

# Il mutamento strutturale nell'economia contemporanea: aspetti generali e implicazioni per le politiche dell'occupazione

## **Prof. Franco Archibugi**

Riflessioni predisposte su invito e contratto della Divisione Affari Sociali dell'OCSE (dicembre 1982-gennaio 1983) per la preparazione di una "Conferenza intergovernativa sulla crescita della occupazione nel contesto del cambiamento strutturale" (Parigi 6-8-Febbraio 1984).

## Indice sommario

<b>1. Crescita e industrializzazione come sviluppo della produzione di massa.....</b>	<b>3</b>
1.1. L'interazione fra tecnologie e consumi finali .....	3
1.2. La prima fase dell'industrializzazione: dai consumi non-di-massa ai consumi di massa .....	4
1.3. Produttività, sviluppo, industrializzazione .....	6
<b>2. Le politiche (fordismo e keynesismo) nel modello storico di sviluppo della produzione di massa.....</b>	<b>7</b>
2.1. Adattamento della produzione di massa ai consumi di massa .....	7
2.2. Lo sconto di produttività futura.....	7
2.3. Le condizioni negative per uno sconto di produttività.....	8
2.4. I "margini" di incremento della produttività .....	8
<b>3. La produzione di massa e i nuovi bisogni .....</b>	<b>10</b>
3.1. Saturazione di beni materiali e domanda crescente di beni immateriali .....	10
3.2. Il bisogno di differenziazione dei consumi .....	10
3.3. "Nuova" domanda e sviluppo.....	11
<b>4. Industrializzazione e terziarizzazione .....</b>	<b>11</b>
4.1. Industrializzazione in crisi .....	11
4.2. Il processo di terziarizzazione .....	12

<b>5. Società terziaria <i>versus</i> società industriale .....</b>	<b>13</b>
5.1. La sostituzione di lavoro, costante del modello di società industriale .....	13
5.2. Il lavoro umano a produttività zero, modello della società terziaria .....	14
<b>6. Implicazioni del mutamento del modello .....</b>	<b>15</b>
6.1. Indicatori di performance .....	15
6.2. Ruolo dell'"investimento" .....	15
6.3. Motivazioni di base .....	16
6.4. Motivazione e ruolo del risparmio .....	17
6.5. Tipologia di occupazione .....	18
6.6. Tipologia di "relazioni industriali" .....	20
6.7. Ruolo dello Stato .....	22
6.8. L'emergenza di un"terzo settore" .....	25
<b>7. La redistribuzione del lavoro e dei redditi nei due modelli.....</b>	<b>27</b>
7.1. La dislocazione continua del lavoro nella società industriale .....	27
7.2. Un equivoco sulla utilità dei settori non produttivistici .....	28
7.3. Il peso dei due settori e le caratteristiche differenziali del processo distributivo nei due modelli. ....	29
7.4. Le caratteristiche proprie del processo re-distributivo nell'evoluzione del modello di società industriale. ....	30
7.6. Il ruolo dell'inflazione nel processo re-distributivo del modello di società terziaria.....	32
<b>8. Caratteristiche differenziali dei processi distributivi nei due modelli di società. ....</b>	<b>33</b>
8.1. Ancora ulteriori analisi sul rapporto di transizione produttività-prezzi nel modello di società industriale. ....	34
8.2. Fattori e circostanze che possono limitare l'effetto inflazionistico della produttività nella società industriale.....	36
8.3. Inflazione e "disoccupazione da produttività" .....	39

Sotto molti aspetti, la crisi del Welfare State viene posta in relazione alle trasformazioni economiche e sociali in atto. Ciò implica discutere i caratteri salienti di queste trasformazioni. Implica soprattutto l'opportunità di identificare in che senso possiamo parlare di "*mutamento strutturale*", cioè quale significato dare alla parola, definirne i caratteri essenziali, e, a sua volta, le sue implicazioni sull'insieme dei problemi su cui abbiamo anticipato in modo introduttivo la nostra attenzione: la produzione (contenuti e modalità), l'occupazione (e disoccupazione), le forme della prestazione di lavoro, il funzionamento del mercato del lavoro, la nuova economia sociale emergente, i problemi nuovi di tipo gestionale che detta economia comporta.

Inizieremo con il primo paragrafo a definire il *mutamento strutturale* che viviamo, rispetto allo sviluppo della società industriale che abbiamo conosciuto negli ultimi due secoli e soprattutto rispetto alla società industriale che ci stiamo lasciando dietro le spalle negli ultimi decenni.

## **1. Crescita e industrializzazione come sviluppo della produzione di massa.**

### ***1.1. L'interazione fra tecnologie e consumi finali***

Benché nella "sintesi" storica dell'industrializzazione sia difficile stabilire un rapporto preciso di causazione (*causation*) fra i diversi fenomeni-variabili dello sviluppo, possiamo dire che *l'interazione fra tecnologie di produzione e consumi finali* abbia quasi sempre costituito il cuore di ogni *mutamento strutturale* della società.

La "crisi" che stiamo vivendo nei paesi industrializzati - come molte altre crisi importanti del passato, cioè quelle di carattere "strutturale" - sembra ugualmente dominata da un *mutamento nei rapporti fra tecnologie produttive e struttura dei consumi*.

Assumiamo pertanto, come un postulato del nostro futuro ragionamento, che l'evoluzione della tecnologia ha una sicura, intelligibile, relazione con l'evoluzione dei consumi. Di questa relazione - sebbene assunta come postulato - ne descriveremo alcuni connotati, senza né la pretesa né la presunzione che si possa dare a questa descrizione un significato esplicativo e dimostrativo esauriente. E' già soddisfacente che la descrizione della relazione (che implica inevitabilmente qualche rapporto di causa-effetto, senza che esso debba essere necessariamente assoluto) possa essere convincente, permettendoci di disegnare un insieme di fenomeni del *mutamento strutturale*, capaci di sostenere alcune teorizzazioni generali.

Incominceremo, con questo capitolo, ad esplorare - sia pure in modo molto sintetico - la *natura e le caratteristiche del mutamento strutturale* sulla base della relazione fra evoluzione dei consumi e tecnologia produttiva. Successivamente, approfondiremo alcuni aspetti delle influenze che il mutamento strutturale, qui definito e descritto, può avere su alcuni specifici campi della vita economica:

- produzione, consumi, imprenditorialità;
- mercato del lavoro (occupazione, remunerazione, organizzazione);
- crisi dei servizi pubblici.

### ***1.2. La prima fase dell'industrializzazione: dai consumi non-di-massa ai consumi di massa***

In questo ordine di idee, dunque, inizieremo con il rilevare che la comunemente definita "rivoluzione industriale" ci ha fornito (o consentito) la *produzione di massa*.

Ma la produzione di massa è divenuta, da potenziale, *effettiva*, in base ad un più o meno lento, più o meno "critico", *processo di adattamento* delle strutture produttive alle possibilità di allargamento dei consumi (o del "mercato", come si dice), cioè - nel nostro senso - alle possibilità del *consumo di massa*.

Questo processo, che coincide con il processo di "industrializzazione" è stato un processo assai lento<sup>1</sup>. Esso va dalla "fabbrica di spilli" di Smith alla robotica odierna, passando per la "catena di montaggio" di Ford. Nessuno seriamente può pensare che l'evoluzione tecnica che si è avuta durante l'intero processo di industrializzazione sia completamente indipendente dalle condizioni economiche e sociali che si sono determinate durante tutto il periodo in questione. Né, d'altra parte, assumere talora nel ragionamento economico come "esogena" la tecnologia, significa necessariamente non riconoscere l' "endogenità" di essa<sup>2</sup>: significa solo

---

<sup>1</sup>. Naturalmente il concetto di "lentezza" dipende dal parametro storico che si adotta. Qui ci riferiamo al processo di quella "rivoluzione industriale" che ha avuto inizio nel 18° secolo, e che - anche nei paesi avanzati occidentali - non si è conclusa pienamente. Se si passa ad una scala storica millenaria, dobbiamo dire che il processo di industrializzazione è stato rapidissimo, perché in due secoli ha cambiato il volto dell'umanità, dopo una economia relativamente immobile plurisecolare.

<sup>2</sup>. Così per es. alcuni critici della cosiddetta scuola economica "neo-classica", da taluni chiamata "ortodossa" (fra i quali critici, per molte ragioni, ma non per atto di fede, mi annovero io stesso), non sono equi quando accusano detta scuola di esogenizzare le condizioni tecnologiche o le preferenze dei soggetti (consumatori e/o decisori politici).. Vi sono molti casi in cui, per es. le tecnologie disponibili o le preferenze politiche, devono

tentare di separare metodologicamente alcuni ragionamenti, al fine di renderli più rigorosi ed euristici<sup>3</sup>.

*L'interazione tra produzione di massa e consumo di massa*, dunque, dovrebbe essere, teoricamente, abbastanza scontata. Ed anche empiricamente (dati storici) sembra trovare ovunque delle evidenze chiare.

