
UFFICIO FORMAZIONE F L M

***classe operaia
e padronato
nelle recenti
vicende economiche***

di Augusto Graziani

a circolazione interna

classe operaia e padronato nelle recenti vicende economiche *

di Augusto Graziani

1. La collocazione internazionale dell'Italia (3)
2. L'eredità del miracolo economico (7)
3. Piena occupazione e crisi (1961-63) (11)
4. Lotte sindacali e distribuzione del reddito (13)
5. La reazione del padronato nel 1963-65 (28)
6. Discussioni sulla crisi (32)
7. Dalla ripresa del 1966 all'autunno caldo del 1969 (36)
8. La reazione dopo l'autunno caldo (1970-72) (43)
9. Inflazione, svalutazione e distribuzione del reddito (54)
10. La fluttuazione della lira e la nuova politica del ristagno (1972-74) (61)
11. Osservazioni conclusive (68)

** Testo della relazione tenuta dal prof. Augusto Graziani, ordinario di politica economica presso *l'Università di Napoli, al corso di formazione per quadri dirigenti FLM di Brescia, 25 marzo - 20 aprile 1974.*

Le vicende dell'economia italiana nel secondo dopoguerra possono essere ricostruite individuando tre periodi principali. Il primo, che va dal 1945 al 1950, è il periodo della ricostruzione. In questi anni vengono prese le decisioni di politica economica che orienteranno lo sviluppo degli anni successivi; in particolare, la decisione di inserire l'economia italiana nel sistema economico europeo, trasformandola in modo sempre più accentuato in un'economia aperta agli scambi con l'estero, e quindi affidando un ruolo determinante all'industria esportatrice. Il secondo periodo, che va dal 1951 al 1961 è il periodo dello sviluppo veloce, caratterizzato da una veloce espansione della base industriale del paese e da una forte contrazione del settore agricolo, specie per quanto riguarda il numero dei lavoratori occupati in agricoltura. Il terzo periodo, quello che va dal 1962 ad oggi è caratterizzato invece dalla esplosione delle lotte sindacali che, in questi due anni, diventano un fattore determinante nella spiegazione dello sviluppo economico del paese.

Nelle pagine che seguono ci soffermeremo soprattutto ad illustrare gli eventi che hanno caratterizzato la terza fase, che è quella in cui l'economia italiana attualmente si trova.

1. La collocazione internazionale dell'Italia

Il sistema economico capitalistico è caratterizzato da profonde diseguaglianze. Esistono diseguaglianze nella *distribuzione personale del reddito* (differenze profonde fra il reddito dei ricchi e quello dei poveri); esistono diseguaglianze *fra settori*, (ad esempio, nell'economia italiana, alcuni settori sono moderni e progrediti, come il settore meccanico o quello chimico; altri versano ancora in condizioni di arretratezza tecnologica, come il settore delle costruzioni); esistono *diseguaglianze territoriali* (alcune regioni sono prosperose e industrializzate, altre presentano condizioni di vita e rapporti di produzione assai più arretrati ed insoddisfacenti).

Tutti hanno riconosciuto il fatto che il sistema capitalistico è caratterizzato da diseguaglianze e squilibri. Ma le interpretazioni di questa situazione sono state assai diverse.

L'interpretazione tradizionale è stata in genere di carattere ottimistico, ed ha cercato di dimostrare che gli squilibri tipici del capitalismo sono essenzialmente fenomeni transitori, destinati ad essere eliminati dallo stesso pro-

cedere degli eventi. Se vi sono settori arretrati, sostengono i seguaci di questa teoria, prima o poi l'azione della concorrenza li costringerà a mettersi alla pari con gli altri; se vi sono regioni, o paesi, meno avanzati, saranno gli stessi paesi industrializzati a portare in essi nuove attività economiche, ad eseguire investimenti, ed a modernizzare le tecnologie applicate; se vi sono diseguaglianze eccessive fra i redditi dei diversi individui, prima o poi, l'azione dello Stato interverrà per colpire con le imposte i più ricchi, risollevarne i redditi più bassi, assicurando così a tutti una disponibilità adeguata di beni essenziali come case, scuole, ospedali. Secondo questo modo di vedere, gli esempi più chiari del fatto che il sistema capitalistico ha la possibilità di eliminare le diseguaglianze sono forniti dall'economia dei paesi scandinavi, o da quella della Gran Bretagna, o dei Paesi Bassi, dove in apparenza gli squilibri sono stati vinti, o almeno grandemente attenuati.

Questa versione appare, col procedere del tempo, sempre meno convincente. La situazione ef-

fettiva del mondo capitalistico indica infatti che gli squilibri e diseguaglianze non rappresentano un fenomeno transitorio, ma al contrario tendono a diventare una *componente stabile* dell'assetto economico e sociale. In alcuni casi le diseguaglianze sono palesi e profonde; il caso che tutti abbiamo sotto gli occhi è quello del distacco che corre fra le regioni settentrionali e le meridionali del nostro paese. In altri casi, gli squilibri sono meno appariscenti, o addirittura nascosti; sistemi come quello dei paesi scandinavi, ad esempio, sono riusciti in apparenza ad eliminare gli squilibri nelle condizioni materiali dell'esistenza, ma anche in questi casi, se si scende ad un esame più accurato della situazione, ci si accorge che tali paesi sono in realtà soltanto riusciti a *trasterire le diseguaglianze al di fuori dei propri confini*, addossando l'onere della povertà sui lavoratori immigrati, o su altri paesi che vengono sfruttati a favore dei paesi dominanti.

Sembra quindi che il sistema capitalistico comporti necessariamente il permanere di un sistema di diseguaglianze, che si manifestano nell'esistenza simultanea di economie dominanti e di economie dominate, di paesi all'avanguardia del progresso e di paesi in condizioni di profonda indigenza, di individui ricchi e di vasti strati di povertà. Dobbiamo quindi

chiederci quali sono gli strumenti attraverso i quali i paesi dominanti riescono a imporre il proprio dominio ed a perpetuarlo nei confronti delle economie dominate.

Tali mezzi sono molteplici. Supponiamo, ad esempio, che un paese non industrializzato intenda avviare la produzione di un prodotto di cui si fa uso all'interno e che deve essere importato dall'estero. Per avviare tale produzione, sarà necessario disporre di impianti e macchinari adeguati e di procurarsi le conoscenze tecnologiche indispensabili; senza di ciò, il prodotto non potrebbe essere fabbricato, o risulterebbe manchevole o difettoso, e non potrebbe reggere alla concorrenza di altri prodotti simili fabbricati nei paesi già industrializzati. Ma procurarsi macchinari e tecnologie, significa richiederli a chi ne dispone, e cioè all'industria dei paesi più avanzati. Il paese in via di sviluppo si trova così a dipendere dalle decisioni dei grandi gruppi industriali dei paesi avanzati; questi possono concedere licenze, brevetti, forniture di macchinari, assistenza tecnica, se tutto ciò torna a loro favore, così possono imporre determinate condizioni, riservarsi prerogative o privilegi particolari, o addirittura negare ogni aiuto.

Il risultato di questa situazione è che la grande industria dei paesi avanzati dispone di un *potere*

di monopolio, nei confronti dei paesi in via di sviluppo, in quanto possiede le tecnologie e produce i macchinari necessari per avviare le nuove iniziative produttive. E' chiaro che la grande industria tende a sfruttare tale potere di monopolio allo scopo di utilizzare i paesi in via di sviluppo come mercati per i propri prodotti, e consente che in tali paesi si sviluppino solo quelle produzioni industriali che ormai risultano adeguatamente sfruttate e che può anzi essere conveniente trasferire ai paesi in via di sviluppo, dove i salari sono più bassi e le condizioni di produzione più favorevoli. Ma ciò significa che lo sviluppo dei paesi dominati avviene secondo le linee che risultano più conformi al progresso dei paesi industrializzati, e non secondo gli interessi degli stessi paesi in via di sviluppo.

Per sfuggire a tale dominio, i paesi in via di sviluppo dovrebbero avviare la propria evoluzione al di fuori di qualsiasi rapporto con i paesi avanzati; il che richiede una precisa volontà di completa indipendenza politica.

* * *

Nel quadro internazionale, l'economia italiana occupa una *posizione intermedia*. Essa non fa parte né dei paesi di testa sulla via dell'industrializzazione, né del

gruppo dei paesi agricoli più poveri. Il reddito medio per abitante in Italia era nel 1971 di circa 950 mila lire per abitante. Con questa cifra, l'Italia figurava come un paese alquanto più povero rispetto agli altri paesi della Comunità Economica Europea; ma alquanto più ricco degli altri paesi mediterranei. Infatti, i paesi ricchi della Comunità Europea (Francia e Germania) la superavano di un buon 50%; nei paesi scandinavi, il reddito medio per abitante risultava doppio di quello italiano, e negli Stati Uniti d'America quasi triplo. D'altro canto, prendendo a confronto i paesi dell'area del Mediterraneo, questi risultavano assai più poveri. Spagna e Grecia presentavano (sempre nel 1971) redditi per abitante dell'ordine delle 500-600 mila lire annue; nei paesi afroasiatici non sono rari i casi di paesi nei quali il reddito medio non supera nemmeno le 100 mila lire annue.

Questa posizione intermedia, che include l'Italia nel gruppo dei paesi industrializzati, ma in questo gruppo le assegna una posizione subordinata, si manifesta sotto numerosi aspetti; dobbiamo ricordarne tre che sono fra i principali.

In primo luogo, l'economia italiana non è tanto ricca da poter tenere le diseguaglianze al di fuori dei propri confini; al contrario, essa è caratterizzata da profonde

diseguaglianze interne. Abbiamo già richiamato, a questo proposito, le diseguaglianze fra settori (fra agricoltura e industria, fra industrie avanzate, come la grande meccanica, e industrie tecnologicamente arretrate come quella delle costruzioni); o le diseguaglianze fra regioni (fra Nord e Sud); o le diseguaglianze fra individui (profonde distanze fra i redditi più elevati e quelli meno elevati).

In secondo luogo, l'economia italiana, legata com'è ad un progresso tecnologico la cui elaborazione e diffusione viene decisa al di fuori di essa, è costretta ad una *revisione continua dei propri indirizzi produttivi*. All'indomani della seconda guerra mondiale, la economia italiana dovette abbandonare un settore tradizionale, come quello tessile, che veniva ormai sviluppato con successo crescente da altri paesi, e dedicarsi

a produzioni diverse, come autoveicoli, elettrodomestici, ed altri beni di consumo durevoli; attualmente anche questi beni vengono prodotti in misura crescente da paesi di nuova industrializzazione, e l'Italia deve gradualmente orientarsi verso la produzione di altri beni, come impianti, macchinari e beni strumentali. L'economia italiana deve così continuamente trasferirsi da un settore all'altro, via via che nuovi paesi si affacciano sulla scena dell'industrializzazione e ottengono concessioni e brevetti dapprima garantiti all'industria italiana.

Infine, l'economia italiana è sempre stata caratterizzata da considerevoli *emigrazioni di lavoratori*. Come vedremo, è proprio l'andamento dei flussi migratori che in molti casi ha determinato modificazioni sostanziali nelle vicende interne.

2. L'eredità del miracolo economico

Lo sviluppo veloce del paese che ebbe luogo a partire dal 1951 è stato denominato « miracolo economico », per la rapidità con cui l'economia italiana si era risolledata dalle distruzioni della guerra e per l'efficacia con cui aveva riconvertito le proprie produzioni e si era inserita nei mercati mondiali. In realtà, gli anni del miracolo economico avevano creato non solo una veloce industrializzazione del paese ma anche numerosi e profondi squilibri, che erano destinati ad emergere ed a pesare negativamente sui progressi ulteriori dell'economia nazionale.

Dopo il 1951, l'economia italiana imboccò decisamente la via dell'industrializzazione. L'elemento portante in questo processo venne dato *dall'espansione delle esportazioni*. Nel 1951, il valore delle esportazioni era pari al 30% del reddito prodotto dall'industria manifatturiera; nel 1962, tale valore era passato al 35%, e nel 1972 aveva raggiunto il 50%.

La forza trainante delle esportazioni non poteva ovviamente esercitarsi in misura uguale su tutti i settori produttivi; al contrario,

essa influì in misura profondamente diseguale da settore a settore. Da un lato vi erano settori esclusi per definizione dalle esportazioni: il settore delle costruzioni, quello dei servizi, quello del commercio. Accanto a questi vi erano settori dell'industria manifatturiera che, pur potendo accedere ai mercati esteri in linea di principio, ne erano di fatto esclusi per ragioni tecnologiche, e cioè perché l'Italia non disponeva delle tecnologie necessarie (ad esempio il settore delle macchine utensili o quello della elettronica), o per ragioni economiche, perché si trattava di produzioni che ormai altri paesi avevano iniziato a realizzare a costi più bassi (ad esempio, i prodotti tessili, per i quali la concorrenza dell'India o del Giappone risultava preclusiva).

