda effettiva crescente di consumo dei prodotti dei settori produttivistici.

Le condizioni di cui sopra sono appunto quelle che caratterizzano la società industriale nei suoi momenti espansivi, e il loro venir meno caratterizzano invece la società industriale nei suoi momenti "regressivi" o "stazionari" o "post-industriali", e quindi - come l'abbiamo qui

convenzionalmente denominata - la *società dei servizi*<sup>12</sup>.

In queste condizioni (declinanti o *nuove*) della società dei servizi, allora, l'inflazione non ha più quel ruolo positivo che gli è permesso svolgere, in base ai meccanismi propri della società industriale sopra descritta. In queste condizioni l'inflazione si "avvita" su se stessa e non "ingrana" più con lo sviluppo produttivo.

Essa rimane indispensabile come effetto redistributore e ri-equilibratore dei *pochi e concentrati* incrementi di produttività (*elevati singolarmente ma bassi complessivamente*) che si producono nella società dei servizi, ma la sua propagazione va molto al di là del suo ruolo.

L'inflazione, nella società dei servizi, non è più così "fisiologica" (come si è detto), ma diviene "patologica"; e ciò non perché venga meno, per lei, la motivazione della re-distribuzione - nel modo indicato - dei benefici degli aumenti di produttività dei settori produttivistici; ma a causa delle particolari caratteristiche strutturali in cui questo bisogno di re-distribuzione si manifesta, rispettivamente, nei due modelli di società (come vedremo nel prossimo par.2).

#### **4. Un parentesi: modelli di società e teorie del capitale**

Come si è già detto è chiaro che la *distribuzione* cui qui mi riferisco, è quella del "prodotto" *fra settori di produzioni*, mediante scambio di merci a determinati prezzi. E che non mi riferisco a quella *tra fattori primari di produzione* nei rispettivi settori, cioè fra *capitale e lavoro*. Quest'ultima è un tema classico della teoria economica ("classica" e "neo-classica" e, di nuovo, "post-classica"); ma essa può essere pertinente, a mio parere, al cambiamento strutturale di cui ci occupiamo *solo se è vero* (come essa sostiene ma con scarsi riferimenti ad evidenze storiche) che detto cambiamento sia funzione delle scelte di investimento dei capitalisti, in ragione delle convenienze relative degli imprenditori in cerca di profitto, e pertanto del saggio di profitto, e non invece funzione di *altri* fattori, quali per esempio i mutamenti nella evoluzione della domanda dei consumatori oppure in quella delle tecniche.

---

<sup>12</sup> Una bella analisi dei costi e benefici delle politiche di redistribuzione, specialmente in connessione con le politiche di regolazione dei processi inflazionistici da una parte, e con gli effetti occupazionali delle politiche di pianificazione monetaria dall'altra parte, è quella di Edmund S. Phelps (1972). Dello stesso autore, si veda anche una più recente riconsiderazione delle politiche di sussidio nei processi occupazionali (1997). Tali politiche in ogni modo potrebbero essere assai più efficaci se inquadrate in una considerazione del loro effetto globale così come potrebbe essere valutato in seno ad una politica di pianificazione generale.

Come noto, il primo assunto ha dato adito a un intenso dibattito di “teoria del capitale” (contrapponendo in esso economisti teorici sia (diciamo) “marxisti-ricardiani-sraffiani”, che economisti “marginalisti-neo-classici”). Ma, salvo errori, non ho trovato degli esempi di questo dibattito che non si sviluppino - per così dire - *sub specie aeternitatis*, o che abbiano approfondito il rapporto tra “capitale teorico” e il più realistico capitale impiegato - a diversi stadi dell’evoluzione capitalistica - nei diversi settori di attività economica, ad intensità di capitale molto diversa (per esempio i nostri settori “produttivistici” e “non-produttivistici”).

Nel nostro caso la distribuzione inter-settoriale include insieme capitale e lavoro, non escludendo effetti variabili differenti fra i due fattori, nell’ambito di essa. Ma rispetto alla distribuzione intersettoriale, quella inter-fattori ci sembra storicamente meno significativa e più subordinata (*ubi major minor cessat*), salvo che non si voglia considerare quest’ultima - ripetiamo - la causa generale della prima (di cui non ci sono, tuttavia, - almeno a mia conoscenza - analisi storiche rilevanti).