Inizieremo da questo postulato per procedere ad una altra generalizzazione (che si potrebbe considerare una specie di corollario del postulato di cui sopra). E cioè che: *quanto più si creano le condizioni per il consumo di massa (domanda effettiva) tanto più si rende possibile la produzione di massa, e viceversa*. Questa affermazione-corollario del nostro postulato sta a significare, in sostanza, che non sempre le *potenzialità* di uno dei fenomeni sono in linea con le *effettività* dell'altro fenomeno.

La potenzialità della produzione di massa, cioè che in teoria ci sarebbero le condizioni di un forte sviluppo di essa, può trovare ostacolo nell'assenza di potenzialità del consumo di massa (sotto forma di potere di acquisto dei potenziali consumatori, ma talora anche per tipo di "stile di vita" degli stessi). Viceversa, una potenzialità nel consumo di massa (potere di acquisto e disponibilità a cambiare stile di vita), può trovare ostacolo nell'assenza di una adeguata organizzazione della produzione di massa (anche se questo caso è, nel lungo periodo, meno realistico).

Comunque è noto che quando si è prodotto uno squilibrio fra i due fenomeni si sono avute le classiche "crisi" di *sotto-produzione* o di *sopra-produzione*, che sono state crisi di *mutamento* verso livelli superiori di redditività e di benessere economico.

Ora, a ben vedere, si può dire che il "processo di industrializzazione" si è risolto quasi sempre - sia pure sotto diverse condizioni e fasi storiche - in un *processo di adattamento* dei consumi alla produzione di massa; e ciò

essere considerate esogene, se si vuole dare corpo ad un insieme di procedure tecnico-economiche da utilizzare. Si tratterà poi di vedere quanto il mutamento delle tecnologie disponibili o nelle preferenze politiche (del consumatore o del decisore politico) che peraltro sono affare di conoscenza di altri soggetti (il tecnologo o il decisore consumatore o amministratore politico) potrà implicare di mutamento nelle procedure tecnico-economiche, ma non nella sostanza quanto nel metodo. I ragionamenti "metodologici" (che non sono sempre da buttar via) hanno bisogno di "prescindere" dall'intreccio della complessità. Se la complessità la si vuole "analizzare", quindi individuare i suoi intrecci, occorre separarne e conoscerne i percorsi l'uno indipendentemente dall'altro (senza fare l'ingenuità di ignorarne le interdipendenze, ma neppure facendo l'altrettale ingenuità di pensare che in ogni percorso parziale non ne possano o debbano venire ignorate - direi "provvisoriamente" - quelle stesse interdipendenze).

<sup>3</sup>. In altri termini, che l'uovo dipende dalla gallina e viceversa, non significa che non si possa analizzare in che modo e con quali meccanismi *causali* la gallina produce l'uovo, e viceversa in che modo e con quali meccanismi causali dall'uovo nasca la gallina.

mediante la riduzione dei costi unitari (e l'incremento della produttività) che quel processo di adattamento rendeva possibile. Se chiamiamo i consumi precedenti ai consumi-di massa, per complementarismo logico, consumi non-di-massa, si può dire che questo processo di adattamento dei consumi dei consumi alla produzione è consistito in un progressivo trasferimento di quote sempre più importanti di "*produzione non-di-massa*" alla "*produzione di massa*", e soppiantando i "*consumi non-di-massa*" con "*consumi di massa*".

### ***1.3. Produttività, sviluppo, industrializzazione***

Questa piuttosto ragionevole ed evidente relazione-funzione (che assomiglia di più ad un tipo di relazione che gli econometrici chiamerebbero "strutturale", se non addirittura "definizionale", piuttosto che "comportamentale") conduce a sostenere e constatare che lo "sviluppo economico" si è identificato fino ad oggi (e tuttora si identifica in una grande parte del mondo) nel saggio di industrializzazione; e quest'ultimo si identifica generalmente nel saggio di intensificazione del trasferimento (tra produzione non-di massa e produzione di massa), di cui si è detto nel paragrafo precedente.

Questo trasferimento, peraltro, ha garantito il (e si è identificato nel) *saggio di incremento della produttività "fisica"* (produzione per ora-uomo), realizzata sia nel trasferimento stesso della produzione *non-di-massa* alla produzione di massa, sia pure nella costante (o ciclica, se si preferisce,) *innovazione tecnologica all'interno della produzione di massa* (dalla semplice meccanizzazione fino alla cibernetica e alla robotica).

Il saggio di incremento del GNP, che è l'indicatore usuale e il simbolo della crescita (soprattutto se considerato "per capite"), non è altro che il risultato complessivo dei guadagni fisici di produttività ottenuti dal settore della produzione di massa. Il risultato complessivo di guadagni di produttività (che è il "dividendo nazionale", come iniziò a chiamarlo Pigou<sup>4</sup> e che oggi più genericamente si chiama "reddito nazionale"), che produce "benefici" ai vari soggetti e gruppi sociali componenti la comunità di riferimento (imprenditori, lavoratori, famiglie, pensionati, operatori dei diversi settori dell'economia, etc.), li produce attraverso meccanismi di "redistribuzione" in tutti i settori produttivi, sia quelli in cui si sono ottenuti, sia quelli in cui non si sono ottenuti i guadagni di produttività.

La redistribuzione attraverso detti meccanismi di trasferimento dei benefici degli incrementi di produttività, è il cuore della riflessione

---

<sup>4</sup>. Fin dalla prima edizione della sua "Economia del benessere".

economica da quando questa esiste, ed è il cuore dei *mutamenti strutturali odierni*, cui stiamo dedicando la nostra attenzione.

## **2. Le politiche (fordismo e keynesismo) nel modello storico di sviluppo della produzione di massa**

### ***2.1. Adattamento della produzione di massa ai consumi di massa***

Quello che abbiamo definito il "*processo di adattamento*" delle strutture produttive alle possibilità di allargamento dei consumi (vedi sopra 1.2), ha - per altro verso - caratterizzato buona parte delle vicende economiche, almeno in questo secolo (e nei paesi capitalisti avanzati). La produzione di massa per affermarsi, e per svilupparsi, è andata cercando sempre di crearsi la propria domanda effettiva, all'interno e all'esterno dei paesi interessati e suscettibili di aderire al suo sviluppo. E la "domanda", potenzialmente infinita, si tramuta in effettiva solo quando i consumatori acquisiscono la capacità di acquisto "reale" che gli deriva dalla redistribuzione dei benefici degli aumenti di produttività fisica.

I settori (le industrie) della produzione di massa, per strappare sempre più ampie quote di mercato alla produzione non-di-massa (finché questa esiste e sopravvive), hanno dovuto incrementare quindi sempre più la capacità di acquisto generale per i propri prodotti, cioè la capacità di acquisto dei potenziali consumatori o utenti dei propri prodotti (che d'altra parte è funzione della diminuzione reale dei costi di produzione, che deriva - a sua volta - dalla produzione di massa e dalle sue innovazioni tecnologiche).

Si tratta, pertanto, di una specie di "circolo" - non vizioso ma "virtuoso" (come direbbe colui che non conosce l'uso della parola vizioso) - fra l'incremento della produzione di massa e quella del consumo di massa (e che è rappresentato dal processo di adattamento di cui si diceva).

### ***2.2. Lo sconto di produttività futura***

Nel passato, le economie industriali occidentali hanno spesso trovato in alcuni periodi delle limitazioni nella domanda effettiva rispetto alle potenzialità della capacità produttiva: si è cercato pertanto di creare, pro-tempore, una capacità di acquisto che andasse "oltre" il semplice adattamento possibile, e scontasse "futuri" incrementi di produttività fisica, da essa stessa stimolati. Non è un caso che il "fordismo" e il "keynesismo" siano coevi: sia la "politica degli alti salari" che quella dell'"alto debito

pubblico", sono politiche che mirano a creare una capacità di acquisto pro-tempore solo "fittizia" (o monetaria) , ma suscettibile di provocare quegli incrementi di produttività - nella, e attraverso, la produzione di massa - che sono l'unica fonte reale della capacità di acquisto, quindi della crescita, quindi della ricchezza, quindi del benessere.

L'ultimo grande *exploit* del fordismo e del keynesismo è stato quello dell'ultimo dopoguerra, che ha coinciso con l'ultimo grande "balzo in avanti della produzione di massa", quello che si definì (per usare una sola sintetica parola) "automazione", e che ha assicurato i saggi di crescita più elevati che mai si fossero conosciuti nello sviluppo industriale: tanto più elevati, quanto più vasti fossero, nei singoli paesi, i "margini" per l'ulteriore espansione della produzione di massa, ovvero - in altri termini - quanto più importante fosse la permanenza di tecnologie produttive non-di-massa.