Restava quindi un numero limitato di settori, nei quali l'Italia poteva disporre delle tecnologie necessarie (anche se occorreva acquistarle presso industrie straniere) e al tempo stesso contare su un mercato estero sufficientemente ampio. Poiché l'Italia era rimasta collocata nell'emisfero occidentale ed era politicamente par-

te dell'area di influenza degli Stati Uniti, gli sbocchi cui essa poteva aspirare erano sostanzialmente i mercati dei paesi europei. I prodotti che potevano essere venduti in tali mercati, e che al tempo stesso l'Italia era in grado di offrire a condizioni concorrenziali, erano i prodotti meccanici a contenuto tecnologico non molto elevato, e alcuni prodotti chimici. L'influsso delle esportazioni valse così a sviluppare in Italia l'industria degli autoveicoli, della gomma, degli elettrodomestici, dei mobili per ufficio, di alcuni settori dello abbigliamento, della raffinazione del petrolio greggio. Questi furono i settori che subirono più intensamente l'influsso delle esportazioni. In questi settori, che conobbero uno sviluppo assai veloce, l'aumento delle produzioni venne realizzato attraverso l'installazione di impianti di grandi dimensioni, l'uso di tecnologie moderne e meccanizzate, l'introduzione di tecniche di gestione aggiornate, e quindi la realizzazione di livelli di produttività del lavoro assai elevati. L'assorbimento di mano d'opera restava invece alquanto scarso, proprio perché la produzione era realizzata con l'uso di tecnologie pesanti.

La mano d'opera disoccupata non poteva d'altro canto che trovare rifugio nei settori produttivi rimanenti. Questi furono dapprima l'agricoltura; successivamente,

con l'inizio dell'esodo agricolo, il settore delle costruzioni, quello del commercio, la pubblica amministrazione. In questi settori, si trovava una situazione opposta a quella dei settori dinamici: un proliferare di imprese minori, lavorazioni scarsamente meccanizzate, basso livello di produttività, metodi di gestione familiari e poco efficienti. Lo sviluppo industriale italiano era quindi profondamente diseguale.

Inoltre, poiché anche i settori meno dinamici non riuscivano ad assorbire l'intera popolazione lavorativa, un numero crescente di lavoratori doveva trovare occupazione all'estero, soprattutto nei paesi europei. Per avere un'idea di quanto il mercato del lavoro italiano sia stato insufficiente ad assorbire il lavoro disponibile, e di quanto sia stato rilevante il fenomeno dell'emigrazione, basta osservare che per tutto il periodo che va dal 1951 al 1959, i posti di lavoro creati dall'industria manifatturiera furono sempre inferiori ai posti di lavoro che i lavoratori italiani dovettero ricercare all'estero.

In queste condizioni, è chiaro che la forza rivendicativa della classe lavoratrice non poteva che essere limitata. Bisogna attendere la fine del decennio, gli anni 1959-60, per riscontrare le prime ondate rivendicative aventi contenuto strettamente economico: i primi

grandi scioperi nazionali dell'industria risalgono appunto ad allora. La debolezza della classe lavoratrice si riscontra direttamente nelle statistiche della distribuzione del reddito nazionale. Se immaginiamo di dividere il prodotto dell'industria in due quote, di cui l'una rappresenta redditi dei lavoratori e l'altra redditi degli imprenditori, noteremo che in tutto l'arco del decennio la quota attribuita ai lavoratori è andata decrescendo. Questo non significa naturalmente che in quel periodo i salari della industria siano diminuiti: al contrario, essi crebbero costantemente. Tuttavia il prodotto dell'industria crebbe ancora più velocemente, per cui la parte del prodotto che andava a costituire profitti cresceva più di quella che formava il monte salari. In termini assoluti *i lavoratori dell'industria miglioravano la propria posizione; ma in termini relativi perdevano terreno.*

Dobbiamo adesso considerare brevemente un altro aspetto, quello della composizione dei consumi. L'industria nazionale si andava specializzando nella produzione di alcuni beni di consumo durevoli (autoveicoli, elettrodomestici; ecc.) e rendeva tali beni disponibili non solo in quantità sempre maggiori ma anche a prezzi costanti o decrescenti. Collocare un ammontare sempre più ampio di questi beni rappresentava per l'in-

dustria italiana una necessità, per poter aumentare il volume della produzione e ridurre i costi. Gradualmente i consumatori venivano così invogliati a consumare quantità sempre maggiori di tali beni (sia perché questi venivano venduti a prezzi decrescenti, sia perché le vendite venivano sostenute da una adeguata pubblicità) mentre i consumi di beni di prima necessità (come ad esempio gli alimentari) restavano bassi (per questi beni valeva infatti la situazione opposta: prezzi sempre più elevati, e scarsa organizzazione delle vendite). La struttura dell'industria produceva così una situazione che venne in seguito definita *distorsione dei consumi*. Con questo si intendeva che i consumatori italiani, mentre progredivano rapidamente sul terreno dei consumi non necessari (una automobile, un televisore, un frigorifero entravano in ogni famiglia) restavano invece assai indietro nel campo dei consumi necessari (la dieta del consumatore medio restava assai più povera di quella riscontrata negli altri paesi europei); situazione questa, chiaramente irragionevole.

Accanto allo squilibrio dei consumi privati, un altro e forse più grave squilibrio si andava creando rispetto ai *servizi pubblici*. L'esodo agricolo e l'affollarsi della popolazione nei centri urbani accresceva continuamente il fabbisogno di case per i lavoratori, di scuole,

di ospedali, di trasporti urbani. Ma su questo piano, l'intervento pubblico restava estremamente ridotto, per cui, fuori della fabbrica le condizioni di vita del lavoratore, e specialmente le condizioni dei lavoratori provenienti dal Mezzogiorno, che si trovavano ad insediarsi per la prima volta nelle regioni industrializzate, risultavano sempre più incresciose.

Resta infine un aspetto da considerare, quello dello squilibrio territoriale tra Nord e Sud. I settori più dinamici dell'industria, lo abbiamo detto, erano collegati alle esportazioni e miravano costantemente a ridurre i costi, al fine di conquistare più agevolmente i mercati esteri. In queste condizioni, era quasi automatico che gli insediamenti industriali si concentrassero nelle regioni di più antica industrializzazione, dove era più agevole espandere la produzione. Se l'industria si fosse estesa alle regioni del Mezzogiorno, essa avrebbe incontrato, almeno in una fase iniziale, costi di produzione

più elevati, il che avrebbe compromesso il successo sui mercati esteri. La tendenza alla *concentrazione territoriale* risultava quindi una sorta di conseguenza necessaria dello sviluppo industriale basato sulle esportazioni.

Al termine del decennio 1950-60, questa situazione cominciava ad essere percepita con chiarezza. Tutti vedevano gli inconvenienti creati da uno sviluppo lasciato alle sole forze dell'iniziativa privata, e tutti segnalavano la necessità di un più profondo intervento pubblico avente lo scopo di aumentare la disponibilità di beni sociali (case, assistenza sanitaria, scuole, ecc.). Questa esigenza cominciava a circolare non solo nei programmi dei partiti di sinistra, ma anche negli ambienti dei partiti di governo, ed ispirò, in misura maggiore o minore, i documenti e gli studi che vennero svolti a partire dal 1962, nel tentativo di allestire *una programmazione economica*. Ma, come è noto, la programmazione non ebbe mai uno sbocco operativo.

3. Piena occupazione e crisi (1961 - 1963)

La situazione che si era creata nel corso del decennio 1950-60 subì una modificazione sostanziale dopo il 1960 con l'inizio delle lotte operaie e l'apertura di un periodo di violenta conflittualità.

La situazione si era modificata in misura considerevole anzitutto nel mercato del lavoro. Abbiamo detto che negli anni precedenti, l'industria manifatturiera aveva creato un numero relativamente ridotto di nuovi posti di lavoro, e che un numero considerevolmente maggiore di lavoratori aveva trovato occupazione all'estero. Fra il 1952 ed il 1959 infatti, l'industria manifatturiera creò all'incirca 50-60 mila nuovi posti di lavoro all'anno; il saldo migratorio invece (emigrati meno rimpatriati) oscillò intorno alle 150 mila unità, un valore triplo. Con il 1960, la situazione si capovalse. Mentre gli emigrati continuarono ad aumentare (nel 1960 e 1961, circa 180 mila all'anno, al netto dei rimpatri), per la prima volta l'industria manifatturiera creò nuovi posti di lavoro in misura ancora superiore (oltre 200 mila sia nel 1960 che nel 1961). Questo rapido aumento di occupazione, concentrato nelle re-

gioni del Nord, produsse un movimento dei salari verso l'alto; cominciarono a comparire in questa o quella industria, per questa o quella specialità, salari più elevati di quelli contrattuali. Ma, al di là di questi fenomeni isolati, la situazione migliorata sul mercato del lavoro rafforzava il movimento dei lavoratori; questo rafforzamento, accoppiato ai progressi organizzativi realizzati dal sindacato e alla maturazione politica della classe lavoratrice, consentì l'organizzazione di lotte sindacali su scala nazionale in misura dapprima sconosciuta. Nel triennio 1960-62 il numero di conflitti nell'industria manifatturiera raddoppiò rispetto al triennio precedente (da 900 mila a oltre 1 milione e 700 mila) e il numero di ore lavorative perdute crebbe di tre volte e mezzo (da 16 milioni a quasi 58 milioni). Le conseguenze di questa ondata di lotte si videro subito sulla distribuzione del reddito nazionale. Abbiamo detto che negli anni precedenti i lavoratori dell'industria, pur ottenendo aumenti salariali regolari, tuttavia avevano perso terreno, in termini relativi, in quanto i profitti erano aumentati ancor

più dei salari. Adesso per la prima volta la tendenza si capovolge. Con il 1960, la quota spettante ai lavoratori dipendenti del prodotto dell'industria, quota che negli anni precedenti era andata declinando, non diminuisce più; e, dopo il 1962, aumenta decisamente fino a recuperare buona parte del terreno perduto. Poche cifre sintetizzano la situazione: nel 1953 i lavoratori dipendenti percepivano circa il 70% del prodotto dell'industria manifatturiera; nel 1961, la loro quota era scesa al 60%; nel 1963

era risalita al 65%. Le lotte operaie avevano decisamente messo in gioco la distribuzione del reddito, capovolgendo una tendenza che sembrava ormai affermata e che giocava a tutto favore dei profitti.

Era chiaro che, di fronte a questa situazione, la classe padronale non poteva che passare al contrattacco, nel tentativo di recuperare le posizioni perdute. Dobbiamo ora esaminare la natura ed il contenuto di questa reazione.

4. Lotte sindacali e distribuzione del reddito

Prima di esporre la reazione padronale del 1963 e del 1964, dobbiamo aprire una breve parentesi per trattare alcuni argomenti di carattere generale. In particolare, dobbiamo spiegare i meccanismi che regolano la formazione e la distribuzione del prodotto nazionale.

Partiamo da uno schema semplificato come quello della fig. 1. La collettività nazionale si suddivide nelle due classi dei capitalisti imprenditori, da un lato, e dei lavoratori, dall'altro. I capitalisti provvedono alla produzione e, a questo scopo, assumono lavoratori corrispondendo loro un salario pagato in moneta. La somma dei pagamenti fatti ai lavoratori, il così detto *monte salari, o massa salariale*, è costituito dal prodotto fra il salario unitario pagato ad ogni lavoratore ed il numero dei lavoratori occupati, N . La massa salariale, come mostrano le frecce dello schema, entra nelle tasche dei lavoratori, i quali se ne servono per acquistare i beni di consumo necessari al loro sostentamento. La somma spesa dai lavoratori può essere misurata moltiplicando la quantità di beni di con-

sumo acquistati per il loro prezzo. Tale somma sborsata dai lavoratori, ritorna così nelle casse dell'impresa, e viene riutilizzata per avviare nuovi cicli di produzione.

Da questo schema risulta con chiarezza che le imprese possono avviare la produzione assumendo lavoratori, solo perché dispongono di una scorta iniziale di liquidità (di un capitale finanziario) che consente loro di pagare i lavoratori *prima* che il prodotto sia stato completato e venduto. Questa liquidità viene fornita alle imprese dal *sistema bancario*, che ha per l'appunto la funzione di fornire mezzi liquidi alle imprese e di consentire quindi lo svolgimento dei processi produttivi.

Cerchiamo adesso di descrivere come si svolge la lotta fra lavoratori e padronato sul terreno della distribuzione del reddito.