I capitalisti eventuali dei settori non produttivistici, ove sopravvivent, diventano partecipanti al banchetto degli incrementi di produttività dei settori produttivistici, non altrimenti che i loro lavoratori e tutti gli altri percettori di redditi non di capitale. Il saggio di profitto di questi settori è stabile, *routinier*, e c’è da domandarsi se ha i requisiti per sopravvivere in questa condizione così stagnante. Infatti nei settori non produttivistici della società dei servizi, emerge chiaramente la motivazione professionale come motore di ogni personale impegno. Ma ove la motivazione professionale del capitalista imprenditore è il puro profitto, il saggio di incremento (e non il semplice saggio stabile) di tale profitto costituisce la *raison d’être* di tale professione pura di imprenditore- capitalista (d’altra parte sempre più nascosta nei settori produttivistici dietro gli operatori del capitale finanziario).

Domande: é immaginabile che possa svilupparsi una imprenditorialità in cerca di profitti, in un clima di profitti stabili e *routinières*, e in cui il valore umano e personale delle stesse prestazioni diventa la *raison d’être* delle iniziative? E che si possa sviluppare in un terreno in cui la qualità del lavoro diventa emergente, e il possessore dei capitali in larga parte sostituibile dai portatori di quella qualità?

O non è più ragionevole supporre un lento declino di questo tipo di imprenditorialità senza prospettive di incremento dei propri saggi di produttività e di profittabilità?

Nelle esperienze dell' *industrial divide*<sup>13</sup> non sono infatti presenti i casi opposti di settori di imprese piccole e medie che entrano nell'ambito dei settori ad alta produttività e con tassi di innovazione molto forti e tassi di profittività conseguenti? E non sono forse presenti settori di imprese piccole e medie in cui emerge solo la professionalità, ma in cui i saggi di profittività tendono a scomparire? E in quest'ultimi settori di imprese, il capitalista non è lo stesso "professionista" motivato da interessi molto diversi da quelli del guadagno e del profitto?

In questo senso, si può dire che anche le condizioni della profittività influenzano i mutamenti strutturali (insieme all'evoluzione della domanda di consumi e delle tecnologie), nel senso che possono influenzare la permanenza o l'uscita di imprenditori nei settori crescenti non produttivistici. Ma è da dubitare che le teorie del capitale, di opposta "scuola", che hanno fondato le loro analisi sul presupposto che il saggio di profitto determina il cambiamento, si riferissero a questo tipo di circostanza.

Insomma c'è da chiedersi, se la "teoria del capitale", così come discussa recentemente, ha la stessa pertinenza nel paradigma della società industriale e in quello della società dei servizi. E se invece non dovrebbero approfondirsi le condizioni strutturali che possono motivare i comportamenti astratti che la teoria sembra invece voler determinare con analisi positive molto generalizzate (che fatalmente finiscono per essere solo generiche).

## **5. Implicazioni delle differenze nei processi distributivi nei due modelli di società sulla gestione della transizione**

Dunque, come si è detto in più modi, nella fase di sviluppo della industrializzazione, (cioè del passaggio di molte produzioni dalla fase "tradizionale", con tassi di produttività assai modesti, alla fase industriale con tassi assai più elevati), i settori produttivistici tendono ad allargarsi rispetto ai settori non-produttivistici. Ma nello sviluppo della società industriale, i settori produttivistici arrivano ad un punto in cui tendono, per contro, a *regredire* proporzionalmente, proprio a causa di una certa saturazione (come si è detto) dei consumi di prodotti industriali di massa, nell'insieme dei consumi.

Ed è in tal modo che abbiamo definito *la transizione dalla società*

---

<sup>13</sup> Queste sono state esaminate nel capitolo 5 del libro citato sull'Economia associativa sulla base di un noto lavoro di Piore e Sabel (1984); e là si rinvia il lettore per ulteriori approfondimenti.

*industriale alla società dei servizi.*

In quest'ultimo modello, i saggi di incremento della produttività, magari, possono anche aumentare fortemente; ma sono assai più di prima "concentrati" in alcuni settori appunto "produttivistici"; ciò che riduce il tasso di incremento medio generale della produttività.

Tuttavia nel modello di società dei servizi - malgrado la suddetta diminuzione media del tasso di incremento della produttività - aumentano i bisogni re-distributivi e - come dire? - *l'intensità della re-distribuzione* stessa, appunto a causa della elevata concentrazione dei settori produttivistici, rispetto alla compagine totale del sistema produttivo.