### ***2.3. Le condizioni negative per uno sconto di produttività***

Ma il fordismo e il keynesismo, come espressione, anzi emblema, delle politiche di *sconto* e di *accelerazione* della produttività futura, funzionano se vi sono "margini" e reali possibilità per l'incremento di tale produttività. Altrimenti si traducono, anziché in uno stimolo all'incremento della produttività, in un possibile scoraggiamento di essa: a) le imprese "fordiste" aumentando i costi (del lavoro) al di sopra della redditività o profittività marginale della produzione, senza che ciò si traduca in un aumento del consumo privato di... automobili (degli operai), e b) lo stato "keynesiano" (orientato al *deficit spending*) rendendo irrecuperabile il deficit pubblico accettato pro-tempore, e creando, per altro verso, delle abitudini alla "gratuità" di molti servizi pubblici, abitudini che alimentano parassitismo e spreco, con effetti deleteri sull'efficienza dell'intero sistema economico.

Ma in questi casi gli errori non sono nel "fare il passo più lungo della gamba", bensì nel farlo in un momento (e in un punto) in cui il piede trova, anziché un terreno solido, il vuoto.

### ***2.4. I "margini" di incremento della produttività***

Ma come si determinano quelli che abbiamo chiamato i "*margini*" di *incremento della produttività*? E' qui - a nostro avviso - il cuore della questione (in relazione ai punti dolenti della crisi attuale: scarso sviluppo e scarsa occupazione).

Nella misura in cui questi margini esistono, vi sono anche possibilità di adattamento mediante vie tradizionali (fordismo e keynesismo), anche se non sempre facili da attuare. Per esempio, questi margini esistono, in generale, in tutti i paesi abbastanza industriali ma non del tutto, in cui la produzione di massa non ha egemonizzato il mercato, ma sopravvivono ancora forme estese di produzione e di consumo non-di-massa.

Nella misura in cui questi margini non esistono più, perché si sono determinati dei mutamenti strutturali di un genere (che vedremo subito) che non offre più questi margini, la situazione è del tutto *nuova*, e non può essere ignorata; e il "modello di crescita" avrà caratteristiche del tutto diverse da quelle conosciute (di quelle per le quali il fordismo e il keynesismo avevano rappresentato il più intelligente e coraggioso adattamento). Questo è il caso di tutti i paesi ad economia capitalistica avanzata, proprio quelli che dagli anni trenta in poi hanno applicato sia il fordismo che il keynesismo con successo, ciò che gli ha permesso di superare positivamente le potenziali e le effettive crisi di sovrapproduzione, che hanno raggiunto le punte più elevate di "industrializzazione" e di innovazione tecnologica, al punto di manifestare evidenti segni di "de-industrializzazione" (soprattutto dal lato della occupazione di lavoro).

Per converso, la stessa situazione di assenza di "margini" (per il fordismo e il keynesismo) si può produrre in quei paesi in cui ancora non si sono avuti nessuno degli effetti della rivoluzione industriale, in cui la produzione-di-massa non è ancora conosciuta, (o vi è conosciuta solo come localizzazione casuale di impianti "occidentali"), senza aver creato un minimo di "mercato locale" per i consumi-di-massa, nè piccolo nè grande.

Una situazione altamente indeterminata, rispetto ai margini di espansione della produzione di massa, è quella dei paesi ex-comunisti, in cui vi sono le migliori condizioni di applicazione ulteriore del modello fordista e keynesista (appunto per l'esistenza di forti margini di consumi-non di massa), salvo una: l'assenza di imprenditorialità. Se questa carenza viene rimossa rapidamente, e si formerà una classe di manager industriali capaci di applicare una politica fordista, anche la politica keynesista, a scala nazionale e internazionale, avrebbe forti *chances* di successo (come negli anni trenta e cinquanta, nei paesi occidentali).

Insomma, se mi si chiedesse se margini per il fordismo e il keynesismo vi fossero in Svezia, negli Usa e anche in Italia, ormai, direi *nessuno*; in Brasile o in Corea direi *moltissimi*; in un paese della profonda Africa, *nessuno ancora*; in un paese ex-comunista, *pochi o molti*, in dipendenza della disponibilità di una capacità imprenditoriale che sembra ancora assai scarseggiante.

Naturalmente, la internazionalizzazione e mondializzazione crescente della economia, e lo sviluppo trans-nazionale del rapporto produzione-di

massa/consumo-di-massa, alterano fortemente il pattern dei "margin" cos' come è stato sopra considerato alle scale nazionali. Da questo punto di vista, ogni generalizzazione perde ogni carattere euristico, si fa molto arbitraria, e non si può sfuggire dall'obbligo di seguire il "caso-per-caso".

### **3. La produzione di massa e i nuovi bisogni**

#### ***3.1. Saturazione di beni materiali e domanda crescente di beni immateriali***

In effetti, le tecnologie produttive e l'innovazione, offrono possibilità di sviluppo della produttività "fisica" (produzione per-ora-uomo) soprattutto nella produzione di *beni materiali*.

L'elettronica e l'informatica hanno inoltre offerto l'opportunità di enormi incrementi di produttività anche nel settore dei servizi (per quanto si tratta di quei servizi la cui produzione sia misurabile in termini quantitativi: tempi e operazioni di calcolo, acquisizione e diffusione di informazioni, etc.).

Le possibilità di incremento della produttività sono invece assai scarse nella vasta gamma di produzione di *beni immateriali*. Qui la produttività fisica, che è un rapporto di quantità, lascia piuttosto il passo alla qualità, che assai spesso ha una relazione inversa con la quantità.

#### ***3.2. Il bisogno di differenziazione dei consumi***

Ebbene, la società dell'affluenza, scaturita dall'ultimo boom dell'automazione dell'ultimo dopoguerra, ha determinato un *mutamento strutturale* fondamentale nei bisogni umani e sociali in quasi tutte le società industriali occidentali. Il bisogno di beni *materiali*, largamente soddisfatto, è stato sempre più largamente integrato dal bisogno di beni *immateriali*, per i quali le tecnologie produttive *sono rimaste le stesse per secoli*; e per i quali, anche se sono cambiate, lo sono dal punto di vista del metodo e della qualità, ma non dal punto di vista della produttività.

Inoltre, la massificazione dei consumi e i sistemi pubblici di trasferimento e di erogazione in tutti i casi di bisogno, se hanno abolito la miseria *materiale*, hanno incrementato anche presso strati sempre più vasti di consumatori "medi", il bisogno *psicologico di differenziazione dei consumi*, il bisogno di uscire appunto dai consumi di massa, non solo per alcuni consumi di beni immateriali, ma perfino per alcuni beni materiali del tutto tradizionali. Si è generato il bisogno, dapprima circoscritto solo a

ristretti strati di consumatori abbienti, di beni "posizionali" - come sono stati definiti - il cui godimento dipende solo dal fatto che non sia generalizzato.

### **3.3. "Nuova" domanda e sviluppo**

La soddisfazione di "questi diversi bisogni" sta diventando prevalente nel complesso dei bisogni da soddisfare, e caratterizza la *nuova* domanda di beni e servizi. Se, come è molto probabile, la popolazione non è destinata a crescere molto, nei paesi industrializzati occidentali, ma piuttosto a stabilizzarsi, allora significa che la domanda addizionale di beni e servizi sarà essenzialmente orientata a - e quindi indurrà - la crescita di attività a scarso incremento di produttività; e quindi una crescita di attività a sviluppo "zero" (se si dovesse continuare a misurare lo "sviluppo" con gli indicatori attualmente usati).

## **4. Industrializzazione e terziarizzazione**

### **4.1. Industrializzazione in crisi**

Se si prescinde, per il momento, dalle prospettive di sviluppo del commercio internazionale (e su cui ritorneremo), per i paesi occidentali avanzati (i paesi Oecd), la "crisi" - che abbiamo detto strutturale, e che si rivela cronica" - sembra segnata dalla *incongruenza di un sistema produttivo ancora fondato sulla ricerca di uno "sviluppo" produttivistico che non è più richiesto, invece, dai bisogni sociali emergenti.*

In effetti, si ha l'impressione, ormai da qualche decennio, che il sistema industriale occidentale non sappia più che cosa "inventare" per indurre i bisogni e la domanda di consumi di prodotti industriali, di cui - nell'insieme - si è raggiunta una certa *saturatione*. La sofisticazione dei prodotti è enorme; la produzione di "nuovi prodotti" - non sempre utili - è anche intensa. Ma ciò non ha impedito il declino relativo dei più importanti settori industriali, e soprattutto di quelli che hanno ottenuto i più rapidi aumenti di produttività.

(Ciò non esclude, tuttavia, che all'interno di questi "settori", le imprese che abbiano accumulato maggiori vantaggi in termini di bassi costi di produzione, non abbiano mantenuto importanti saggi di sviluppo della produzione a spese di altre imprese meno favorite del settore).

Una "rivoluzione terziaria" si sta ormai producendo in sostituzione della "rivoluzione industriale" che ha dominato la crescita delle economie occidentali lungo quasi due secoli. Non a torto, dunque, si stanno ormai configurando le caratteristiche e il modello di una società "*post-industriale*", di cui - malgrado i suoi complessi intrecci con i resti di una società industriale talora non ancora completamente conseguita - si ha l'obbligo di isolarne ed interpretarne il funzionamento specifico.