La prima cosa da osservare è che, in un'economia dinamica, il rendimento dei processi produttivi aumenta costantemente. Ciò accade perché gli imprenditori capitalisti sono sempre in lotta gli uni con gli altri, nel tentativo di eliminarsi a vicenda allo scopo di consolidare la propria posizione

nel mercato e, in ultima analisi, di accrescere i propri profitti. In questa lotta, l'imprenditore che riesce a realizzare un'innovazione, si trova in posizione di vantaggio rispetto agli altri, perché acquista una posizione più solida nel mercato, e di conseguenza migliora la propria situazione economica e finanziaria. L'innovazione può consistere nel fatto di introdurre macchinari più moderni, o di elaborare un prodotto nuovo, o anche semplicemente nell'espandere il volume globale della produzione, cosa che in generale consente sempre di ridurre i costi unitari. La lotta fra capitalisti produce così, nelle imprese più dinamiche, una riduzione dei costi di produzione, o, se si vuole, un *aumento della produttività*.

Quando la produttività aumenta, l'imprenditore vede aumentare i suoi profitti. A rigor di termini questo potrebbe anche non accadere, se, per esempio, l'imprenditore, sotto l'azione della concorrenza, fosse costretto a ridurre i prezzi di vendita nella stessa misura in cui è aumentata la produttività. Ma al giorno d'oggi questo non accade. Data la struttura monopolistica dell'industria moderna le imprese industriali *hanno la possibilità di fissare i prezzi di vendita* in maniera autonoma. Sono le imprese che fissano i prezzi, nel momento in cui redigono i listini; nel determinare i prezzi, le

imprese cercano ovviamente di realizzare il più alto margine di profitto consentito dalle circostanze. In questa manovra, le imprese incontrano alcuni limiti, che provengono dalla concorrenza internazionale e sui quali dovremo soffermarci. Data questa relativa autonomia dell'impresa nel fissare i prezzi, può accadere che, quando la produttività aumenta e i costi di produzione cadono, l'imprenditore continua a vendere ai prezzi di prima, e realizza un *aumento di profitti*.

A questo punto, l'unico modo che i lavoratori hanno per ricevere anch'essi in parte i vantaggi dell'aumento di produttività, è quello di chiedere un aumento dei salari. Un aumento dei salari, come risultato immediato, accresce gli esborsi degli imprenditori senza aumentarne gli incassi. L'imprenditore viene così a perdere in tutto o in parte quell'aumento di profitti che credeva in un primo tempo di essersi aggiudicato.

A questo punto subentra la reazione del padronato; reazione che può assumere forme diverse. Il tentativo più elementare può essere quello di far rientrare gli aumenti salariali, e cioè di ottenere o un *blocco dei salari* o addirittura una *riduzione dei salari*. Tentativi di questo genere possono essere attuati soltanto se la classe lavoratrice si trova in condizioni di particolare debolezza. Il

blocco dei salari è stato discusso a volte negli anni passati come misura transitoria; ma non è mai stato attuato. Quanto alla possibilità di ottenere addirittura una riduzione dei salari, essa ha trovato applicazione sotto i governi fascisti, quando il padronato disponeva non soltanto di una forza economica più consistente ma anche di un apparato politico autoritario, che poneva la classe operaia in condizioni di particolare debolezza. Al giorno d'oggi, manovre simili non sarebbero ripetibili.

Un secondo mezzo di reazione padronale è quello dell'aumento dei prezzi; o come si suol dire, dell'*inflazione*. Abbiamo detto che la determinazione dei prezzi, è regolata dalle imprese nel momento in cui fissano i listini. Le imprese possono dunque reagire all'aumento dei salari *aumentando i prezzi di vendita* dei beni di consumo. A questo punto, i lavoratori devono constatare che i miglioramenti salariali ottenuti in un primo momento sono stati, in tutto o in parte, annullati. Da un lato, il lavoratore riceve un salario più alto; dall'altro deve pagare prezzi più elevati, per cui la quantità dei beni che egli può comprare è rimasta invariata, o è cresciuta molto meno del previsto. Il salario monetario è quindi cresciuto; ma in termini reali, la capacità d'acquisto dei lavoratori non è migliorata. Se

la manovra del padronato riesce, tutto ritorna al punto di prima: i lavoratori vedono cadere nuovamente i loro salari reali, e i capitalisti vedono aumentare nuovamente i loro profitti che sembravano compromessi dall'aumento dei salari.

Naturalmente, non è detto che la manovra si arresti qui; è probabile, al contrario, che il meccanismo, una volta messi in moto, prosegua. I lavoratori infatti non accetteranno passivamente l'aumento dei prezzi, ma cercheranno di reagire, chiedendo nuovi aumenti di salari, proprio per riguadagnare il terreno perduto a causa dell'aumento dei prezzi. In linea di principio, nei paesi dove, come in Italia, esiste un meccanismo di scala mobile, questo contrattacco dei lavoratori dovrebbe essere superfluo; infatti, ogni aumento dei prezzi dovrebbe essere automaticamente accompagnato da aumenti proporzionati dei salari. Se la scala mobile fosse congegnata in modo veramente efficace, il semplice aumento dei prezzi, di per sé, non dovrebbe stimolare alcuna azione rivendicativa particolare: i lavoratori non dovrebbero fare altro che attendere lo scatto automatico dell'indennità di contingenza. Ma in genere, ed anche in Italia è così, gli scatti della scala mobile sono del tutto inadeguati rispetto all'aumento dei prezzi, per cui l'inflazione decurta

seriamente il potere d'acquisto dei salari e accende le rivendicazioni dei lavoratori. Si mette così in moto una spirale continua di aumenti dei prezzi e dei salari.

A questo punto il padronato affermerà che l'inflazione è causata dall'aumento dei salari, e ne addosserà la colpa ai lavoratori. Si dirà anche che l'unico modo per arrestare l'inflazione è quello di bloccare i salari; anzi, si farà notare che, siccome nel gioco dell'inflazione quelli che ci perdono sono proprio i lavoratori, l'arresto dell'inflazione va a tutto loro vantaggio. Il blocco dei salari viene quindi richiesto non come una manovra antioperaia, ma come una saggia decisione che gli stessi sindacati dovrebbero prendere spontaneamente per consentire all'inflazione di arrestarsi, e frenare così la perdita di reddito che l'aumento dei prezzi infligge ai lavoratori. Questa è chiaramente l'argomentazione padronale; e, in molti casi, è anche l'argomentazione ufficiale delle autorità economiche. Ma è chiaro che a tale argomentazione sarebbe facile rispondere ritorcendo l'accusa sugli imprenditori, e dicendo che l'inflazione deriva dal fatto che gli imprenditori si servono dell'aumento dei prezzi per bilanciare l'aumento dei salari e per resistere in tal modo ad una riduzione di profitti; e magari aggiungendo, che l'intero meccanismo è stato messo in mo-

to quando gli imprenditori, dopo aver realizzato delle riduzioni di costi, invece di ridurre i prezzi di vendita li hanno tenuti costanti, credendo di potersi aggiudicare tranquillamente i corrispondenti aumenti di profitti.

Tuttavia la manovra dell'inflazione, intesa come manovra padronale mirante alla compressione del salario, può riuscire pienamente solo dopo aver superato due difficoltà, l'una minore, l'altra maggiore.

La prima difficoltà è connessa alla circolazione monetaria. Abbiamo detto che le imprese, per avviare la produzione, hanno bisogno regolarmente di *anticipazioni liquide*, con cui pagare i lavoratori. Se i prezzi aumentano, tutti i pagamenti delle imprese crescono, e le imprese avranno bisogno di una quantità di liquidità maggiore di prima. In clima di inflazione, i finanziamenti che le imprese devono richiedere al sistema bancario diventano sempre maggiori. Perché la manovra riesca, è quindi necessario che il sistema bancario accolga queste maggiori richieste e accordi alle imprese finanziamenti crescenti, via via che le imprese aumentano i prezzi di vendita. Tuttavia, come abbiamo detto questa difficoltà non è molto rilevante. Infatti, in genere il sistema bancario è strettamente connesso al padronato industriale ed è incline a soddisfar-

ne le esigenze; per cui è raro che si crei un vero conflitto di orientamenti fra padronato industriale e sistema bancario.

La seconda difficoltà è indubbiamente maggiore, ed è connessa al *problema delle esportazioni*. Se le imprese adottano la strategia dell'inflazione, i beni prodotti devono essere venduti a prezzi più alti non solo nei mercati nazionali, ma anche nei mercati esteri. Infatti, se le imprese cercassero di aumentare i prezzi nel mercato nazionale, ma volessero continuare a vendere i loro prodotti agli stessi prezzi nei mercati esteri, nessuno comprerebbe i loro prodotti nel mercato interno: tutti li acquisterebbero nei mercati esteri, per poi reimportarli nei mercati interni. Quindi se i prezzi aumentano all'interno, devono aumentare anche per i prodotti esportati. Ma se i prodotti esportati aumentano di prezzo, sarà più difficile venderli nella stessa quantità di prima. Vi è quindi il pericolo, tutt'altro che infondato, che *l'inflazione comprometta le esportazioni*. Questo è un pericolo concreto, e, siccome esso viene sempre messo in prima linea dal padronato, è bene esaminarlo più in dettaglio.

Le esportazioni sono costituite da prodotti venduti nei mercati esteri. Gli incassi delle esportazioni rappresentano *introiti* in valuta estera. Tali introiti sono ne-

cessari per acquistare prodotti all'estero, e cioè per pagare le importazioni. Per un paese come l'Italia, questo meccanismo è molto rilevante. L'industria italiana deve acquistare all'estero materie prime; per farlo, deve pagare in valuta estera; e per procurarsi valuta estera, non può che vendere all'estero prodotti nazionali, e cioè esportare. Per l'Italia dunque le esportazioni sono il mezzo indispensabile per pagare le importazioni, e quindi rappresentano una condizione essenziale per il progresso dell'industria.

Esistono paesi per i quali questa situazione è meno vincolante. Ad esempio, gli Stati Uniti possono in buona parte pagare le loro importazioni anche senza esportare prodotti, ma effettuando i pagamenti in dollari cartacei, semplicemente perché il dollaro è considerato una valuta internazionale e si trovano sempre banche centrali e aziende di credito disposte ad incamerare dollari per tenerli come riserva. Una situazione simile si è andata delineando da una decina di anni anche per il marco tedesco, che viene largamente incamerato come valuta di riserva. Ma l'Italia non si trova in questa posizione, in quanto la lira italiana non è considerata una valuta forte e nessuno accetta di tenerla come riserva liquida. Di conseguenza, l'economia italiana deve pagare le proprie importazioni me-

diante esportazioni; oppure, quando ciò non è possibile, deve contrarre dei prestiti sui mercati finanziari internazionali.

Ricapitoliamo. Quando i lavoratori riescono ad ottenere aumenti salariali, il padronato può reagire aumentando i prezzi, e cioè mediante l'inflazione. Questa manovra incontra però un limite nel fatto che un aumento eccessivo dei prezzi può ridurre le esportazioni e quindi creare una situazione di passivo nei conti con l'estero (o *passivo nella bilancia dei pagamenti*). Per questa ragione, le imprese non sono pienamente libere nella fissazione dei prezzi. In una economia come quella italiana, le imprese nel fissare i prezzi devono sempre guardare i prezzi praticati dalle imprese estere che vendono gli stessi prodotti, e non possono discostarsi troppo dai prezzi praticati da quelle. Questo è il limite cui accennavamo in precedenza.

Una volta che l'inflazione si sia messa in moto, e che l'aumento dei prezzi abbia rallentato le esportazioni creando un passivo nei conti con l'estero, il padronato si trova di fronte ad una difficoltà concreta. Per superarla esso può seguire tre strade.

La prima è quella di persistere nella politica di aumento dei prezzi cercando di colmare il passivo nei conti con l'estero mediante

prestiti ottenuti sul mercato finanziario internazionale.

La seconda è quella di indurre i lavoratori a *moderare le proprie rivendicazioni salariali*. Se i salari vengono bloccati, gli imprenditori possono bloccare anche l'aumento dei prezzi senza dover accettare una riduzione di profitti; e bloccando i prezzi, avranno anche eliminato la causa che ha portato al rallentamento delle esportazioni.

La terza via è quella di *bloccare l'aumento dei prezzi* anche senza aver ottenuto il blocco dei salari. In questo caso, il padronato accetta una riduzione di profitti, e la classe lavoratrice può dire di aver riportato una vittoria.

Ovviamente, la terza via è la meno gradita al padronato, il quale eviterà di percorrerla, e tenterà piuttosto di utilizzare una delle prime due. Poiché la prima, quella dei finanziamenti internazionali, è necessariamente una soluzione temporanea e limitata (non ci si può indebitare in perpetuo), la strategia del padronato si riduce alla sola seconda via, quella della moderazione salariale.