C'è dunque, complessivamente, *poco da re-distribuire in generale, ma dove c'è, è moltissimo*. E la *re-distribuzione* in questo caso (quello del modello di società dei servizi) diventa estremamente importante, *strategica* per la sopravvivenza del sistema; giacché tutte le possibilità di ottenere miglioramenti dei redditi e del benessere che prima erano alquanto diffuse nel sistema produttivo capitalistico, risiedono solo nel poter diffondere, a beneficio generale, i *ristretti ma elevati* saggi di produttività dei settori produttivistici.

#### *5.1. L'analisi del rapporto di produttività-prezzi nella transizione dal modello di società industriale a quello di società dei servizi.*

Nel modello di *società industriale* infatti, l'espansione dell'industrializzazione crea delle possibilità diffuse di incremento della produttività fisica (sia pure con gradazioni diverse) in tutti i comparti dell'economia in cui si può realizzare una produzione di massa, una accumulazione redditizia di capitale, e quindi una vantaggiosa ricerca di profitti. Sono i bisogni di re-distribuzione che sono "concentrati" in direzione e dal lato dei settori non-produttivistici (che sono: sia il tradizionale settore dei servizi pubblici, sia il settore tradizionale di attività di produzione "non-di massa" che viene messo in crisi dall'industrializzazione e che viene ad essere "protetto", sia per assicurargli una uscita di scena dolce e lenta, sia una onorevole sopravvivenza, se sopravvive anche il bisogno limitato di prodotti di qualità).

Ma, a parte il bisogno di re-distribuzione a vantaggio del relativamente concentrato settore non-produttivistico, il modello di società industriale è caratterizzato da tassi elevati di produttività, disuguali ma *presenti in quasi tutti i settori*, dall'agricoltura all'industria, dai trasporti al terziario "industriale", ecc. La re-distribuzione avviene anche *fra* questi settori, ma trova tutti che già partecipano, almeno in parte, "in proprio", o "a casa

propria”, al banchetto degli incrementi di produttività.

I meccanismi re-distributivi tendono a realizzare solo un “livellamento” - e non sempre con successo - dei redditi addizionali (da produttività) per diverse categorie di lavoratori e di operatori (attraverso il “mercato” quando aumentano i prezzi nominali dei settori non produttivistici; e attraverso il prelievo fiscale sul “valore aggiunto” o sui “redditi” per finanziare i settori pubblici non produttivistici).

Nella nostra analisi partiamo dalla ipotesi di base, largamente verificata nella società industriale reale, che i prezzi nominali dei settori produttivistici tendono a rimanere fermi (se non ad aumentare) anche in presenza di forti incrementi di produttività fisica, che ne giustificherebbe invece una diminuzione. E ciò per la ferma tendenza di qualsiasi imprenditore di “profittare” (è il caso di dirlo) di qualsiasi innovazione tecnica - dalle più grandi alle più modeste ed impercettibili - che egli introdurrà nella *sua* combinazione di fattori produttivi, cioè nella *sua* impresa, con effetto di riduzione dei costi unitari.

D'altra parte c'è anche da chiedersi in che modo tale imprenditore potrebbe essere stimolato a ricercare ed introdurre nuove tecniche e nuovi sistemi di produzione, se non vi fosse almeno l'aspettativa di ottenervi *profitti occasionali straordinari* assai più elevati di un normale saggio di interesse, e perfino di uno standard di profitto medio.

Il caso di una diminuzione dei prezzi nominali dei settori produttivistici, in conseguenza di un sensibile incremento di produttività, è avvenuto nei tempi e nei casi in cui c'era da “estromettere dal mercato” qualche fastidioso concorrente che non avesse ancora adottato analoghe innovazioni produttivistiche. A parte il carattere temporaneo dell'operazione questo è un caso che è stato largamente sostituito da quello delle “intese” oligopolistiche, e da quello della politica dell’“ombrello” dei prezzi che, con la presenza di aziende marginali, assicura elevate rendite di posizione alle aziende non marginali e all'innovatore.