#### ***4.2. Il processo di terziarizzazione***

Forse meglio sarebbe parlare di un "*processo di terziarizzazione*" che si sta sostituendo al già noto e acquisito "processo di industrializzazione" ma che presenta caratteri e modalità fondamentalmente diversi e talora opposti a quest'ultimo.

E' noto ed acquisito che un processo di terziarizzazione nasce sulla base del compimento - ad un grado avanzato - di un processo di industrializzazione. Non si può concepire un vero processo di terziarizzazione senza un precedente sviluppo industriale che consenta di soddisfare con una sviluppata produzione di massa i bisogni fondamentali della società nel suo complesso. Ciò è alquanto ovvio.

Una società "terziaria" appare solo quando si è maturato completamente un processo di industrializzazione. (E ciò salvo i casi di paesi che - pur non avendo coneguito appieno un processo di industrializzazione, sviluppano un ruolo "terziario" nella divisione internazionale del lavoro: ma in questi casi si opera una integrazione funzionale di questi paesi con altri altamente industrializzati, per cui non si può parlare di una società terziaria autonoma).

Ma una volta apparsa, la società terziaria presenta un modello di funzionamento del tutto diverso da quello della società industriale nella fase del suo sviluppo e della sua affermazione. L'analisi di questo modello è fondamentale per l'interpretazione della crisi di mutamento che sta attraversando il mondo occidentale. Già da tempo, questa analisi è iniziata, a livello politico e soprattutto a livello accademico. Ma per quanto si siano elaborate delle interessanti teorie in proposito, la forza dell'abitudine conduce spesso (troppo spesso rispetto alle necessità) ad utilizzare, per comprendere e fronteggiare i problemi critici che attraversano tutti i paesi industriali (anzi, meglio, "terziari") odierni, schemi interpretativi fondati sul funzionamento della società industriale (che peraltro è ancora in piena efficienza, anche se "in crisi" e tendenzialmente in declino). Questo è un errore, evidentemente; un errore carico di conclusioni sbagliate (misleading).

Forse è opportuno che l'analisi sui mutamenti di struttura si dedichi ad approfondire soprattutto i caratteri di questa società "terziaria", o società dei servizi, rispetto a quelli della "società industriale", in quanto è qui la chiave di volta per comprendere la natura della crisi e del mutamento strutturale stesso.

Il primo passo potrebbe essere quello della descrizione sintetica di due modelli ideal-tipici: quello di società industriale e quello di società terziaria.

Il secondo passo potrebbe essere quello di classificare gli effetti o il funzionamento dei due modelli rispetto all'insieme di fenomeni usualmente sotto esame: mercato del lavoro, riorganizzazione produttiva, investimenti, motivazioni, formazione di risparmio, flussi finanziari, e così via.

## **5. Società terziaria *versus* società industriale**

### ***5.1. La sostituzione di lavoro, costante del modello di società industriale***

Il modello ideal-tipico della società industriale è fondato - come si è detto - sullo sviluppo della produttività fisica: nasce con l'apologo smithiano della fabbrica di spilli.

La divisione sociale del lavoro è il fondamento della produttività, e nella misura in cui il lavoro umano viene sostituito da energia e abilità meccanica, l'efficienza del lavoro umano stesso viene moltiplicata, a beneficio non solo della "fatica" del lavoro, ma anche del costo incorporato nella produzione e nella disponibilità di beni e prodotti per il consumo.

La sostituzione costante di lavoro umano con lavoro meccanico è l'obiettivo di base della tecnologia (dal macchinismo ottocentesco all'intelligenza artificiale odierna), e il principale fattore del benessere materiale, per i singoli individui (alla Robinson Crusoe) come per le società nel loro insieme ("ricchezza delle nazioni").

La storia dell'industrializzazione (quindi della società industriale) in tutti i processi produttivi: dall'agricoltura all'estrazione dei minerali, dalla lavorazione dei metalli ai processi chimici, dai trasporti fino alle operazioni commerciali, bancarie, e in genere amministrative nei diversi settori dei "servizi", è una storia nella quale l'intensità del lavoro nelle combinazioni produttive lavoro/impianti e/o lavoro/capitale (fisso) tende a diminuire (e il suo costo unitario ad aumentare) e - per contro - l'intensità impianti/capitale ad aumentare (e il suo costo unitario a diminuire).

Le innovazioni e trasformazioni tecnologiche in alcuni settori - specie quando danno luogo a "nuovi prodotti" - possono anche dare luogo a

qualche re-vitalizzazione di una certa intensità di lavoro; ma nel tempo, il trend verso il risparmio di lavoro è sempre tornato ad essere la regola fondamentale della società industriale.

### ***5.2. Il lavoro umano a produttività zero, modello della società terziaria***

Il modello idealtipico della società "terziaria", invece, si fonda su principi del tutto differenti. La differenza di fondo è che le attività terziarie, per definizione, non sono suscettibili di realizzare incrementi sensibili di "produttività" fisica: cioè la quantità di servizio(output) ottenuto per unità-ora di prestazione (input).

Qui occorre chiarire, però, che il concetto di attività "terziaria" cui ci si riferisce non deriva da una classificazione "merceologica" dei settori, ma da una analisi appunto operativa dei processi produttivi. Se nel lavoro di "ufficio", per esempio, l'introduzione della elettronica, dell'informatica e della telematica, ha ridotto le operazioni umane ed ha permesso di stabilire miglioramenti nel rapporto operazioni effettuate/ ore di lavoro, allora non si sarebbe propriamente di fronte ad un processo di terziarizzazione, bensì di industrializzazione e di meccanizzazione di alcune attività di servizio. Infatti il concetto di attività terziaria qui utilizzato (che richiama quello di coloro che per primi lo utilizzarono, per es. il Fourastié) si applica alle attività per le quali è impossibile applicare una misura dell'output in termini di quantità prodotte, oppure, se possibile, tale output non riesce ad essere influenzato nella sua quantità dall'introduzione di mezzi meccanici.

Una attività terziaria "emblematica" è l'impiego amministrativo pubblico (civil service): infatti, come è noto, i sistemi tradizionali di contabilità economica - data l'impossibilità di adottare misure quantitative dell'output per questo impiego - valutano il prodotto al valore delle retribuzioni del lavoro pagate, e il valore aggiunto di queste attività varia solo con il variare o delle retribuzioni unitarie o dell'occupazione; e, per assunto, il valore aggiunto per addetto, cioè la produttività, di queste attività non varia, è sempre uguale a zero. Se per paradosso immaginassimo che l'intera occupazione rifluisse solo in queste attività noi avremmo a priori una crescita-zero. Gli aumenti di reddito che si verificassero nel *civil service*, sarebbero solo una re-distribuzione degli incrementi di output realizzati nei settori "produttivi" (che nel nostro paradosso sarebbero quelli senza occupazione, completamente automatici).

La società terziaria si determina quando nella grande maggioranza delle attività che in essa si svolgono, non si realizzano più - per definizione - incrementi nell'*output per man-hour*; e quando nei settori di beni materiali

in cui si potrebbero teoricamente realizzare, avviene lo stop della domanda per una saturazione dei consumi-di-massa e per lo spostamento della crescita della domanda verso i servizi.

Da una analisi di comportamento dei due modelli ne potrebbero derivare delle numerose implicazioni interpretative (alle quali si farà qui un cenno esemplificativo e per flash).

## 6. Implicazioni del mutamento del modello

### 6.1. Indicatori di performance

Nella società industriale, il saggio di sviluppo del prodotto (Gdp) può essere considerato un buon indicatore di successo in quanto può costituire un proxy di un aumento di capacità di acquisire beni desiderati dal consumatore e dei quali vi è ancora un consumo insoddisfatto.

Nella società terziaria, il saggio di sviluppo del prodotto (Gdp) non indica più la performance del sistema produttivo che non si può misurare più in termini di *output per man-hour*. E ciò anche indipendentemente dal fatto che non vengono contabilizzate le risorse distrutte (specie quelle naturali irriproducibili) e alcuni costi sociali, come viene normalmente sottolineato e che vale anche per la società industriale.

### 6.2. Ruolo dell'"investimento"

Nella società industriale il *saggio di investimento* (o di accumulazione) rappresenta la garanzia di poter assicurare la capacità del sistema produttivo di "crescere"; cioè di progredire nel saggio di incremento della produttività.

Nella società terziaria il saggio di investimento non è più il fattore decisivo: in alcuni casi può costituire spreco di risorse se orientato a sofisticazioni di prodotti industriali non necessari. Poiché è la qualità piuttosto che la quantità dei servizi che segnerà il progresso produttivo, è probabile che effetti di miglioramento possano scaturire di più dalle spese correnti (remunerazioni degli operatori e altre spese correnti) che dalle spese in conto capitale. (Nell'educazione, nella ricerca, nei servizi sanitari, nelle attività di ricreazione e nelle attività culturali, che costituiscono una massa crescente di attività nella società terziaria, è certamente così).