Come ottenere dalla classe lavoratrice un atteggiamento di moderazione?

Anzitutto si possono usare le armi della persuasione. Il padronato denuncerà la situazione come insostenibile, mostrerà il disavanzo che si è creato nei conti con l'estero, dichiarerà che non è

possibile indebitarsi ulteriormente nei mercati finanziari internazionali, e cercherà di far credere che in questa situazione vi sono ragioni *tecniche e obiettive* che impongono il blocco dei salari, o almeno un loro consistente rallentamento.

In realtà vi è un solo caso in cui la situazione è obiettivamente insostenibile. Ed è quando non è possibile espandere le esportazioni non perché i prezzi dei beni esportati siano troppo elevati, ma perché l'apparato produttivo interno non riesce tecnicamente a produrre di più. Questa situazione si può verificare nei casi di così detta *piena occupazione*, quando l'industria nazionale sta producendo a pieno ritmo e sfrutta impianti e macchinari al livello massimo possibile. In questi casi risulta impossibile aumentare la produzione, e quindi altrettanto difficile aumentare le esportazioni.

Ma, a parte questo caso, il disavanzo nei conti con l'estero non si presenta come una situazione obiettivamente insostenibile. Infatti, se quello che occorre è un aumento delle esportazioni (o un arresto del loro declino) questo risultato può essere raggiunto semplicemente bloccando, o addirittura riducendo, i prezzi all'esportazione, senza per questo imporre un blocco di salari. Ciò non viene fatto soltanto perché questa soluzione comporterebbe una riduzione dei profitti, riduzione cui il padro-

nato ovviamente cerca di resistere in ogni modo. Se quindi, di fronte ai tentativi di persuasione del padronato, la classe operaia cede e riconosce che, per eliminare il passivo dei conti con l'estero, è necessario bloccare i salari, ciò significa che, almeno per il momento, la classe lavoratrice ha deciso di non spingere la lotta sino in fondo. Si dirà che la classe operaia si è arresa di fronte a ragioni di natura tecnica; ma la sostanza delle cose è che, almeno in quel momento, il padronato ha riportato una vittoria e la classe lavoratrice una sconfitta.

Supponiamo invece che la classe lavoratrice non si dia per vinta e che, non lasciandosi intimidire dalle proteste del padronato, dichiari di persistere nelle proprie rivendicazioni salariali nonostante il passivo che si è creato nei conti con l'estero. A questo punto il padronato deve trovare qualche altro mezzo per bloccare le rivendicazioni salariali, al di là dei semplici tentativi di persuasione. Se non vale la persuasione, occorre fare appello alla forza, e cioè tentare di *ridurre la capacità di lotta della classe operaia*.

Lo strumento principale a questo punto diventa quello della *crisi* e della *disoccupazione* (o come alcuni dicono, della deflazione).

La politica della deflazione consiste in una *riduzione dell'attività produttiva*, allo scopo di ridurre

l'occupazione, frenare la combattività sindacale e arrestare l'aumento dei salari. (Preso alla lettera, il termine deflazione è il contrario di inflazione, e quindi dovrebbe significare riduzione dei prezzi. Nell'uso comune, tuttavia, deflazione significa riduzione dell'attività produttiva ottenuta attraverso una riduzione dei crediti e della liquidità, senza che ne segua necessariamente una caduta dei prezzi).

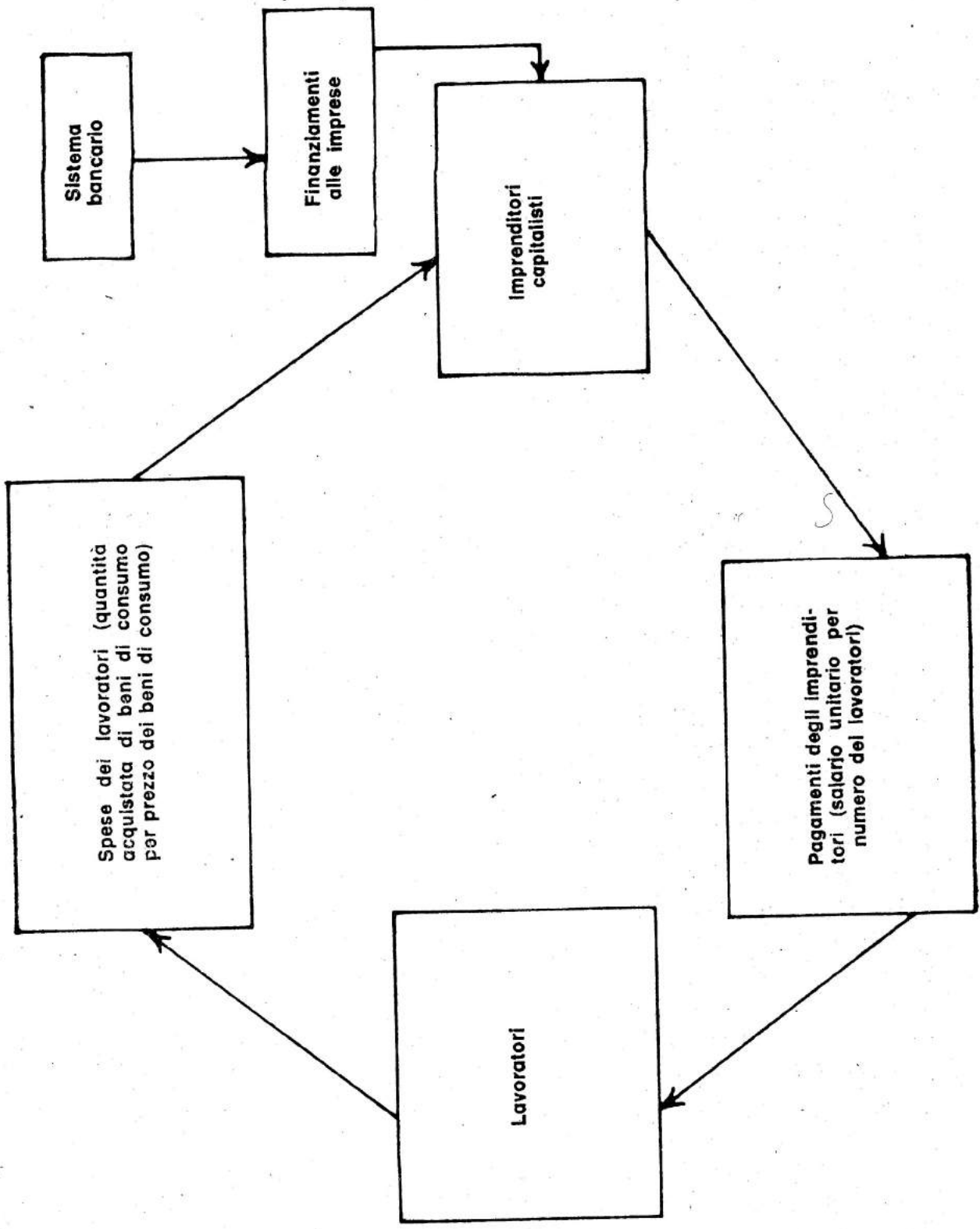
Questa manovra non viene attuata dalle imprese in modo dichiarato e palese. Poiché si tratta di una manovra indiretta, avente lo scopo di indebolire l'azione sindacale, il padronato cerca di farla apparire come un evento naturale, prodotto dal meccanismo automatico dell'economia, senza alcun intervento volontario né delle imprese né delle autorità economiche.

Le strade attraverso cui la deflazione può essere messa in atto sono varie. Possiamo indicare le due principali, che sono rispettivamente quella dell'*azione delle imprese*, e quella della *manovra della spesa pubblica*.

A) *L'azione delle imprese*. Per capire in che modo tale manovra si svolga, occorre chiedersi brevemente quale è l'attività delle imprese, cosa esse producono e a chi lo vendono. Le imprese producono due grandi categorie di beni, i *beni*

di consumo (ad esempio, alimentari, vestiario, elettrodomestici, arredamento, ecc.), ed i *beni strumentali*, beni cioè che non vengono usati dal consumatore ma vengono utilizzati dalle stesse imprese per lo svolgimento del processo produttivo (impianti, macchinari, combustibili, lubrificanti, ecc.). I beni di consumo vengono venduti ai lavoratori, come abbiamo già detto all'inizio. I beni strumentali invece restano all'interno del settore delle imprese; magari, essi vengono fabbricati da un'impresa e venduti ad un'altra, ma ciò non toglie che essi non vengono mai venduti al di fuori del settore delle imprese, tranne casi del tutto particolari.

Supponiamo ora che le imprese, in base a proprie previsioni di lungo periodo, riducano la produzione di beni strumentali (o, come si usa dire, supponiamo che esse riducano gli investimenti). Le conseguenze di questa decisione possono essere riscontrate facilmente seguendo il circuito della fig. 1. Le imprese, per ridurre la produzione, devono ridurre il numero dei lavoratori occupati; devono cioè attuare riduzioni di orario o licenziamenti. Di conseguenza, la massa salariale cade, e i lavoratori si trovano nelle mani un ammontare di reddito minore. Avendo un reddito più basso, i lavoratori dovranno ridurre la quantità di beni di consumo acquistati. Così le im-



prese venderanno di meno. A questo punto, avendo venduto di meno, le imprese dovranno ridurre la produzione di beni di consumo, e quindi attuare nuovi licenziamenti; ma questa volta, nessuno potrà incolparle perché sarà facile rispondere che le imprese sono state costrette a ridurre la produzione di beni di consumo dal momento che le vendite erano cadute. I nuovi licenziamenti riducono ancora il reddito dei lavoratori, la domanda di beni di consumo cade ancora di più, e la depressione si mette in moto in una sorta di circolo vizioso. In questo meccanismo, a prima vista nessuno appare colpevole. Non sono colpevoli i lavoratori, i quali subiscono il peso dei licenziamenti e della perdita di salario; ma non sembrano colpevoli nemmeno le imprese, le quali obiettivamente potranno dire che le vendite di beni di consumo sono cadute e che quindi esse stesse sono vittime della depressione in atto. La depressione appare così come una calamità caduta dal cielo che danneggia padronato e lavoratori insieme.

Resta però un punto da spiegare. Abbiamo detto che l'intero meccanismo della depressione viene messo in moto nel momento in cui le imprese riducono la produzione di beni strumentali (riducono gli investimenti). Questa decisione deve essere giustificata

in qualche modo. Usualmente, la giustificazione che viene adottata è la seguente. Le imprese, come abbiamo detto in precedenza, hanno necessità di disporre di mezzi liquidi per avviare i processi produttivi; esse però non dispongono di liquidità in proprio, se non in misura limitata, e devono prelevarla dal sistema bancario. Quindi, se il sistema bancario riduce i finanziamenti alle imprese, queste saranno costrette a ridurre l'attività produttiva. Ora, nella generalità dei casi, il meccanismo con cui una depressione ha inizio è proprio questo. Il sistema bancario riduce i finanziamenti alle imprese (o li rende più costosi, aumentando i tassi di interesse) e le imprese di conseguenza devono ridurre la produzione di beni strumentali, mettendo così in moto la depressione.

A questo punto, sembra che la responsabilità della depressione non sia davvero delle imprese, e che essa ricada invece sulle autorità monetarie che hanno ridotto i finanziamenti mettendo in atto quella che viene detta una *stretta creditizia*. Ma anche le autorità monetarie hanno pronte le loro giustificazioni. Per comprenderle, basta ricordare l'andamento degli eventi; e precisamente basta ricordare che, le imprese, di fronte agli aumenti di salario, hanno tentato di reagire, a tutta prima, con l'aumento dei prezzi. L'economia si

trova quindi in uno stato di inflazione. A questo punto, le autorità monetarie diranno che esse sono costrette a tagliare i finanziamenti proprio per combattere l'inflazione, e quindi per ragioni di interesse generale. La giustificazione della intera manovra sembra in tal modo completa. Le imprese diranno che per loro la crisi e la depressione sono eventi esterni di cui esse sono vittime. Le autorità monetarie diranno che esse sono tenute a combattere l'inflazione, e che di conseguenza la crisi e la depressione sono dovute ad esigenze tecniche obiettive. In un modo o nell'altro, tutti risultano innocenti.