Il caso di una diminuzione dei prezzi nominali a seguito di incrementi di produttività è praticamente, oggi, un ricordo storico.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Oggi è evidente che il “regime” dei prezzi è ben lungi dall'essere un regime di *prezzi di mercato*, come è stato conosciuto forse agli inizi dell'800 (e anche ciò è dubbio, a giudicare da quanto dicevano in quell'epoca stessa i Sismondi, i Pellegrino Rossi, i List, ed altri economisti “liberali” ma non “liberisti”). Ma ciò rende tanto più sorprendente la sopravvivenza di economisti che ancora perdurano a sognare l'*utopia* di un regime dei prezzi determinato da un mercato mistificato ed introvabile. Segno che la forza persuasiva dei miti (ideologici e religiosi) è ancora una realtà che influenza l'analisi; e ciò pone in dubbio molti teoremi sulla “razionalità” umana...(Per un esteso esame critico di questa letteratura suggerirei il lettore interessato di riferirsi all'opera di Geoffrey M.Hodgson,

Con tassi elevati di inflazione generale dei prezzi, i settori produttivistici, se beneficiari di incrementi di produttività, hanno semmai aumentato i prezzi nominali *di meno* dei settori non-produttivistici, il che significa che hanno diminuito i loro “prezzi relativi”. Ma la mancata diminuzione dei loro prezzi nominali ha fatto sì che la necessaria redistribuzione dei benefici della *loro* produttività fisica, potesse avvenire solo attraverso l’inflazione.

E tale inflazione è tanto più elevata quanto più elevato è lo scarto tra prezzo nominale e prezzo “relativo”. Se il prezzo nominale non si muove (non diminuisce) il prezzo relativo cadrà di più di quanto cadrebbe se anche il prezzo nominale diminuisse.

E se il prezzo nominale (del settore produttivistico) anziché diminuire, per una ragione o per l’altra, addirittura dovesse aumentare, allora il *gap* tra questo prezzo nominale e il prezzo relativo (che esprimerà, appunto, il ri-equilibramento dei prezzi relativi) sarà ancora maggiore.

In altri termini, quanto meno i prezzi dei settori produttivistici rifletteranno i guadagni di produttività con il loro ribasso, tanto più i settori non produttivistici aumenteranno i loro prezzi nominali per riequilibrare il sistema dei prezzi relativi: e quindi sarà più elevato il saggio di inflazione generale. (A questi fattori, più che ad altri largamente esposti in alcune teorie, riteniamo, si debba attribuire il fatto piuttosto diffuso, e ricorrente, che periodi di notevole inflazione e turbolenza si associano anche a periodi di forte mutamento strutturale delle economie, e viceversa periodi di valore stabile della moneta si associano a periodi di notevole ristagno strutturale.)

Nella società industriale, a parità di altre condizioni<sup>15</sup>, dunque, il fattore redistributivo dei benefici della produttività è un fattore inflazionistico, *nella misura in cui i settori produttivistici non sono in grado di distribuire quei benefici attraverso i loro prezzi nominali.*

Il *gap* fra prezzi nominali e prezzi relativi costituisce, semplicemente, il coefficiente di inflazione.

---

che si presenta come una utilissima *summa* delle obiezioni metodologiche a questo tipo di approccio (Hodgson, 1988).

<sup>15</sup> Vorrei sottolineare qui il valore schematico del ragionamento che non si estende a casistiche più articolate e più speciali che ovviamente arricchiscono e rendono meno plausibile buona parte del ragionamento stesso; ma non è proprio il caso di approfondire queste casistiche perché è lontana l’intenzione qui di sviluppare una sorta di “trattato” sull’inflazione. Per un più esteso trattamento dell’argomento in relazione al processo di globalizzazione, suggerisco un molto recente volume di saggi di Davidson e Kregel (1999). Si vedano anche altri saggi curati da Kregel (1989).



## 5.2. Fattori e circostanze che possono limitare l'effetto inflazionistico della produttività nel modello di società industriale.

Due fattori mitigano la trasmissione inflazionistica così descritta:

- a. la non completa rigidità dei prezzi nominali di offerta dei settori produttivistici:
- b. la non completa rigidità dei prezzi nominali di offerta dei settori non-produttivistici<sup>16</sup>

I due fenomeni, nominalmente identici, si collocano in contesti assai differenti e sono attivati, motivati, regolati da fattori del tutto dissimili. Essi dunque devono essere trattati in modo del tutto separato.

Per quanto riguarda il fattore di cui ad 1) , si tratta del fatto che a dispetto della regola di comportamento ipotizzata (e largamente confermata dalle realtà note) vi possono essere casi in cui anche i prezzi nominali (dei settori produttivistici) tendono a decrescere se in presenza di forti aumenti di produttività dei settori in questione.<sup>17</sup> Tutto ciò che viene distribuito degli incrementi di produttività (dove si ottengono), *per questa via*, riduce l'effetto inflazionistico del processo redistributivo standard sopra descritto.