Nella società industriale il pattern predominante dell'incremento di produttività è una organizzazione che tende a concentrarsi e a collegarsi in

un flusso continuo di produzione, approfittando della "economia di scala". Sul piano strettamente tecnologico, come sul piano dell'organizzazione economico-finanziaria, l'efficienza della società industriale è garantita dalla "grande dimensione" e dalla "catena": catena di montaggio, come catena commerciale.

Nella società terziaria, i fenomeni di differenziazione e di particolarezzazione incidono sulla qualità del prodotto e del servizio più dei fenomeni di unificazione e di standardizzazione. Si creano le premesse per un necessario "decentramento" industriale e operativo, anche nei casi in cui resiste la logica della grande dimensione. Nella stragrande maggioranza dei servizi inoltre - che da un mercato ristretto stanno coinvolgendo un mercato sempre più largo - si mantiene la caratteristica "personale", che è per natura contraddittoria rispetto ad ogni forma di organizzazione "impersonale".

### ***6.3. Motivazioni di base***

Nella società industriale, se il progresso è garantito dall'incremento di produttività, questa è a sua volta ricercata sulla base di un interesse "accrescitivo" al guadagno. Non è per caso che accumulazione capitalistica e società industriale siano stati fenomeni interattivi e fortemente integrati. E non è un caso che il profitto imprenditoriale sia stato considerato la motivazione di base dell'attività produttiva nella società capitalistica industriale; e che quando, per diverse ragioni, è decaduta, con difficoltà si sono trovate delle motivazioni sostitutive, pur mantenendo il tasso di produttività l'indicatore di base di successo. (Lo stacanovismo e il fine pubblico dell'impresa non-profit, costituiscono due tipi di "eccezioni" al modello, non sempre efficaci e non sempre onorevoli).

L'imprenditore schumpeteriano è l'eroe standard della società industriale, motivato da profitto, e che ricerca nell'innovazione del prodotto o del processo produttivo quel saggio di incremento della produttività da cui dipende anche il suo saggio di profitto (e dalle prospettive del quale dipende anche il saggio di investimento). L'identità profitti-investimenti, discussa in sede teorica, nella società industriale è tuttavia largamente evidente.

Nella società terziaria, l'assenza di incremento di produttività reale rende assai problematica la presenza e la efficacia della motivazione del profitto come "motore" delle attività e dell'investimento. L'aspettativa di profitto non avrebbe più di che alimentarsi. Altre diverse motivazioni subentrano: quella del riconoscimento sociale e professionale, nella grande

gamma di attività - fortemente personalizzate - che caratterizzano i settori terziari.

Al management dei "grandi affari" (*big business*) subentrano *il self-management* dei piccoli affari (*small business*). L'innovazione tecnologica non è più così esclusivamente orientata all'incremento di produttività, ma al miglioramento della qualità del servizio e delle condizioni soggettive di prestazione del servizio: è più rivolta al beneficio del consumatore e dell'operatore che non dell'imprenditore.

Insomma le attività non-profit allargano il loro peso e la loro influenza sull'intero meccanismo economico, siano esse di natura pubblica che di natura "privata".

Questo fatto è destinato a rendere obsoleti molti teoremi dell'economica.

#### **6.4. Motivazione e ruolo del risparmio**

Nella società industriale, l'investimento produttivo è alimentato dal risparmio attraverso il cosiddetto "mercato dei capitali". Il risparmio privato- attraverso meccanismi complessi di intermediazione - si incanala in quelle attività che, in base agli investimenti in capitale fisso che esso permette, gli assicurano i più elevati saggi di "rendimento", in principio proporzionati ai saggi di produttività.

E' vero che anche nella società industriale, si è operata una separazione tra la motivazione al risparmio e il "rendimento-produttività" di esso. Questa separazione - che appartiene all'ultima fase più avanzata della società industriale, (quella delle grandi concentrazioni di potere, più o meno monopolistico, e quello della "separazione fra proprietà e controllo" nelle grandi *corporations*) ha fatto decadere la figura del risparmiatore (e accumulatore) privato, cioè dell'imprenditore motivato al risparmio per la sua propria iniziativa imprenditoriale. Il risparmio è divenuto quasi esclusivamente delle imprese (per autofinanziamento o per contributo pubblico, quest'ultimo caso meno infrequente di quanto non si voglia ammettere) o dello Stato (saldi attivi di parte corrente), oppure una operazione impersonale di cercatori di rendita o interesse a tassi largamente correnti, senza rischi e senza incertezze.

L'autofinanziamento delle imprese, è divenuto comunque anch'esso una operazione "impersonale", permessa - come viene normalmente riconosciuto - dall'esistenza di condizioni di mercato oligopolistiche; e accompagnata da intese e fusioni, cioè da un elevato tasso di concentrazione industriale. Ciò nel disegno (spesso anche dichiarato) di far

pagare al consumatore di oggi i progressi tecnologici di domani, dai quali i futuri vantaggi per il consumatore di domani di produttività e di redditività.

Per lo Stato, ovviamente, il risparmio non è stato mai in nessuna circostanza motivato dal profitto, ma da un interesse pubblico che è stato sempre una quota dell'interesse privato (ed è stato alimentato finanziariamente pro-quota). Ciò non sembra caratterizzare il modello di società industriale più di quanto avvenga per altri modelli.

Nella società terziaria, se cade la motivazione dell'accumulazione come incentivo al risparmio, il risparmio tende a declinare come istituto e come pratica. A meno che non muti sostanzialmente di motivazione. Ed in effetti è presumibile che tenda a mutare.

Nel settore pubblico (nella società terziaria) il risparmio corrisponderà sempre - come si è detto - ai criteri e motivazioni tradizionali di interesse pubblico. Nella società terziaria non si prevede che il settore pubblico diminuirà il suo campo di azione, anche se probabilmente neppure lo aumenterà.

Nel settore privato, poiché si allargherà - come già detto - il settore e le attività "non-profit", il risparmio sarà essenzialmente finalizzato a dotare di strumenti e tecnologie più avanzate le prestazioni ed i consumi in questo settore; ed avrà più il carattere di un consumo proiettato nel tempo, che di un vero e proprio investimento produttivo. Se si dovesse fare una analogia esplicativa, il risparmio che si realizzerà probabilmente su vasta scala nel settore privato non-profit nella società terziaria, assomiglia a quello che nelle famiglie anche oggi (nella società industriale) si identifica nel "risparmio-casa": attraverso l'acquisto di una abitazione per uso proprio (e non per inserirla nel mercato degli alloggi, come un normale prestito di capitale (investimento) in cerca di interesse. Non si può negare che si tratti di risparmio, nè che costituisca un investimento per il futuro: tuttavia l'assenza dell'intenzione di ricavarne un profitto, lo qualifica come un risparmio orientato al consumo, per quanto durevole nel tempo. Cioè si tratta di un risparmio che ha un rapporto assai diverso con la produzione di reddito di quanto abbiano gli investimenti produttivi nell'industria.

Il saggio di interesse avrà una influenza assai ridotta sulla propensione a questo "tipo" di risparmio; e probabilmente - malgrado l'espansione del terziario - quelle attività che nel terziario assolvono alla intermediazione finanziaria, saranno destinate a declinare.

### ***6.5. Tipologia di occupazione***

E' indubbio che la società terziaria offre una prospettiva del tutto diversa alle forme dell'occupazione.

Nella società industriale, l'occupazione dominante ha teso a modellarsi sulle forme e le condizioni di una organizzazione di fabbrica. Anche nell'agricoltura e nei servizi, il modello di riferimento è divenuto la fabbrica. (Si pensi agli uffici amministrativi che anche nell'arredo - con la scomparsa delle pareti - vogliono dare una sensazione di organizzazione scientifica del lavoro). Caratteri ancora più definiti la società industriale li ha sviluppati nei rapporti di lavoro: contratti sempre più "comprehensive", con articolazioni sempre più ricche, ma predeterminate a livelli di coordinamento centrale.

La società industriale è una società di dipendenti (*Employee Society*): nata dalla disgregazione ed emarginazione del lavoro indipendente (contadini, artigiani, professionisti, "signori", etc.). In una prima fase, vengono estromessi o distrutti gli antichi produttori in proprio (artigiani, piccoli coltivatori diretti), e la impresa industriale viene sempre più organizzata nella forma giuridica della società commerciale azionaria (*corporation*). Perfino le imprese notoriamente familiari assumono la forma giuridica delle società commerciali. Ma, successivamente, con lo sviluppo delle grandi dimensioni e delle grandi concentrazioni, anche le piccole e medie imprese, con i relativi imprenditori individuali, vengono progressivamente soppiantate dai "managers" e dagli "executives", per lo più dipendenti anch'essi, formalmente, dalla società commerciale, ma in realtà padroni di essa. Si tratta di un fenomeno largamente documentato e discusso (il famoso "neo-capitalismo") e che trova il suo punto massimo di organizzazione nell'affermazione politica delle grandi Società transnazionali o multinazionali.