B) *La manovra della spesa pubblica.* Lo Stato effettua di regola un certo ammontare di spese pubbliche, per assicurare ai cittadini il godimento di beni e servizi. Rientrano fra le spese pubbliche tipiche, le erogazioni per la difesa, per l'istruzione, per la giustizia, per l'assistenza sanitaria, per la costruzione di opere pubbliche, quali strade, ferrovie, porti e simili. Negli stati moderni, la spesa pubblica si è venuta estendendo anche al settore industriale, ed esistono imprese industriali gestite, direttamente o indirettamente dallo Stato (in Italia, ad esempio, la produzione di energia elettrica e la ricerca di idrocarburi sono effettuate da imprese intera-

mente pubbliche, l'Enel e l'Eni; ed esistono inoltre numerosissime imprese parzialmente pubbliche, le così dette imprese a partecipazione statale, che fanno capo all'Istituto per la ricostruzione industriale, IRI).

La spesa pubblica a sua volta è finanziata dalle entrate pubbliche, che sono costituite per la parte preponderante dalle *entrate fiscali*, e cioè dalle imposte che lo Stato preleva dai contribuenti. Tuttavia le entrate e le uscite dello Stato non devono essere necessariamente uguali; infatti il bilancio dello Stato può chiudersi in pareggio, così come esso può chiudersi in passivo, cosa che avviene assai di frequente. Un privato cittadino (singolo individuo o società commerciale) non potrebbe chiudere perpetuamente il proprio bilancio in passivo, perché ciò vorrebbe dire che egli si è indebitato verso altri soggetti, i quali prima o poi reclamerebbero il pagamento delle proprie spettanze. Questa regola non vale invece per il bilancio dello Stato; infatti lo Stato può pagare i propri debiti semplicemente creando nuova moneta liquida attraverso la banca di emissione, cosa che i privati evidentemente non possono fare.

Per lo Stato non esiste dunque un *vincolo del pareggio del bilancio*. Il fatto che tale vincolo non esista non significa però che lo Stato possa fissare le spese pub-

bliche a qualsiasi livello, perché il livello della spesa pubblica e la differenza fra entrate e uscite (il così detto *disavanzo* dello Stato) producono conseguenze sul funzionamento dell'economia, e tali conseguenze non possono essere trascurate. Esaminiamo sinteticamente le conseguenze della spesa pubblica.

Quando lo Stato aumenta la spesa pubblica senza aumentare le entrate (e quindi crea un disavanzo) esso aumenta la domanda globale di beni e di servizi. L'aumento di domanda a sua volta mette in moto un aumento di produzione, perché vi saranno imprenditori che dovranno soddisfare la domanda di beni che proviene dallo Stato, nonché la domanda di beni che indirettamente la spesa pubblica crea come riflesso secondario. Quindi, purché sia tecnicamente possibile aumentare la quantità prodotta, la creazione di un disavanzo nel bilancio pubblico esercita un effetto espansivo. Alcuni fanno notare che l'effetto espansivo, anche se minore, si presenta non solo nel caso in cui la spesa pubblica venga effettuata allo scoperto, ma anche quando lo Stato finanzia la spesa pubblica mediante un aumento di imposte. In questo caso si ragiona così: lo Stato preleva ad esempio, 100 lire ai contribuenti per effettuare una spesa pubblica pari appunto a 100 lire. Ora, lo Stato spende per

intero questa somma, dal momento che la ha prelevata proprio per finanziare una spesa che si vuole effettuare; viceversa, i contribuenti ai quali le 100 lire sono state prelevate, probabilmente non le avrebbero spese per intero, perché il cittadino medio finisce sempre con il risparmiare parte del proprio reddito. Per questa ragione, il fatto di trasferire 100 lire dai contribuenti allo Stato, significa trasferire potere d'acquisto da soggetti che spendono solo in parte le entrate di cui dispongono (i contribuenti) a un soggetto che invece spende per intero le proprie entrate (lo Stato); questo trasferimento di ricchezza da chi spende di meno a chi spende di più produce necessariamente un aumento della spesa globale, e quindi esercita un effetto espansivo in quanto stimola un aumento di produzione, come si è detto poc'anzi. Quindi, osservano alcuni, la spesa pubblica produce una espansione nella domanda globale e nella produzione, anche se è finanziata mediante un aumento di imposte, e quindi anche se lo Stato fa in modo da conservare il pareggio del bilancio.

Possiamo quindi concludere dicendo che ogni aumento di spesa pubblica produce un effetto espansivo, più forte se la spesa è effettuata allo scoperto, più debole se è coperta da entrate fiscali; e, che analogamente, ogni riduzione

di spesa pubblica produce un effetto depressivo, e cioè una caduta nella domanda globale e nella produzione.

A questo punto è necessario effettuare una precisazione. Quando parliamo di entrate e di uscite dello Stato e discutiamo gli effetti che esse esercitano sul volume della produzione, ci riferiamo sempre a *entrate ed uscite effettive*, e cioè a somme effettivamente incassate o erogate dallo Stato. E' chiaro infatti che la semplice decisione di effettuare una spesa o di applicare un'imposta, non produce alcun effetto, se non è accompagnata dall'esecuzione concreta del provvedimento. Questa precisazione può sembrare ovvia; ma essa ha una certa rilevanza in relazione a quanto accade nel nostro paese, dove è assai frequente che molte spese pubbliche, pur essendo state deliberate, non vengano eseguite se non con anni ed anni di ritardo. Nel nostro paese, esiste quindi uno sfasamento fra spese deliberate e spese eseguite; infatti, il bilancio dello Stato presenta sempre una mole ingente di *residui passivi*, e cioè di somme che lo Stato per legge è impegnato a pagare, ma la cui erogazione non è ancora avvenuta. Sotto il profilo economico, tali spese non eseguite risultano del tutto sterili. Accade quindi non di rado che lo Stato annunci l'esecuzione di un piano di spesa pubblica, allo scopo di

esercitare un effetto espansivo sull'economia, senza tuttavia che tale effetto si verifichi perché, alla prova dei fatti, l'esecuzione della spesa viene rinviata per lungo tempo. Viceversa quando viene deliberata l'applicazione di una nuova imposta, l'esecuzione del provvedimento segue celermente. Vi è quindi una mancanza di simmetria: il prelievo fiscale è più veloce della spesa pubblica. Questa mancanza di simmetria produce effetti considerevoli. Infatti, sovente lo Stato annuncia simultaneamente l'esecuzione di una spesa e l'applicazione di una nuova imposta per assicurare la copertura finanziaria. Se i due provvedimenti venissero applicati simultaneamente, si avrebbe, come abbiamo visto, un effetto espansivo (o tutt'al più un effetto neutrale). Ma siccome le imposte vengono applicate subito, e le spese eseguite con immensi ritardi, l'effetto che si realizza in realtà è soltanto depressivo; i privati possono spendere di meno (perché devono pagare più imposte) e lo Stato spende quanto prima, per cui la spesa complessiva cade.

Da tutto quanto abbiamo detto risulta che lo Stato può manovrare la spesa pubblica e le entrate proprio allo scopo di esercitare un influsso sul livello della produzione, e cioè per esercitare un influsso espansivo o depressivo, a seconda dei casi e degli obiettivi

del momento. La manovra della spesa pubblica è quindi un altro strumento attraverso cui può essere provocata una deflazione (cioè come si è detto una riduzione dell'attività produttiva), quando si intende indebolire l'azione rivendicativa dei sindacati e bloccare le richieste di aumenti salariali. Anche in questo caso naturalmente la manovra verrà presentata come imposta da necessità oggettive. Si dirà infatti che è necessario combattere l'inflazione, o che i conti con l'estero presentano un passivo insostenibile; i provvedimenti di riduzione della spesa pubblica o di aumento delle imposte verranno presentati come rispondenti ad esigenze tecniche non procrastinabili, e la depressione che ne risulta verrà fatta apparire come frutto di circostanze esterne, e non come conseguenza di decisioni prese deliberatamente dalle autorità, le quali potranno così proclamarsi innocenti.

La situazione risulta alquanto diversa se si riflette sulle circostanze che hanno condotto all'inflazione e alla crisi. L'inflazione è stata messa in moto dalle imprese, nel tentativo di evitare la caduta dei profitti. D'altro canto la stretta creditizia e la deflazione hanno come conseguenza un aumento della disoccupazione e un indebolimento delle condizioni della classe lavoratrice. L'intera manovra rientra quindi nel conflitto fra lavoratori e

padronato, ed ha come risultato quello di rafforzare il padronato indebolendo la lotta sindacale. Per quanto le autorità si proclamino indipendenti, e per quanto esse dichiarino che il loro unico scopo è quello di salvaguardare la stabilità monetaria, la logica dei fatti porta ad una interpretazione diversa. Infatti le autorità finiscono col seguire in ogni circostanza la strategia del padronato: sia dapprima, quando consentono l'inflazione, sia successivamente quando attuano la stretta creditizia o riducono la spesa pubblica, provocando disoccupazione.

A questo punto resta soltanto un'ultima osservazione da fare. Abbiamo detto che l'inflazione e deflazione sono ambedue manovre cui il padronato ricorre per far fronte alle rivendicazioni della classe lavoratrice; sotto questo aspetto, le due manovre risultano simili, in quanto mirano al medesimo risultato. Ma per molti altri aspetti esse sono invece diverse. Nella fase di inflazione, l'intero settore delle imprese lavora a pieno ritmo e guadagna profitti elevati. L'inflazione quindi non è particolarmente costosa per il padronato; anzi essa consente di sfruttare a pieno ritmo gli impianti, e di ottenere lautissimi profitti. La depressione invece è costosa, anche per il padronato, in quanto comporta una riduzione di produzione e quindi una perdita di profitti.

Una seconda differenza sta nel fatto che la fase di inflazione, è una fase di prosperità per tutte le imprese, grandi e piccole; l'inflazione quindi, in un certo senso, riunifica il padronato. Viceversa, nella deflazione, accade di regola che i tagli dei finanziamenti colpiscano assai di più le imprese minori, le più deboli, e assai di meno le imprese maggiori, le quali si riservano la fetta maggiore dei finanziamenti che il sistema bancario con-

cede. Il costo della depressione viene in tal modo a ricadere in misura diseguale sulle singole imprese; le imprese minori sono quelle che pagano i costi più elevati, devono ridurre la produzione in misura più considerevole, e a volte non riescono nemmeno a sopravvivere e sono costrette a sospendere l'attività. La depressione al contrario dell'inflazione, crea conflitti di interessi all'interno del padronato e quindi lo divide.

5. La reazione del padronato nel 1963 - 65

La prima reazione del padronato alle conquiste operaie del 1961-63 fu un tentativo di recuperare attraverso un aumento generalizzato dei prezzi quanto si era perduto nel corso delle lotte salariali. Questo processo di inflazione ebbe inizio con il 1961-62, anni che segnano una svolta nella storia dei prezzi del dopoguerra. Fino a quell'anno, i prezzi all'ingrosso nell'economia italiana erano rimasti sostanzialmente stabili; anzi, a partire dal 1958 avevano mostrato una tendenza al declino (nel 1960 l'indice generale era a quota 95, rispetto alla base 1953 posta eguale a 100). L'aumento dei prezzi si era concentrato fino ad allora nei prezzi al consumo, che erano cresciuti regolarmente del 3-4% all'anno. Dopo il 1961, la situazione si modificò, e per la prima volta anche i prezzi all'ingrosso cominciarono ad aumentare velocemente: l'indice dei prezzi non agricoli passò a quota 104 nel 1963, a quota 108,5 nell'anno successivo. Contemporaneamente comparve e si accrebbe il passivo nei conti con l'estero.

Tuttavia la situazione internazionale non consentì di protrarre a

lungo la manovra dell'inflazione. Infatti in quegli anni, nei mercati internazionali prevaleva una situazione di stabilità monetaria. Fra il 1960 ed il 1965, gli indici dei prezzi all'ingrosso negli Stati Uniti e nella Germania Occidentale, due paesi guida per i mercati mondiali, si presentano stabili (negli Stati Uniti, l'indice dei prezzi non agricoli crebbe appena di mezzo punto, in Germania di 3-4 punti). Il padronato italiano si trovò quindi fra due vincoli. Da un lato, le rivendicazioni salariali avevano imposto aumenti di costi; dall'altro i mercati internazionali impedivano di aumentare i prezzi di vendita. E' chiaro che in tale situazione i profitti degli imprenditori venivano compressi. Le difficoltà degli imprenditori trovano una denuncia esplicita nelle Relazioni annuali della Banca d'Italia, nelle quali il Governatore Carli, che occupa la carica dal 1960, dichiarò con estrema chiarezza che gli imprenditori italiani, stretti fra salari crescenti e prezzi esterni stabili, vedevano seriamente compromessa la propria posizione. Vi sarebbe stato ovviamente il rimedio di ricorrere ad una svalutazione della lira ri-

spetto alle altre valute nazionali (su questa manovra avremo modo di soffermarci ampiamente in seguito). Ma, per quanto l'eventualità di una svalutazione venisse ventilata in diversi ambienti, le autorità monetarie internazionali non risultarono inclini ad autorizzarla. Piuttosto esse furono pronte a finanziare il disavanzo della bilancia dei pagamenti mediante prestiti internazionali: nel marzo del 1964, il Governatore della Banca d'Italia stipulò un prestito di un miliardo di dollari, prestito che venne ampiamente reclamizzato, per rendere noto a tutti che le autorità monetarie erano ben determinate a combattere la speculazione al ribasso contro la lira.