Per quanto riguarda il fattore di cui a 2) , si tratta del fatto - già più probabile e realistico in molte esperienze - che alcuni settori non-produttivistici (specialmente: quelli destinati a scomparire, nel periodo precedente la loro estinzione; ma anche alcuni più stabili e duraturi, e addirittura con qualche dinamismo verso la crescita) accettino di non partecipare al "banchetto" dell'incremento di produttività; accettino cioè di non adeguare i loro prezzi (e redditi) nominali ai redditi dei settori produttivistici. Tutto ciò è possibile, ma si articola in un numero complesso di casi, sui quali agiscono diversi fattori.

Innanzitutto vi è il caso, speciale, dei redditi di lavoro che si formano negli stessi settori produttivistici, quando si è in presenza di sensibili incrementi di produttività. L'ipotesi che i lavoratori di questi settori non

---

<sup>16</sup> Non sarà difficile rilevare che in questo abbozzo di analisi del processo distributivo, noi rovesciamo l'approccio convenzionale che l'economia teorica usa adottare per l'analisi del mercato: qui consideriamo il modello teorico "normale" (di società industriale) quello di una "rigidità" dei prezzi, e l' "imperfezione" (o l'anomalia) è quella di una non-rigidità. Di fronte a storiche diatribe fra economisti "teorici" ed economisti "istituzionalisti" più devoti all'analisi statistica dei fatti, verrebbe la voglia di dire che forse è tutta qui la differenza fra l'economia "classica" e quella "istituzionalista". Per maggiori approfondimenti si veda il libro già ricordato di G.Hodgson (1988).

<sup>17</sup> E' il comportamento che in base alle tesi dell'economia accademica viene considerato il comportamento ovvio e normale da attendersi. (Su questo punto si veda Modigliani, 1987).

rivendichino un incremento salariale proporzionale a questi incrementi (e quindi ai tassi di incremento anche dei profitti e degli altri eventuali redditi del capitale) è possibile, ma sempre problematica.

La cosa sarebbe meno problematica se lavoratori e sindacati dei settori con sensibili aumenti di produttività, constatassero che tali aumenti si traducono in una diminuzione dei prezzi nominali di offerta dei prodotti interessati; ma se questo - come si è detto - non avviene, vi sarà sempre la rivendicazione dei lavoratori di partecipare al banchetto - in proporzione più o meno precisa della loro quota o contributo - almeno al livello delle unità produttive in cui si realizzano gli incrementi.

D'altra parte è più che probabile - come spesso avvenuto - che gli stessi imprenditori dei settori in cui si realizzano sensibili incrementi di produttività, preferiscano far partecipare al banchetto i loro propri dipendenti (magari in forme differenziate in ragione della prossimità "clientelare" al potere e al vantaggio relativo del potere manageriale, come avviene in ogni società "autocratica" degna del nome) piuttosto che appropriarsi - senza trasferimento sui prezzi, come si è detto, dell'intero valore "aggiunto" dal progresso di produttività. Si produce così la classica collusione "corporativa", che può trovare il modo di essere accettata dai settori meno favoriti dai progressi di produttività, e dai settori non-produttivistici, almeno per un certo lasso di tempo.

Ovviamente, facciamo riferimento qui al caso generale dei progressi di produttività *in presenza di espansione* della produzione dei settori produttivistici, che è il *caso standard della società industriale*; il caso generale di progressi di produttività *in presenza di non-espansione*, e perfino di *diminuzione*, delle attività di produzione (che sono i noti casi di ristrutturazione o di riconversione implicanti generalmente diminuzione di mano d'opera e licenziamenti) in realtà ha come effetto:

- una esuberanza pagata di mano d'opera: e allora la misura dell'incremento di produttività ne viene confusa e compromessa (in nome di una redistribuzione solidale dei costi);
- oppure una effettiva riduzione del personale: e allora non sono rari i casi in cui il personale che si salva viene a beneficiare di incrementi unitari di salario, appunto come partecipazione al banchetto.