La concentrazione economica e societaria cui è arrivata la società industriale, è stata ulteriormente consolidata dalla concorrenza che ad essa ha fatto la impresa pubblica, tutte le volte che lo Stato ha creduto di doversi sostituire alla grande impresa privata di cui sopra, o per strapotere di quest'ultima rispetto agli interessi pubblici (il caso delle nazionalizzazioni), o per difetto di esistenza di quest'ultima (è il caso dei paesi "last comers" - fascisti o in via-di-sviluppo - nel processo di industrializzazione, per i quali senza l'intervento "diretto" dello Stato imprenditore non si realizzerebbe industrializzazione alcuna). Ma qualsiasi siano le motivazioni e le circostanze storiche dello Stato industriale, esso non è che una ulteriore conferma della generale tendenza della società industriale verso una generalizzazione dello stato di "dipendenti" di tutta la popolazione attiva.

Nella società terziaria, il lavoro indipendente incomincia a riemergere nuovamente, dopo la sua tendenziale dissoluzione, sia pure sotto diverse forme. Il "mercato del lavoro" non diviene il modello tendenzialmente dominante ed egemonico, come nella società industriale.

Innanzitutto si accentua e si generalizza il movimento verso la "professionalizzazione del lavoro", già annunciata verso l'ultima fase della industrializzazione, quella della automazione. Anche nello stesso settore industriale, infatti, al primo sviluppo della meccanizzazione, che per lungo tempo costituì un fattore di degradazione delle qualificazioni (fino al punto che l'uomo divenne il *bouche-trou* del processo meccanizzato per usare una felice espressione di George Friedmann) è succeduto l'ultimo sviluppo della *automazione*, in cui si è recuperata, sotto forma di nuove professioni inerenti al controllo dell'intero processo, la qualificazione del lavoro. Ma nella società terziaria il movimento verso una più estesa professionalizzazione dilaga con il dilagare delle stesse attività extra-industriali e dei servizi (non suscettibili di quantificazione dell'output) tutte fondate su prestazioni individuali di tipo professionale.

E nelle stesse attività industriali, mentre nella società industriale si tende ad assorbire i servizi all'interno delle unità produttive (le grandi società si attrezzano al loro proprio interno di imponenti servizi di commercializzazione, del personale, legali, di consulenza tecnica, e così via) assumendo professionisti come dipendenti, nella società terziaria si inverte la tendenza, e riprende l'abitudine di valersi di servizi di consulenza "esterni", nel generale "decentramento" delle operazioni anche di molte grandi società operative.

Nella società terziaria, per sua stessa struttura, il modello dominante di riferimento non è più la fabbrica, ma l'ufficio: e ciò finisce per influenzare perfino le stesse attività industriali (se non addirittura la produzione agricola, che si trasforma in *agro-business*).

Nella società terziaria si sviluppa il boom dei "servizi per la produzione": società di marketing, di pubblicità, di informatica, etc. Ma tali attività, anziché andare verso la grande struttura, recuperano la struttura auto-gestita professionalmente.

In conclusione, il "mercato del lavoro" (dipendente) viene sostituito progressivamente, come modello rilevante di riferimento, dal mercato delle prestazioni professionali.

### **6.6. Tipologia di "relazioni industriali"**

La professionalizzazione del lavoro, che diviene la caratteristica dominante - come si è detto - del modello ideal-tipico della società terziaria, ha delle ovvie implicazioni nelle condizioni di erogazione del lavoro, soprattutto per quanto concerne le remunerazioni.

Nella società industriale è divenuto sempre più emergente il problema della protezione economica e sindacale del "dipendente". I sindacati infatti

sono cresciuti per numero ed importanza. La contrattazione collettiva ha mirato allo scopo di far partecipare sempre più il lavoratore dipendente alla ripartizione dei benefici della produttività (talora, come si è detto, spingendo i salari anche "oltre" tali benefici, con effetto positivo sulla stessa produttività, perché così facendo hanno avuto l'effetto di stimolare il "risparmio di lavoro").

E, trattandosi di società dei dipendenti, la società industriale vede i sindacati svilupparsi verso una più forte centralizzazione; ma essi hanno sempre, come interlocutore principale, il datore di lavoro (*employer*), o il sindacato padronale (*employer's union*): anche quando lo Stato ha assunto una funzione sempre più importante di produttore (di beni industriali e di servizi) e quindi - anch'esso - di datore di lavoro. Nelle forme di concertazione tripartita, lo Stato interviene come "mediatore": il confronto essenziale è fra datori di lavoro (tra cui, eventualmente anche lo Stato) e i sindacati.

Nella società terziaria, anche il modello di relazioni industriali tenderebbe a mutare, anche se la resistenza dei fattori istituzionali ne può ritardare il mutamento stesso (in questi casi i sindacati assumono un ruolo storico di conservazione, piuttosto che di cambiamento).

Diminuendo il bisogno di proteggere i "dipendenti", in quanto tali, aumenta il bisogno di protezione economica dei rapporti professionali. L'interlocutore principali dei sindacati - che ritornano ad essere sempre più sindacati professionali - non è il datore di lavoro, che - come imprenditore *profit-oriented* - costituisce il soggetto motore dello sviluppo economico e della produttività; ma è la società o comunità nel suo complesso verso la quale si tratta di fissare i ruoli e i compensi delle diverse categorie professionali. I sindacati dovrebbero tendere sempre più ad assomigliare ad associazioni professionali, che insieme a standards (tariffe) economici fissano anche i codici deontologici.

Nella società terziaria, come primo movimento, i sindacati tenderebbero a decentrarsi anch'essi, in articolazioni più aderenti alle condizioni professionali; la proliferazione dei sindacati "autonomi", può essere la risposta a qualche irrigidimento delle strutture tradizionali rispetto alla tendenza: comunque risponde ad un bisogno fisiologico, e non è solo un fenomeno patologico. Così pure delle forme di prestazione del lavoro non-sindacale (il cosiddetto mercato nero del lavoro) spesso è una risposta alle nuove condizioni della prestazione di tipo professionale, cui la contrattazione collettiva non ha saputo dare adeguate risposte; e quindi è un fenomeno progressivo, non regressivo.

### **6.7. Ruolo dello Stato**

Il mutamento di modello può avere importanti implicazioni sul ruolo e le funzioni dello Stato e, quindi, dell'economia pubblica.

L'economia pubblica è fortemente cresciuta nella società industriale. Proprio il saggio crescente di produttività, quindi di sviluppo, che ad essa è concesso, producono un bisogno di "compensare" gli squilibri sociali che la dinamica acquisitiva, per se, produce. La corsa al progresso economico e produttivo (e al guadagno reale che ne consegue per la società nel suo complesso) non deve essere frenata da resistenze strutturali e sociali (per esempio da vecchie strutture "corporative", come nelle economie precapitalistiche, non caratterizzate da una forte dinamica produttivistica): meglio invece destinare parte del reddito crescente prodotto per "riparare" i danni della corsa selvaggia, e renderla un po' meno selvaggia, compensando chi ne fa le spese: e ciò attraverso un regime assistenziale protettivo, una sorta di "assicurazione collettiva pubblica" contro i rischi che inevitabilmente lo sviluppo intenso produce (ma i cui vantaggi complessivi sono certamente superiori agli svantaggi).

La dinamica produttivistica della società industriale (innovazione tecnologica; iniziativa imprenditoriale; risparmio, cioè emarginazione, costante del lavoro) richiedono lo smantellamento di ogni tradizionale "ordine" sociale, di ogni "steccato" istituzionale, di ogni intralcio al libero svolgersi della corsa competitiva, dalla quale nasce l'incentivo costante ad una migliore produttività del lavoro, e quindi ricchezza, delle nazioni. La fiducia iniziale nel ri-aggiustamento "naturale" degli squilibri, nella "mano invisibile" riequilibratrice del libero mercato, fiducia dimostratasi forse eccessiva, ha lasciato il posto ad una più saggia politica di compensazione e di risanamento delle situazioni più estreme di disagio e di squilibrio. Lo Stato, partito da un livello di interventi minimi ("ordine pubblico") ha allargato progressivamente la sua sfera di influenza, quasi attraverso una estensione del concetto di ordine pubblico, per salvaguardia contro i rischi che le crisi sociali (povertà, disoccupazione, etc.) potevano recare all'ordine sociale stesso. Dunque, il mutamento sociale intenso, nella forma dello sviluppo economico materiale (che abbiamo identificato nella forma capitalistica), esige (e tuttora esige, nelle situazioni in cui si deve ancora realizzare appieno come nei paesi del terzo mondo ed ex-comunisti) il libero mercato, la libera impresa, insomma il massimo "liberismo". Ma niente ha richiesto di più (e quindi reso possibile) un saggio intervento compensatore dello Stato e un sostanziale allargamento del ruolo dello stesso, che la evoluzione delle economie liberal-capitalistiche occidentali. Nella evoluzione storica principale della economia moderna, la rivoluzione

industriale (e la società industriale che ne deriva) chiama il liberismo; ma a sua volta il massimo liberismo chiama lo Stato a tutela della sua dinamica.