Poiché la via dell'inflazione non poteva essere percorsa sino in fondo, le autorità economiche, nel corso dell'estate del 1963, decisero di ricorrere alla deflazione. Nell'autunno del 1963, il sistema bancario attuò una considerevole restrizione dei finanziamenti, e le imprese, a corto di fondi, dovettero ridurre le spese per investimenti. La caduta degli investimenti produsse una caduta d'occupazione; cadde la domanda di beni di consumo, e il meccanismo circolare della depressione si mise in moto. L'ottobre del 1963, fu il mese in cui la produzione industriale toccò il suo livello più elevato. Con il novembre la produzione industriale prese a declinare e l'economia

italiana, dopo dodici anni di espansione pressoché ininterrotta, entrò in una fase di crisi.

* * *

La crisi del 1964-65 è la prima crisi profonda che l'economia italiana abbia attraversato nel dopoguerra. La stretta creditizia del 1963 era stata violentissima: la creazione di base monetaria (la liquidità primaria creata dalla Banca centrale che serve di base ai finanziamenti dell'intero sistema bancario) che aveva superato i 1.200 miliardi nel secondo trimestre del 1963, era caduta violentemente nei trimestri successivi fino a collocarsi su una media di appena 150 miliardi al trimestre per i primi due mesi del 1964. Una stretta simile non si era mai vista prima, se non forse nell'ormai lontano '47, quando la Banca d'Italia, sotto il governatore Einaudi, aveva effettuato una restrizione del credito tanto violenta da arrestare il processo di ricostruzione in corso; e non doveva più rivedersi, se non forse proprio nei mesi in cui stiamo vivendo. La caduta degli investimenti fu altrettanto violenta. Nel 1963, gli investimenti effettuati nel settore industriale avevano superato i 2.500 miliardi; nel 1964 caddero a 2.000 miliardi, e nel 1965 a 1.600 miliardi. Vale la pena di notare che in questi anni, caddero non solo gli investimenti delle imprese private, le quali possono pro-

clamare di aver subito le conseguenze delle restrizioni creditizie e quindi di non aver alcuna colpa nello scatenarsi della crisi; ma cadde anche, all'incirca nella stessa misura, gli investimenti delle imprese pubbliche. Si disse allora che le imprese pubbliche (così come quelle a partecipazione statale) godevano di una tale autonomia da potersi comportare come imprese private. Ma la sostanza dell'episodio sembra invece confermare il fatto che la caduta degli investimenti e la depressione erano parte di un disegno di politica economica concordemente delineato. Una riprova di questo fatto emergerà in seguito, quando narreremo le circostanze degli anni successivi. Infatti dopo il 1966, quando il disegno di politica economica non era quello di una depressione generale, ma quello di effettuare una selezione ed una concentrazione nel sistema industriale, le imprese pubbliche e semipubbliche seppero agevolmente distaccarsi dal comportamento delle imprese private, e sviluppare gli investimenti anche quando il settore privato (specialmente il gruppo delle imprese minori) languiva ancora nel ristagno.

La caduta degli investimenti portò immediatamente con sé la caduta dell'occupazione. Gli occupati nell'industria manifatturiera avevano sfiorato i 5 milioni e 400 mila nel 1963; l'anno successivo, l'oc-

cupazione incominciò a declinare per precipitare addirittura nel '65, anno in cui quasi 140 mila lavoratori dell'industria manifatturiera rimasero senza lavoro. Negli stessi anni si ebbe automaticamente una ripresa delle emigrazioni, e nel 1965 il saldo migratorio tornò a sfiorare le 90 unità. Oltre che profonda, la depressione fu anche prolungata. Soltanto nel 1967 i posti di lavoro nell'industria manifatturiera ripresero il livello del '63; quanto agli investimenti nell'industria prima di recuperare il livello precedente alla crisi si dovette attendere addirittura il 1969; nel triangolo industriale come vedremo di nuovo in seguito, il livello di investimenti del 1963 non è mai più stato ripristinato.

Abbiamo detto che la depressione era stata innescata dalle autorità monetarie allo scopo di arrestare l'espansione della produzione, bloccare l'aumento dei salari, e ripristinare un livello più elevato dei profitti. Nelle condizioni che abbiamo descritte, l'indebolimento della classe lavoratrice poteva dirsi pienamente raggiunto. Infatti, il rinnovo dei contratti collettivi nel 1966 venne effettuato senza particolari esplosioni di conflittualità e condusse a miglioramenti salariali estremamente modesti. L'intera vicenda può essere seguita osservando come è variata la quota del reddito prodotto nell'industria manifatturiera e attribuita al lavoro di-

pendente. Tale quota era salita al 65% nel 1963 e nel 1964; ma tornò a cadere al 60% nel 1965 e al 57% nel 1966. Nel giro di due anni, la redistribuzione di reddito a favore delle classi lavoratrici, che era stata ottenuta grazie alle lotte sindacali condotte dopo il 1960, venne annullata e i lavoratori persero nuovamente tutto il terreno che negli

anni precedenti avevano guadagnato. Come abbiamo già chiarito, ciò non significa che, in questi anni, i salari dell'industria siano caduti; al contrario, essi continuarono a crescere. Ma i profitti crebbero ancor di più, per cui in termini relativi i lavoratori si trovarono a perdere terreno.

6. Discussioni sulla crisi

Di fronte a questa situazione di palese disagio per l'economia nazionale, le autorità economiche, accusate di aver messo in moto l'intero meccanismo depressivo, assunsero un atteggiamento di difesa. In un primo tempo, la versione ufficiale degli eventi fu che le autorità monetarie non erano intervenute affatto in direzione restrittiva, e che non era stata la stretta creditizia a far cadere la produzione delle imprese (e segnatamente la produzione di beni strumentali, o investimenti). Si disse in particolare, che gli aumenti salariali avevano ridotto le prospettive di profitto degli imprenditori, e che per questa ragione questi avevano ridotto il volume degli investimenti. In un secondo momento, le autorità monetarie ammisero di avere in qualche misura ristretto i finanziamenti alle imprese; ma, si disse, esse lo avevano fatto soltanto per costringere le imprese a ridurre le importazioni, e così limitare il disavanzo dei conti con l'estero. Questa spiegazione non poteva ovviamente essere considerata soddisfacente; se le autorità monetarie volevano ridurre il volume delle importazioni, esse do-

vevano anche costringerle a ridurre la produzione; il che equivaleva ad ammettere che era stata la stretta creditizia ad avviare la depressione. Solo in un momento successivo, le autorità monetarie elaborarono una versione più articolata degli eventi, nella quale ammisero di essere intervenute attuando una stretta creditizia, ed ammisero anche che la stretta creditizia era stata effettuata per indurre una moderazione salariale e preservare il volume dei profitti; ma al tempo stesso sostennero che la tutela dei profitti andrebbe considerata come un *obiettivo di interesse collettivo* e non solo come un interesse particolare degli imprenditori capitalisti.

Il ragionamento delle autorità monetarie era in sintesi il seguente. In un'economia capitalista, agli imprenditori capitalisti spetta non solo di gestire la produzione, ma anche di gestire l'accumulazione del capitale e cioè di eseguire investimenti. Questa seconda funzione è estremamente rilevante, dal momento che la struttura degli investimenti determina la struttura dell'intero sistema economico nell'avvenire. Quando oggi si decide

se costruire una fabbrica di automobili invece di un ospedale, un porto turistico invece di una scuola, con queste decisioni si incide in maniera determinante sulla struttura dell'economia negli anni avvenire.

A questo punto, il ragionamento delle autorità monetarie proseguiva così. Gli imprenditori eseguono investimenti soltanto se dispongono di un livello adeguato di profitti. Infatti i profitti sono necessari sia per finanziare gli investimenti stessi, almeno in parte; sia perché, se l'imprenditore non avesse speranza di guadagnare profitti, non avrebbe alcuna ragione di effettuare investimenti. Quindi se si vuole che l'economia nazionale non cada nel ristagno, e che invece lo sviluppo economico venga alimentato da un flusso regolare di investimenti, è necessario che gli imprenditori guadagnino un volume di profitti regolare e adeguato.

Questa posizione delle autorità monetarie sposava in pieno la posizione degli imprenditori capitalisti; anzi, essa rivalutava la funzione sociale dell'imprenditore capitalista, al punto da giungere alla conclusione che il profitto va tutelato per proteggere interessi non di carattere aziendale, ma comuni all'intera collettività nazionale.

A questo modo di ragionare possono essere date due risposte, dissimili sia nell'impostazione, che

per la linea di azione cui conducono.

La prima è più radicale, e può essere esposta in questi termini. Anzitutto, le autorità monetarie avevano pienamente ragione, quando insistevano sul fatto che in sistema economico capitalistico la formazione di profitti elevati rappresenta una necessità imprescindibile. Per rendersene conto, basta riflettere sul fatto che nel sistema capitalistico i mezzi di produzione sono proprietà privata dei capitalisti. Di conseguenza, se in questo sistema vengono effettuati investimenti, e cioè si producono nuovi beni strumentali, i capitalisti devono acquisire la proprietà privata anche di questi nuovi mezzi di produzione. L'insieme dei nuovi mezzi di produzione prodotti di anno in anno rappresenta quindi una quota del reddito nazionale che deve necessariamente prendere la forma di profitti ed essere attribuita ai capitalisti. Quindi, in un sistema capitalistico, per definizione, si deve avere una formazione di profitti almeno uguale al volume degli investimenti. Se le cose stanno così, ogni attacco al profitto rappresenta di per sé un attacco alla essenza stessa del capitalismo, il quale viene messo in discussione proprio nel suo aspetto essenziale che è quello della proprietà privata dei mezzi di produzione. Quindi la classe operaia non deve farsi illusioni: se intende attaccare il

profitto, deve essere consapevole del fatto che essa non sta cercando di migliorare le proprie condizioni di vita nell'ambito del sistema capitalistico, ma sta invece cercando di smantellare quel sistema. Di conseguenza, l'azione che essa sta svolgendo non è una semplice azione rivendicativa, ma possiede implicitamente il contenuto di un'azione rivoluzionaria.

La seconda risposta, meno radicale, può essere presentata come segue. Anzitutto, le autorità monetarie avevano torto quando affermavano che la formazione di profitti elevati è un elemento inevitabile del sistema capitalistico. E' vero che il capitalista cerca di conseguire profitti sempre maggiori, ma non è vero che l'imprenditore capitalista possa svolgere la sua funzione imprenditoriale soltanto se i suoi profitti sono al livello massimo e se il sistema gli assicura una libertà assoluta di scelta. Il capitalismo può funzionare anche se gli imprenditori ricevono profitti più bassi, anche se non proprio infimi, così come esso può funzionare se le scelte degli imprenditori vengono in parte controllate da organi pubblici che tengono conto degli interessi della classe operaia. In altri termini, esiste la possibilità di migliorare le condizioni di vita della classe lavoratrice anche senza uccidere il sistema capitalistico. Esiste quindi la possibilità di condurre una

azione rivendicativa, che non sia necessariamente una azione rivoluzionaria. Tale azione rivendicativa può quindi costituire un programma di azione ragionevole della classe lavoratrice. Anzi, tale azione rivendicativa deve essere considerata indispensabile anche per chi si ponga in una prospettiva di cambiamento radicale del sistema; essa infatti permette ai lavoratori di migliorare la propria posizione e quindi di affrontare un'azione rivoluzionaria partendo da una posizione di maggiore forza economica e politica.

I sostenitori di questa seconda linea, fanno notare che in definitiva, una volta accettata l'idea di muoversi nell'ambito di un sistema capitalistico, quello che conta di più non è tanto il volume dei profitti, quanto l'uso che ne viene fatto. Come abbiamo detto, gli investimenti di oggi determinano la struttura economica di domani; quindi oltre che impegnarsi per ridurre il profitto, la classe lavoratrice deve e può impegnarsi per *influire sulla natura degli investimenti* che vengono eseguiti. In questo modo, il contenuto dell'azione rivendicativa viene in parte riformulato: non solo attacco al profitto, ma anche controllo dell'accumulazione. In questa prospettiva, si fa notare che esistono possibilità concrete per esercitare tale controllo. Esistono imprese pubbliche o parziali-

mente di proprietà pubblica, la cui attività può e deve essere ricondotta sotto il controllo del parlamento; esiste la possibilità di avviare un processo di programmazione dell'economia nazionale, nell'ambito del quale potranno essere sottoposte a controllo anche le decisioni delle imprese private.