Se quella che abbiamo chiamato "collusione corporativa" (rispetto alla distribuzione dei benefici degli incrementi di produttività) viene accettata dagli altri, allora ciò si traduce proporzionalmente (come si diceva) in una riduzione della trasmissione inflazionistica inerente al processo re-distributivo, in quanto in tal caso il detto processo non si avrebbe.

Ma anche questo caso è alquanto problematico. Infatti una diminuzione dei prezzi (e dei redditi) relativi dei settori meno favoriti o dei settori non-

produttivistici è assai difficile se coinvolge categorie omogenee di lavoratori. Si può non far partecipare al banchetto alcune categorie “sociali” (per esempio i lavoratori manuali rispetto ai professionisti, gli impiegati pubblici rispetto ai commercianti, ecc.) ; ma è difficile che “divari” di salari reali (anche se camuffati da una non-variazione dei salari nominali ma consistenti solo in un peggioramento assoluto del tenore di vita) si possano far accettare da lavoratori professionalmente e socialmente grosso modo omogenei (per educazione, estrazione sociale, qualificazione tecnica, ecc.), ma operanti in settori con incrementi di produttività differenziata.

In questi casi, neppure la nota e dibattuta “segmentazione” del mercato del lavoro esercita molto i suoi effetti. Anche se tale segmentazione è una realtà indiscutibile, dal punto di vista strutturale (separando perciò donne, lavoratori etnici migranti, residui di classi sociali pre-industriali, ecc.) e ha radici storiche lontane, essa non serve a differenziare ed escludere - se del caso - la partecipazione di dette categorie al banchetto della produttività (sia pure mantenendo le differenze di partenza).

E neppure la separazione territoriale del mercato del lavoro esercita più alcun ruolo nella maggior parte dei paesi industriali. E inoltre - se non ci fossero tutte queste ragioni - basterebbe la organizzazione sindacale, che è un grande trasmettitore di informazioni e di valutazioni, a rendere impossibile l'accettazione passiva di una diminuzione dei redditi “relativi”, cioè reali, di alcune categorie di lavoratori rispetto ad altre (solo perché appartenenti a settori a diversa “produttività”).

Nella misura, tuttavia, in cui una certa “impermeabilità” dei mercati del lavoro permette di evitare l'effetto imitativo e propagatore degli incrementi salariali nei settori non-produttivistici, rispetto a quelli dei settori produttivistici, anche ciò si traduce in una diminuzione della trasmissione inflazionistica.

## **6. Inflazione e “disoccupazione da produttività”**

Dal punto di vista dell'effetto inflazionistico, il fattore che invece ha un sicuro effetto di attenuazione dell'inflazione stessa, nella società industriale, è la “disoccupazione da produttività”.

In effetti, se la mano d'opera “liberata” dal processo di incremento della produttività nei settori produttivistici non trova impiego in “nuovi” settori produttivistici (che è il caso standard tuttavia del modello di società post-industriale) essa non può che gravare - sia pure in misura diversa - sui redditi monetari (nominali) dei lavoratori dei settori produttivistici. E quindi, quale che sia la stabilità o anche l'aumento dei salari monetari di

questi ultimi, il processo conduce finalmente ad una decurtazione dei salari reali dei lavoratori rimasti occupati.

Questo è il caso in cui si ha distribuzione monetaria (nominale) degli effetti di produttività, senza spinta dei salari e dei redditi dei settori non produttivistici. E' come se la ottenuta maggiore produttività (dei settori produttivistici) venisse distribuita anche ai settori non-produttivistici: ma non attraverso un aumento dei salari e redditi reali di questi ultimi settori, bensì trasferendo i margini addizionali di redditività reale (senza assegni) a quella nuova categoria di lavoratori espulsi dal processo produttivo: i lavoratori “*disoccupati da produttività*” (*boom unemployment*, come qualcuno, mi sembra Dahrendorf, lo ha chiamato).

In questo caso l'effetto inflazionistico non solo si attenua, ma si elimina: ma a condizione appunto che il trasferimento di reddito che si realizza sia esattamente proporzionale agli incrementi di produttività, e che reddito e consumi dei disoccupati non eccedano la decurtazione reale dei redditi e dei consumi degli occupati, pur in presenza di una loro stabilità o aumento di salari monetari, che diventano - per così dire - “salari familiari unitari” (per persona, pro-capite, per ora di lavoro)<sup>18</sup>.