Nasce così, dalla società industriale, il Welfare State. Esso protegge con trasferimenti di reddito (di tipo assicurativo, anche se non prendono la forma di equivalenze attuariali); e con erogazioni e prestazioni gratuite o semi-gratuite, creando quei servizi "sociali" che, per altro verso, diventano uno dei "consumi" verso i quali si sviluppa fortemente il "mutamento strutturale" della domanda, sia individuale che collettiva, (di cui abbiamo detto nel paragrafo 3)

Non è un caso, perciò che le forme più avanzate di Welfare State si sono realizzate in quegli stessi paesi, in quelle stesse società, in cui la società industriale è arrivata alle sue forme più avanzate, cioè in cui i ritmi di accrescimento della produttività sono stati i più intensi e hanno conseguito i livelli più elevati.

Ma è anche vero che lo sviluppo del Welfare ha ulteriormente provocato la "terziarizzazione", cioè (come si è detto nei paragrafi 3 e 4) .il declino complessivo delle opportunità di elevati saggi di produttività fisica: che è la base economica delle possibilità di espansione del Welfare State (oltre che il suo fattore esigente).

Vi è una soglia nello sviluppo della società industriale oltre la quale anche il Welfare State entra in crisi: essa corrisponde grosso modo alla soglia oltre la quale non è più possibile aumentare la proporzione di reddito nazionale "trasferito" *via* Stato a servizi e prestazioni gratuite o redistribuito finanziariamente. Questa soglia è anche la soglia che segna, grosso modo, il passaggio dalla società industriale alla società terziaria.

La società terziaria non può soddisfare la domanda crescente di servizi sociali *via* Stato; cioè attraverso trasferimento pubblico di ricchezza dai settori guadagnanti ai settori non-guadagnanti, che taluni hanno detto anche dai settori produttivi a quelli non-produttivi. (Quest'ultima espressione ci sembra meno corretta: semmai preferiremmo quella di settori "produttivistici" e non, in quanto giustamente legati alle opportunità di incremento della produttività - nel senso già spiegato; mentre anche i settori "non-produttivistici" dei servizi svolgono ugualmente una "produzione" : di servizi, magari, e non di beni materiali, ma sempre produzione; su questo punto ritorneremo nel par. 7.2). E ciò non può avvenire proprio perché, oltre una certa soglia, il peso dei settori produttivistici diviene strutturalmente inferiore a quello dei settori non-produttivistici; la produttività media tende a declinare (malgrado che quella dei settori produttivistici può raggiungere i tassi più elevati, mai prima conosciuti); e l'economia tutt'intera diviene più "stazionaria" (steady-state).

Per questa ragione, la domanda sociale crescente di servizi sociali nella società terziaria, potrà essere soddisfatta per lo più mediante *scambio diretto*, sia mercantile (*market*) che non-mercantile (*non-market*).

E lo Stato, probabilmente, avrà bisogno di restringere relativamente il suo campo di azione ai bisogni sociali marginali più acuti, e a quei consumi pubblici che non sono divisibili: presso a poco com'era agli inizi del processo di industrializzazione e della rapida corsa allo sviluppo, con gli effetti "compensatori" crescenti richiesti (di cui si è detto).

Tuttavia, fra i "servizi pubblici indivisibili", nella società terziaria, lo Stato dovrà produrre - in modo nuovo ed esteso - quelli connessi ad una forma di gestione dei mutamenti strutturali (già visti, par. 6.6) nel campo delle relazioni industriali: il passaggio dal "mercato del lavoro" (dipendente) a quello della "professionalizzazione"; ciò che significa anche passaggio dalla contrattazione collettiva "di mercato" (*Market Collective Bargaining*) alla concertazione o contrattazione collettiva dei redditi (fra le diverse categorie professionali). Ma portare a questo livello la concertazione dei redditi nella società, implica l'introduzione di un processo di pianificazione complessiva, sia pure indicativa e ordinatamente concertata.

Nella società terziaria, in altri termini, lo Stato vedrà probabilmente diminuire le possibilità di un suo *intervento diretto*, come produttore di beni e gestore di servizi, e redistributore di redditi. Ma dovrà probabilmente aumentare il suo ruolo come "informatore" e programmatore preventivo di scenari dello sviluppo, e organizzatore di decisioni contrattuali alla scala nazionale nel suo complesso. Ciò, naturalmente, non nel senso (vecchio) di emittente di comandi e norme amministrative, ma di gestore e controllore di un sistema (informatico) di un sistema di contabilità economica e sociale molto articolata (per gruppi sociali, professioni, settori operativi e territorio) e di organizzatore della concertazione o contrattazione sociale (che appunto chiameremo "di piano") intorno ai fondamentali trade-offs che la politica economica e sociale dovesse richiedere.

Ovviamente anche nella società terziaria lo Stato continuerebbe a svolgere un ruolo sempre importante in una vasta gamma di attività, soprattutto quelle indivisibili e gratuite. (Ciò lascerebbe sempre il campo alla validità dei teoremi della economia pubblica (*public economics*), in quanto distinta dalla più convenzionale "economia politica" (*economics*), che è poi essenzialmente economia politica di mercato (*market-oriented economics*)).

Tuttavia il peso relativo del ruolo pubblico diminuirà probabilmente a vantaggio dell'emergere di un (relativamente) *nuovo* settore dell'economia, che non è quello *pubblico*, nè quello della *economia privata di mercato*: si

tratta di quel "terzo settore" - che è stato già più volte annunciato in connessione alle analisi degli sviluppi della società capitalistica contemporanea - e che rappresenta forse il settore più caratteristico, o almeno il più interattivo, con il modello ideal-tipico di società terziaria.

### ***6.8. L'emergenza di un "terzo settore"***

Si è già detto che la società industriale si è sviluppata essenzialmente sulla base della ricerca di una produzione di massa che, diminuendo costantemente i costi unitari di produzione, permettesse sempre più elevati profitti, compatibilmente con le richieste salariali e i prelievi dello Stato. Nella società industriale, sindacati più forti e Stato più esteso, anche se "contrattualmente" antagonisti della Impresa industriale finalizzata al profitto, ne sono - per così dire - dei sotto-prodotti (*by-products*), in quanto prosperano sullo sviluppo delle tecniche produttive industriali.

Nella società industriale, il ciclo produttivo industriale raggiunge certi limiti quantitativi rispetto ad altri consumi ed attività umane; e ciò crea limiti sia alla ricerca del profitto come motivazione di fondo dell'economia di impresa, sia anche alle capacità di sviluppo delle attività statali.

Tra la economia privata (o anche pubblica: ma le esperienze di public corporations sono state finora molto discutibili rispetto ai loro fini) orientata al profitto (*profit-oriented*), e la economia pubblica non-orientata al profitto (*non-profit*), si insinua nella società terziaria una economica che è, insieme, *non-profit* (come quella pubblica), ma anche *privata* (come quella di impresa orientata al profitto).

Essa è non-profit perchè in essa è assente da parte degli operatori la motivazione o il fine del profitto. Nella maggior parte essi non operano nel mercato, nel senso che non vendono i servizi che producono, perchè ne sono per lo più beneficiari o perchè la loro azione ha scopi umanitari o comunque "sociali". Questi casi di servizi svolti fuori del mercato, e quindi ignoti ai sistemi correnti di contabilità economica, tendono nella società terziaria a crescere enormemente. Questa crescita è dovuta anche alla riduzione degli orari di lavoro, e alla crescita di una popolazione inattiva, per una ragione o per l'altra, ma ugualmente si trova del tempo libero per sviluppare attività personali (politiche, sindacali, culturali, ricreative, hobbistiche, e genericamente filantropiche e sociali) che non vengono considerate "economiche", quando in larga misura lo dovrebbero, ed entrano nella funzione del benessere individuale e sociale.

Ma in molti casi la società terziaria sviluppa anche molte attività che, se anche commerciate sul mercato (vendute e comprate) non hanno la finalità, da parte dei produttori, del profitto, ma solo quella di esercitare una attività

ritenuta professionalmente utile alla società (è il campo di attività educative, ricreative, politiche, ambientaliste, etc.). Anche in questo caso si tratta di attività che non rispondono alla logica dell'economia di impresa.

Gli operatori di questo settore sono gli individui, ma che si *associano fra loro* per scopi che non sono quelli del guadagno o del profitto (anche se talora ne possono trarre compenso per il lavoro svolto); si associano per scopi specifici ed inerenti allo specifico fine associativo. Si tratta di una "economia associativa", o "cooperativa", il cui funzionamento non è ancora molto definito nelle esperienze storiche (che sono tra le più diverse) ma che molto probabilmente merita una analisi "teorica" - una "economics" - accanto a quella della economia di impresa e quella della economia pubblica.