Le due risposte sono come si vede alquanto diverse. Esse però conducono ad esprimere il medesimo giudizio intorno all'azione delle autorità monetarie ed alla

stretta creditizia da esse attuata. Infatti è chiaro che la difesa del profitto attuata così come hanno fatto le autorità monetarie, e cioè attraverso una deflazione violenta, volta a indebolire la compagine sindacale, senza aprire nessuno spazio di trattativa, non può inquadarsi se non nella difesa diretta ed esclusiva degli interessi specifici della classe degli imprenditori capitalisti e non ha molto a che vedere con pretesi interessi della collettività in generale.

7. Dalla ripresa del 1966 all'autunno caldo del 1969

Con il 1966 si delineò una blanda ripresa. Secondo le dichiarazioni ufficiali, la stretta creditizia era ormai allentata ed anzi si auspicava una ripresa degli investimenti e della produzione. A questo scopo, viene anche realizzata una misurata espansione della spesa pubblica, in modo da accrescere la domanda interna.

Tuttavia, la ripresa si presentò, almeno guardando i risultati complessivi dell'economia nazionale, come molto stentata. Alcuni osservatori hanno sostenuto che la colpa di questo mancato vigore fu ancora una volta delle autorità monetarie, le quali, al di là delle apparenze, svolgevano una politica di razionamento dei finanziamenti alle imprese private. In parte, questo è vero, e venne ammesso anche dalle autorità di governo. Il ragionamento ufficiale era il seguente. Poiché la spesa pubblica era in aumento, se il sistema bancario oltre che finanziare il Tesoro dello Stato avesse finanziato generosamente anche le imprese private, si sarebbe avuto un aumento esplosivo della domanda interna di prodotti; il che avrebbe provocato un aumento ec-

cessivo delle importazioni dall'estero, e quindi un nuovo disavanzo nei conti con l'estero. Ancora una volta, si gettava la responsabilità dell'intera situazione sul disavanzo, effettivo o potenziale, della bilancia dei pagamenti. Ma questa volta, il ragionamento era ancora meno giustificato di prima. Infatti, in quegli anni, la bilancia dei pagamenti presentava un passivo, che non era dovuto ad eccessive importazioni di merci, ma unicamente ad eccessive *esportazioni di capitali finanziari*. Quello che accadeva era che imprenditori e finanziari italiani trovavano conveniente impiegare fondi per acquistare titoli esteri, in modo da sfuggire al fisco e eventualmente realizzare dei guadagni se, come si tornava a dire di tanto in tanto, la lira fosse stata svalutata.

Le esportazioni di capitali non erano una novità. Esse erano cominciate fin dal 1963, quando il primo governo di centro sinistra aveva istituito una nuova imposta (la così detta imposta cedolare) sui redditi dei titoli azionari, ed aveva proceduto alla nazionalizzazione dell'industria elettrica. Fin da allora, finanziari e capitalisti a-

vevano cominciato a vendere titoli sulle borse italiane, trasferendo i proventi all'estero, e ricomprando titoli stranieri, (o magari anche titoli italiani, che però essendo acquistati all'estero sfuggivano all'applicazione dell'imposta). Il trasferimento all'estero avveniva per molte vie. Alcune di queste erano più avventurose e consistevano nel far passare clandestinamente attraverso la frontiera pacchi di biglietti di banca italiani, che poi venivano ripresentati alla Banca d'Italia e convertiti in valuta straniera. Altre erano quasi ufficiali, e si basavano sulla collaborazione delle banche italiane e delle banche corrispondenti all'estero.

In queste condizioni, sostenere che la bilancia dei pagamenti era passiva e che tale passivo giustificava una politica di restrizione della produzione interna, era doppiamente in malafede. Primo perché seguendo questa strada, si comprimeva la produzione interna e si creava disoccupazione soltanto per bilanciare le fughe di capitali; il che significa che si lasciavano lavoratori disoccupati per consentire ai finanzieri di portare i loro capitali al riparo dal fisco. Secondo, perché le fughe di capitali avvenivano, come abbiamo detto, attraverso le banche; e la Banca d'Italia avrebbe fatto meglio ad esercitare più seriamente le proprie funzioni di controllo sul-

l'intero sistema bancario, invece di lamentarsi, dare la colpa agli speculatori e nella sostanza chiudere un occhio e lasciare che le fughe di banconote continuassero. Ma nessun provvedimento amministrativo di qualche efficacia contro le fughe di capitali venne preso, se non molto tardi, nel 1970 e successivamente nel 1974.

Il fatto è che, più che esercitare una politica restrittiva del credito, le autorità monetarie prendevano *misure selettive* assegnando finanziamenti più generosi a taluni settori, lesinando il credito ad altri, e seguendo un disegno volto a rafforzare la struttura organizzativa dell'apparato industriale.

Per intendere i processi che hanno luogo in questi anni, dobbiamo quindi esaminare brevemente l'evoluzione della struttura dell'industria. In sintesi, il padronato punta su tre obiettivi: lo sviluppo di nuovi settori produttivi, un più accentuato inserimento dell'industria italiana nei mercati esteri, e un processo di crescente concentrazione finanziaria.

Anzitutto la comparsa di nuovi settori produttivi. Questo è un processo che occupa un periodo di tempo alquanto esteso, e che, iniziatosi diversi anni or sono, è ancora lontano dall'essere concluso. L'industria italiana si era sviluppata in misura particolarmente intensa nei settori dei beni

di consumo durevoli, lo abbiamo detto più di una volta. In questi anni, si comincia a realizzare che l'espansione di questi settori non potrà durare molto a lungo in avvenire, anche perché nuovi paesi cominciano ad avviare produzioni in questi campi, il che impone all'industria italiana una specializzazione parzialmente diversa. In questi anni, infatti, comincia ad avviarsi un processo di parziale conversione dell'industria italiana, e compaiono alcune produzioni dapprima trascurate.

Non va taciuto il fatto che, anche in queste nuove produzioni, l'industria italiana resta dipendente da brevetti esteri. Quindi il passaggio a settori nuovi non comporta un salto tecnologico, nel senso che l'industria italiana si avvia ad elaborare prodotto di avanguardia; significa soltanto che essa sta avviando taluni settori nuovi, in modo da rendere la struttura produttiva meno incompleta di quanto non fosse in precedenza. Un sintomo significativo in questo senso è dato dall'aumento veloce delle esportazioni di impianti. In passato, l'intervento degli imprenditori italiani all'estero era limitato alle opere ad alto contenuto di manodopera (costruzione di strade, dighe, e simili). Ora invece l'industria italiana comincia ad installare all'estero raffinerie, impianti chimici, impianti per la produzione di autovetture. L'esporta-

zione di impianti è particolarmente significativa. L'impresa che installa un impianto si propone anche di fornire, in tutto o in parte, i macchinari che lo costituiscono, così come si propone di fornire in avvenire assistenza tecnica, rinnovi, ampliamenti, investimenti complementari. L'installazione di impianti all'estero prelude quindi allo sviluppo della produzione interna di impianti e macchinari, settori che nello sviluppo italiano erano rimasti alquanto trascurati.

Questa evoluzione rappresenta certamente un passo avanti nella struttura produttiva del paese. Ma di per sé, non significa che l'economia italiana acquisti di colpo una posizione d'avanguardia nell'economia mondiale. Infatti, anche se l'Italia svilupperà, accanto alla produzione di beni di consumo, quella di impianti e macchinari, nel frattempo i paesi d'avanguardia saranno passati a produzioni ancora più avanzate, quali l'industria elettronica, o l'industria dei calcolatori, settori questi nei quali l'Italia è ancora lontana dal poter entrare.

Questa considerazione mostra come il rinnovamento dell'industria italiana sia connesso al suo progressivo inserimento nei mercati internazionali. Gli anni della ripresa dopo il 1966 sono anni in cui, mentre gli investimenti interni crescono pigramente, gli investimenti esteri si sviluppano con dinami-

simo estremo. Le notizie statistiche disponibili su questo punto sono molto limitate. Basterà però ricordare che i trasferimenti di valuta all'estero a scopo di investimento, che si aggiravano sui 200 miliardi di dollari annui fra il 1962 e il 1964, salgono a 350 miliardi nel 1968-70, e raggiungono i 570 nel 1971-72. E' quindi chiaro che l'industria italiana appare sempre più intensamente impegnata nello avviare nuove produzioni in paesi esteri. Al tempo stesso, si verifica il fenomeno corrispondente, e cioè un ingresso crescente di capitale straniero nell'industria italiana. Secondo indagini compiute da studiosi dell'Istituto di Amministrazione Industriale di Torino, e basate su un'analisi diretta dei bilanci delle maggiori società per azioni, mentre nel 1963 i gruppi esteri contribuivano al valore della produzione industriale per un 18% circa, nel 1972 la loro partecipazione era cresciuta al 23% circa. Avviene quindi una sorta di scambio: l'industria italiana penetra nei paesi stranieri, e il capitale straniero acquisisce posizioni di controllo nell'industria italiana.

Al tempo stesso, in questi anni di depressione o di blanda ripresa si verifica un marcato processo di concentrazione tecnica e finanziaria. La politica creditizia seguita dalle autorità monetarie, più che essere una politica restrittiva, assume il carattere di politica

selettiva, nel senso che i flussi finanziari vengono convogliati ai settori o alle imprese che si intende rafforzare, mentre numerose altre imprese, di dimensione minore e aventi posizioni di mercato più deboli, vengono lasciate languire fino a dover chiudere i battenti o lasciarsi incorporare da concorrenti più grossi. Gli effetti di questa politica selettiva si possono riscontrare nell'aumento del grado di concentrazione finanziaria che si verifica in questo periodo. Sempre secondo le indagini ora citate, nel 1963 le società autonome (e cioè non facenti parte di gruppi finanziari) partecipavano per il 13% al valore della produzione industriale; nel 1972, tale partecipazione era ridotta a meno del 9%.

L'anno 1969 segnò un nuovo punto di svolta ed una interruzione in questo processo di lenta ripresa. Le trattative per il rinnovo dei contratti collettivi avvennero in un clima di combattività sindacale particolarmente violento e tale da superare largamente il clima conflittuale del '62, che pure a suo tempo era parso di durezza eccezionale. Nel 1969, le ore perdute per conflitti nell'industria manifatturiera superarono i 200 milioni (nel 1962 erano state di 113 milioni) e la durata media dei conflitti sfiorò le 100 ore (nel 1963 non aveva raggiunto le 60). Nel valutare queste cifre non bisogna dimenticare che la durata e la nume-

rosità dei conflitti dipende non soltanto dalla combattività operaia, ma anche dalla resistenza padronale. Un aumento di conflittualità può quindi essere attribuito sia ad un'azione rivendicativa più accanita, sia anche ad una maggiore resistenza del padronato; a sua volta, la maggiore resistenza può dipendere sia dal fatto che le rivendicazioni appaiono particolarmente onerose, sia dal fatto che, in una situazione di depressione, le sospensioni della produzione appaiono assai meno dannose di quanto non può accadere in un momento di prosperità.

In questo caso tuttavia, quale che fosse l'atteggiamento padronale, tutti gli osservatori furono concordi nel ritenere che il movimento sindacale si presentava con un vigore particolarmente intenso e con rivendicazioni aventi contenuto parzialmente nuovo.

Il vigore di cui dava prova l'azione sindacale poteva apparire come una sorpresa, in un momento in cui la situazione del mercato del lavoro appariva ancora poco favorevole ai lavoratori. Gli occupati nell'industria manifatturiera superavano di poco il numero raggiunto nel 1963, ed inoltre le migrazioni verso l'estero, dopo un ultimo limitato aumento negli anni della crisi,olgevano decisamente al declino. Inoltre nel mercato del lavoro si andava delineando un *processo di selezione*,

in virtù del quale l'industria tendeva ad occupare prevalentemente lavoratori maschi delle classi centrali di età, lasciando disoccupati invece i lavoratori più giovani e anziani e la manodopera femminile. Per queste componenti del mercato del lavoro, il numero di occupati rispetto alla disponibilità totale di lavoro restava oltremodo basso.