Qualsiasi modo di finanziare la disoccupazione (assegni, integrazioni, ecc.) che gravi sui redditi dei settori produttivistici, senza che i benefici della produttività si trasferiscano sui prezzi monetari, ha comunque un effetto inflazionistico.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> In nota vorremmo sottolineare quanto sarebbe interessante sviluppare adeguate indagini statistiche, più o meno campionarie, per conoscere le reali condizioni personali e “familiari” di molti “disoccupati da produttività”, e a carico di quali redditi monetari continuano a vivere. E' un peccato che adeguate inchieste di tal tipo siano, in quasi tutti i paesi, assai meno sviluppate dagli studiosi sociali, assai meno di quanto essi non impieghino mezzi materiali ed energie intellettuali alla *teorizzazione* dei comportamenti sociali, cioè alla ricerca e possibile formulazione di regolarità di comportamento che non...esistono. (Vedi di nuovo Modigliani, 1987, già citato).

<sup>19</sup> Vedi ancora il citato lavoro di E.S.Phelps (1972).

## Riferimenti bibliografici

- Archibugi F. (1977), *Critica del terziario. Saggio su un nuovo metodo di analisi delle attività terziarie*, Roma: Centro di studi e piani economici
- Archibugi, F. (2000), *The Associative Economy: Insights beyond Welfare State and into Post-Capitalism*, London: Macmillan; New York: StMartin Press.
- Bell, D. (1973), *The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting*. New York: Basic Books.
- Block, F.L. (1990) *Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse*. Berkeley: University of California Press.
- Davidson, P. and Kregel J.A., (eds.) (1999). *Full Employment and Price Stability in a Global Economy*. Northampton, Edward Elgar.
- Fellner, W. and F. B. Haley (1950). *Readings in the Theory of Income Distribution*. London, Allen & Unwin.
- Fourastié, J. (1949), *Le grand espoir du XX Siecle. Progrés technique, progrès économique, progrès social*, PUF, Paris, 1949
- Fourastié, J. (1952). *La productivité*. Paris, PUF.
- Fuchs, V. R. (1968), *The Service Economy*, NBER, New York, 1968
- Gershuny, J. (1978), *After Industrial Society? The Emerging Self-Service Economy*. Macmillan, London, 1978
- Gorz, A. (1980). *Adieux au prolétariat. Au-delà du socialisme*. Paris, E. Galilée.[Trad.it..Edizioni Lavoro, 1982]
- Gorz, A. (1989). *Critique of Economic Reason*. New York, Verso.
- Greffe, X. (1992). *Sociétés postindustrielles et redéveloppement*. Paris, Hachette.
- Gross, B.M. (1965), *Space-Time and Post-industrial Society* (Paper presented to 1965 seminars of Comparative Administration Group of the American Society for Public Administration), Syracuse University, 1966.
- Hodgson, G. M. (1988). *Economics and Institutions. A Manifest for Modern Institutional Economics*. Oxford, Polity Press.
- Inose Hiroshi and R. J. Pierce (1984). *Information Technology and Civilization*. New York, W. H. Freeman.
- Kregel, J.A.(ed.) (1989). *Inflation and Income Distribution in Capitalist Crisis*. New York, New York University Press.
- Modigliani, F. (1987). *Reddito, interesse, inflazione: scritti scientifici*. Torino, Einaudi.
- Phelps, E.S. (ed.) (1972). *Inflation Policy and Unemployment Theory: the Cost-Benefit Approach to Monetary Planning*. New York, Norton.
- Phelps, E.S. (ed.) (1997). *Rewarding Work: How to Restore Participation and Self-Support to Free Enterprise*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Piore, M.J. and Sabel, S. (1984), *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York. [Trad. it. *Le due vie dello sviluppo industriale. Produzione di massa e produzione flessibile*. Isedi-Petrini, 1987].
- Polanyi, K. 1944). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of our Times*. New York, Toronto, Holt & Rinehart.[Trad.it.: Einaudi, 1972].
- Sylos Labini, P. (1972). *Sindacati, inflazione e produttività*. Bari, Laterza.[Trad. inglese: Lexington Books, 1974]
- Thurow, L. C. (1996). *The Future of Capitalism: How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World*. New York, W. Morrow.
- Toffler, A. (1980), *The Third Wave*, Morrow, New York, 1980 [tr.it., Sperling & Kupfer, 1987].
- Touraine, Alain, (1969), *La società post-industriale*, Denoel-Gonthier, Paris. [tr.it., Il Mulino, Bologna, 1970].