In molti casi, la economica associativa è fondata su comportamenti assai simili a quelli della economia pubblica; in altri casi su comportamenti piuttosto analoghi a quelli della economia di mercato.

L'estensione attuale e potenziale di questo settore della economia associativa, varia da paese a paese, in base alle circostanze storiche, e all'impegno degli operatori stessi; ma è fuori di dubbio che i fattori che ne giustificano e postulano lo sviluppo sono inerenti ai mutamenti dei comportamenti nella società terziaria (come si sono qui sommariamente venuti descrivendo), in cui la motivazione delle attività, la domanda di consumi e le possibilità di finanziamento di attività gratuite da parte dello Stato mutano fortemente rispetto alla società industriale.

Si è sopra accennato che, nella società terziaria, differentemente da quanto avviene nella società industriale, la domanda sociale crescente di servizi sociali potrà essere soddisfatta solo attraverso *scambio diretto* (sia mercantile che non-mercantile). Ebbene il settore in cui questo scambio diretto si attuerà è proprio il "terzo settore", quello della economia associativa. Infatti è dubbio che i servizi sociali oggi domandati allo stato possano alimentare l'interesse di imprese finalizzate al profitto nel settore dei servizi, date le scarse opportunità di redditività e profittività che queste imprese offrono. Sarà invece interesse e profitto degli *stessi utenti* rispondere alla *nuova domanda*, da loro stessi generata, con *forme di "auto-consumo" e auto-gestione di questi servizi* (pagando eventualmente un prezzo come contributo alla realizzazione del servizio stesso). Questa formula è destinata ad avere un grande sviluppo, nei più diversi campi delle attività di servizio, ed è in base a questa formula che si caratterizzerà essenzialmente il "terzo" settore.

E' probabile che per alleggerire la pressione per un intervento dello Stato nel settore dei servizi sociali, questo sarà sempre più indotto a promuovere ed incoraggiare lo sviluppo di forme associative di "auto-

consumo" e di auto-gestione dei servizi stessi, assicurando il proprio contributo iniziale o l'assunzione di una quota dei costi, pur di creare nel settore il mutamento verso uno scambio diretto fra produzione e consumo.

E' inutile dire che molte formule di questo tipo potranno essere costituite da una commistione di contributo finanziario pubblico e contributo "in natura" (attraverso prestazioni gratuite in natura) dei beneficiari ultimi dei servizi: come già avviene in molte attività ricreative, sportive, politiche, sindacali e culturali.

## **7. La redistribuzione del lavoro e dei redditi nei due modelli**

### ***7.1. La dislocazione continua del lavoro nella società industriale***

Nella società industriale, il lavoro si distribuisce secondo la 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 impone il progresso tecnologico e la ricerca - attraverso di esso - 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, riadattarsi costantemente ai mutamenti tecnologici.

Questo processo di dislocazione continua 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).

Nella 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.

La società terziaria, si è detto, nasce quando questo processo raggiunge un punto oltre il quale si produce come un feed-back, 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 di decisione pubblica esplicita.

Vorremmo qui approfondire ancora alcune caratteristiche proprie del processo di redistribuzione e di transfert nell'evoluzione della società

industriale, e della modificazione di tale processo nel modello di società terziaria, analizzando soprattutto i suoi effetti di inflazione e disoccupazione, (anche se ciò va fuori un po' della linea principale del nostro ragionamento).

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

Prima di tutto però, è opportuno dissipare un malinteso semantico.

Il fatto che, nello sviluppo della società industriale, sia il reddito che il lavoro siano oggetto di redistribuzione 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 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); ma 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 dei 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, 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, etc., cioè di una "infra-strutturazione" sociale, 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) delle 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 de settori non-produttivistici).

Il fatto indubitabile che è l'incremento della produttività dei settori produttivistici che consente 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", a basso saggio di produttività). nel promuovere il progresso della produttività stessa.

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

Quanto sopra descritto vale indifferentemente sia nella società industriale che in quella terziaria.

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 re-distribuzione che possono derivare da quel diverso peso. E su questi punti che crediamo opportuno soffermarci ancora un pò.

Infatti la nostra tesi è che, nella società terziaria, 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 potrebbe stabilire gli assiomi:

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

II. *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 terziaria 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.

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

Infatti è noto 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 molto semplificati.

Dapprima i vantaggi della produttività industriale si diffondono attraverso la diminuzione dei prezzi unitari (all'utente o consumatore) dei prodotti industriali<sup>5</sup>. E' il "mercato" che pensa a "redistribuire" 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, cioè 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, etc.) induce un aumento dei prezzi dei settori non produttivistici, tanto quanto serve 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 così 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 (della produttività) ulteriore - in queste circostanze (rigidità istituzionali dei prezzi, su cui c'è un largo consenso valutativo) è *garantita dall'inflazione*. Una inflazione che sia però contenuta entro i tassi che siano "pari" a quelli dell'incremento della produttività stessa "media" del

---

<sup>5</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.

sistema economico (come si dice), che è in realtà l'incremento di produttività fisica dei settori produttivistici.

(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 monetari, almeno la loro dinamica sia contenuta nei limiti del processo attivato dal bisogno di ri-equilibrare i redditi reali rispetto ai guadagni di produttività.)

### ***7.5. Il ruolo dell'inflazione nel processo re-distributivo tipico della 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, il 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 primaria del cosiddetto sviluppo.

Tutto ciò - ovviamente - perché (come si è detto) si sono creati dei "blocchi" nel processo distributivo, per cui la re-distribuzione 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).

#### ***7.6. Il ruolo dell'inflazione nel processo re-distributivo del modello di società terziaria.***

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:

- 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).
- (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 "post-industriali", e quindi - come l'abbiamo qui convenzionalmente denominata - la "società terziaria".

In queste condizioni declinanti, o nuove condizioni, della società terziaria, allora, l'inflazione non ha più quel ruolo positivo che gli è permesso svolgere, in base ai meccanismi propri della società industriale descritta. In queste condizioni l'inflazione si "avvita" su se stessa (come l'aereo in difficoltà) 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 terziaria, ma la sua propagazione va molto al di là del suo ruolo.

L'inflazione, nella società terziaria, 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.

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

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 industriale alla società terziaria. 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 in tale modello - 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 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.

### ***8.1. Ancora ulteriori analisi sul rapporto di transizione produttività-prezzi nel modello di società industriale.***

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 caratterizzata da tassi elevati di produttività, disuguali ma *presenti in quasi tutti i settori*, dall'agricoltura all'industria, dai trasporti al terziario "industriale", etc. La re-distribuzione avviene anche *fra* questi settori, ma trova tutti che già partecipano, almeno in parte, "in proprio" 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, 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 dovrebbe giustificare, 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.

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 ottenerne 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 "far uscire 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.

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 (che esprimerà 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 si associano anche a periodi di forte

mutamento strutturale delle economie, e viceversa periodi di valore stabile della moneta si associano a periodo di notevole ristagno strutturale.)

Nella società industriale, a parità di altre condizioni<sup>6</sup> dunque il fattore re-distributivo 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 prezzi nominali e prezzi relativi è semplicemente il coefficiente di inflazione.

### ***8.2. Fattori e circostanze che possono limitare l'effetto inflazionistico della produttività nella società industriale.***

Due fattori attenuano la trasmissione inflazionistica così descritta:

la non completa rigidità dei prezzi nominali di offerta dei settori produttivistici:

la non completa rigidità dei prezzi nominali di offerta dei settori non-produttivistici<sup>7</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 a) , 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. Tutto ciò che viene distribuito degli incrementi di produttività (dove si ottengono), *per questa via*, riduce l'effetto inflazionistico del processo re-distributivo standard sopra descritto.

Per quanto riguarda il fattore di cui a b) , si tratta del fatto - già più probabile e realistico in molte esperienze - che alcuni settori non-

---

<sup>6</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 probabili buona parte del ragionamento; ma non è proprio il caso di approfondire queste casistiche perché è lontana l'intenzione qui di sviluppare una sorta di trattato sull'inflazione.

<sup>7</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. Verrebbe da dire che la differenza fra l'economia "classica" e quella "istituzionalista" forse è tutta qui...!

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 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 recisa della loro quota - 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, preferiscono 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:

- implicano anche una esuberanza pagata di mano d'opera, e allora la misura dell'incremento di produttività ne viene confusa e compromessa (in nome di una re-distribuzione solidale dei costi),

- avviene con 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 redistributivo, n 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, etc.) ; ma è difficile che "divari" di salari reali (anche se camuffati da una non-variazione dei salari nominali e da un peggioramento assoluto del tenore di vita) si possano far accettare da lavoratori professionalmente e socialmente grosso modo omogenei, 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, lavori etnici migranti, residui di classi sociali, ) 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 possibile 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.

### 8.3. *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 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, ma trasferendo i margini addizionali di redditività reale (senza assegni) a quella nuova categoria di lavoratori espulsi dal processo produttivo che sono i: "disoccupati da produttività".

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>8</sup>.

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

---

<sup>8</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.