Il quadro era quindi quello di una situazione di sostanziale disoccupazione. Come spiegare quindi l'esplosione di conflittualità? Le spiegazioni avanzate sono state varie. Alcuni hanno fatto osservare che proprio la selezione effettuata dall'industria ai danni della manodopera giovanile, anziana e femminile, produceva come conseguenza una più accesa combattività operaia. Infatti, si può immaginare che il lavoratore maschio delle classi centrali di età è, nella normalità dei casi, un lavoratore che ha una famiglia a suo carico; di conseguenza egli è molto più sensibile alle esigenze di reddito, e molto più pronto a reagire ad un aumento dei prezzi, di quel che non accada per un lavoratore giovane, o anziano, o per una donna lavoratrice, per i quali in molti casi il lavoro non ha lo scopo di sostenere l'intera famiglia, ma soltanto di integrarne le entrate. Inoltre, facevano osservare altri, la selezione effettuata dall'industria creava una posizio-

ne di favore per i lavoratori prescelti, i quali potevano sentirsi al riparo della concorrenza di altre componenti del mercato del lavoro, e quindi potevano condurre la loro battaglia sindacale con energia molto maggiore.

Una seconda considerazione, sempre volta a riconciliare l'esplosione di conflittualità con la situazione di sostanziale disoccupazione, riguardava le condizioni di vita al di fuori della fabbrica. Nei grandi centri industriali del paese, una frazione crescente della mano d'opera proveniva da altre regioni e prevalentemente dal Mezzogiorno. L'entità delle correnti migratorie dal Sud verso il Nord è stata infatti elevatissima; si calcola che fra il 1951 ed il 1971 non meno di 4 milioni di persone abbiano lasciato il Mezzogiorno per insediarsi nelle regioni del Nord o in paesi stranieri. Per i lavoratori provenienti da altre regioni, l'insediamento nel triangolo industriale risultava particolarmente difficile. La mancanza di case per i lavoratori, le carenze nei trasporti urbani, l'insufficienza di scuole e di posti letto negli ospedali rendevano la vita fuori dalla fabbrica estremamente dura. Dietro l'asprezza delle rivendicazioni del '69 vi fu certamente una situazione di particolare sofferenza, che non poteva essere rilevata considerando il solo livello dei salari monetari. Non a caso si fece notare che

in molte assemblee di fabbrica di quegli anni, i lavoratori più accaniti furono proprio quelli provenienti dal Sud.

Questo insieme di circostanze, unito alla indubbia maturazione politica dei lavoratori spiegano, oltre alla intensità della lotta sindacale del 1969, anche il fatto che il contenuto delle rivendicazioni si sia presentato allora con una ricchezza di contenuti assai maggiore che per il passato. La novità delle rivendicazioni consisteva nel fatto che per la prima volta comparivano nelle richieste del sindacato non soltanto rivendicazioni di carattere monetario, ma anche richieste in natura, sotto forma di investimenti sociali. I sindacati, a parte gli aumenti salariali, avviavano quindi una lotta per le riforme e cioè per un insieme di *investimenti sociali destinati a migliorare le condizioni della classe lavoratrice in modo assai più generale e concreto di quanto non si potesse ottenere attraverso i soli aumenti dei salari monetari.*

Il contenuto delle riforme che venivano richieste è noto ed è stato più volte indicato in precedenza. Vale solo la pena di notare che, accanto ai tipici investimenti sociali (case, scuole, ospedali, trasporti) veniva ora richiesta anche *una nuova dislocazione territoriale degli investimenti*, e cioè uno spostamento degli investimen-

ti verso le regioni del Mezzogiorno. Con questa richiesta, il movimento sindacale mirava a gettare le basi per una integrazione più estesa e profonda fra lavoratori del Nord e lavoratori del Mezzogiorno, due gruppi che fino a quel momento erano rimasti forzatamente divisi, proprio per la mancanza di una base industriale nel Sud.

Gli effetti delle rivendicazioni sindacali non tardarono a farsi sentire. Durante gli anni della depressione, la quota del prodotto dell'industria toccata ai lavoratori dipendenti era andata diminuendo. Con il 1969, e ancor più con il 1970 ed il 1971 (quando le rivendicazioni cominciarono ad esplicare pienamente il loro effetto) la quota di prodotto toccata ai lavoratori dipendenti si accrebbe velocemen-

te. Dal 57% del 1966, essa risalì al 64% nel 1970 ed al 69% nel 1971, riguadagnando così tutto il terreno perduto negli anni del miracolo economico, quando la quota di reddito spettante ai lavoratori dipendenti nel settore dell'industria era andata costantemente decrescendo.

Nel giro di pochi anni, la classe lavoratrice, attraverso un'azione rivendicativa particolarmente intensa, riusciva così a realizzare una modificazione profonda nella distribuzione del reddito, e questa volta a proprio favore. La portata di questi risultati contribuisce a spiegare la reazione padronale degli anni successivi, reazione che, come vedremo, fu particolarmente energica.

8. La reazione dopo l'autunno caldo (1970-72)

La situazione cui il padronato doveva fare fronte si presentava questa volta particolarmente complessa. Da un lato, per le ragioni che abbiamo indicate prima, il mercato del lavoro appariva particolarmente acceso nonostante la situazione di sostanziale disoccupazione. Dall'altro non era possibile ripetere gli esperimenti del 1964 e cioè procedere ad una politica bruscamente deflazionistica e provocare una disoccupazione ancora più grave perché un aumento della disoccupazione avrebbe creato tensioni sociali eccessive. La situazione era aggravata dal fatto che, mentre l'esodo agricolo continuava a ritmi veloci, la valvola dell'emigrazione si andava chiudendo. Il saldo migratorio, che era già sceso intorno alle 60 mila unità nel 1967-68 (dalle 180 mila di dieci anni prima) declinava ulteriormente. Nel 1969 il saldo fu di circa 30 mila unità, nel 1970 di 10 mila scarse. Fra il 1963 ed il 1970, circa 1 milione e 800 mila persone avevano abbandonato l'agricoltura; ma l'industria manifatturiera aveva offerto soltanto 250 mila posti di lavoro in più.

Per queste ragioni, l'arma della

deflazione venne usata soltanto in misura blanda. Essa venne usata questa volta anzitutto come arma preventiva. Nel corso del 1969, le autorità monetarie provocarono una limitata stretta creditizia, in previsione dei rinnovi contrattuali dell'autunno. La creazione di base montaria, da un aumento medio di 800 milioni a trimestre nel 1968, scese a 400-500 miliardi a trimestre nella parte centrale dell'anno 1969. Ma successivamente risalì rapidamente. Nel corso del 1970, si effettuò una seconda piccola manovra depressiva, questa volta mediante una riduzione della spesa pubblica ed un aumento delle imposte dirette. La manovra, effettuata dal nuovo governo presieduto dall'on. Colombo nell'agosto del 1970, venne presentata come un tentativo di ridurre i consumi per accrescere gli investimenti; in realtà essa ebbe come risultato un rallentamento degli investimenti nell'industria, che, interrompendo la ripresa che si era delineata negli anni precedenti, restarono quasi stazionari fra il 1970 ed il 1971 e caddero di un 3% nel 1972.

Era chiaro che la manovra deflazionistica del 1963-64 non po-

teva essere ripetuta. Non era chiaro però quale potesse essere la strategia del padronato di fronte alle rivendicazioni sindacali ed alla combattività così enormemente accresciuta della classe lavoratrice. La risolutezza con cui la situazione era stata affrontata nel 1963 era stata un chiaro segno del fatto che il padronato si trovava sostanzialmente concorde sulla strada da battere. Ora viceversa, l'indecisione con cui ci si dibatteva fra un provvedimento e l'altro sembrava segnalare l'esistenza di divisioni interne al padronato, e il conflitto fra linee di azione diverse.

Ricostruire la natura di tale conflitto non è facile. Tuttavia è possibile formulare qualche ipotesi di interpretazione, in attesa che il maturare degli eventi e l'acquisizione di nuovi elementi di informazione consenta di tracciare un quadro più esauriente della situazione.

La situazione attuale dell'industria italiana indica che i settori industriali di maggiore rilevanza economica e di maggiore potere finanziario, possono essere distinti in due gruppi. Da un lato troviamo i settori che occupano un ammontare elevato di mano d'opera, per i quali lo sviluppo della produzione comporta necessariamente uno sviluppo parallelo dell'occupazione. In questo gruppo, troviamo i settori della grande meccanica, l'industria dell'automobile, la industria della

gomma. Dall'altro, si possono individuare altri settori, per i quali vale la situazione opposta; essi cioè occupano un ammontare di mano d'opera molto minore, e identificano lo sviluppo della produzione soprattutto con poderosi investimenti di capitale senza che ciò comporti aumenti vistosi di occupazione. In termini quantitativi, la contrapposizione fra tali settori è evidente. Fra il 1961 ed il 1971, l'industria del primo gruppo (ad esempio, l'industria automobilistica e l'industria della gomma) ha aumentato la propria produzione facendo affidamento in parti pressoché uguali sugli aumenti di produttività e sull'aumento nel numero degli addetti: sia la produttività che gli addetti sono cresciuti del 50% circa. Una situazione opposta si trova invece nelle industrie del secondo gruppo (ad esempio, siderurgia e chimica). Qui gli aumenti di produzione sono stati ottenuti solo in piccola parte aumentando l'occupazione (che è cresciuta solo del 30%) ed in misura preponderante grazie ad aumenti della produttività (che è cresciuta di oltre l'80%).

Negli anni iniziali dell'industrializzazione, fra il 1951 ed il 1961, questa contrapposizione non era altrettanto netta. Ma allora la situazione era diversa, in quanto anche l'industria dell'automobile stava compiendo il grande salto verso la modernizzazione delle tecnologie, e quindi realizzava gli au-

menti di produzione soprattutto grazie ad aumenti di produttività, con un assorbimento di mano d'opera relativamente modesto. Nell'ultimo decennio, la situazione si è modificata. L'industria dell'automobile, così come altri settori della meccanica, hanno ormai riassorbito ogni ritardo tecnologico, e si espandono soprattutto aumentando la forza lavoro occupata. L'industria chimica invece si trova nel momento dell'acquisizione di nuove tecnologie, del passaggio ad impianti di più vaste dimensioni, della meccanizzazione sempre più spinta dei processi produttivi; in questa fase, l'espansione significa soprattutto investimenti, e non tanto aumento di occupazione.

Questa diversa situazione obiettiva pone i due settori, o gruppi di settori di fronte a problemi considerevolmente diversi. Esaminiamoli ora separatamente.

1) Il primo settore, quello ad alta occupazione di mano d'opera, si trova in una situazione in cui lo sviluppo si identifica con l'aumento di occupazione. Per il padronato di questo settore, quindi, il rapporto con il sindacato è un rapporto immediato, ed è necessario non solo trovare modi di convivenza con le forze sindacali, ma anche ridurre la pressione salariale e riportare la pace nelle fabbriche. Quali sono le vie per realizzare questi obiettivi? Le vie che, a quanto sembra sono state segui-

te finora, sono due; potremmo denominarle la via della *fuga*, e la via della *trattativa*.

La prima, la via della fuga, consiste in quell'insieme di processi riorganizzativi che va sotto il nome di *ristrutturazione*. E' noto che, da alcuni anni la grande e media industria sta attuando un processo di *riorganizzazione* che si svolge sia all'interno sia all'esterno della fabbrica. All'interno della fabbrica, la ristrutturazione viene attuata, riorganizzando le lavorazioni, intensificando i ritmi di lavoro, cercando di reintrodurre il lavoro straordinario in luogo dell'assunzione di nuovi lavoratori. Il risultato è che, se questa riorganizzazione riesce, il rendimento di ogni lavoratore cresce (si ha quello che viene detto un *aumento della produttività del lavoro*), il che produce un aumento del profitto (almeno fino a quando, i lavoratori non riescono ad ottenere un aumento di salario corrispondente). La ristrutturazione fuori della fabbrica prende altre strade. E' noto che da alcuni anni, la grande industria sta cercando di ridurre il numero dei lavoratori occupati direttamente all'interno dell'impresa, per trasferire fuori della fabbrica tutte le lavorazioni che è tecnicamente possibile svolgere fuori delle mura aziendali. Nell'ambito della fabbrica vengono trattenuti i processi fondamentali, o quelli che richiedono macchinari

particolarmente pesanti e complessi. Tutte le fasi intermedie vengono invece trasferite a opifici minori, a piccole imprese padronali, o addirittura affidate a lavoratori a domicilio. In questo modo si ottengono almeno due risultati principali. Da un lato, il costo del lavoro viene ridotto. Infatti, nelle imprese minori o nel lavoro domiciliare, non vi sono limiti di orario, il pagamento viene effettuato a cottimo (sistema cui i sindacati di fabbrica si oppongono) ed in larga misura è possibile sfuggire all'applicazione delle norme della legislazione sociale. In secondo luogo si ottiene una flessibilità molto maggiore nell'utilizzazione della forza lavoro; quando la mano d'opera è collocata in opifici minori o a domicilio, è assai più facile servirsene in misura maggiore o minore a seconda della convenienza del momento, mentre quando la manodopera è concentrata nelle fabbriche, ogni riduzione di addetti comporta licenziamenti che creano sempre difficoltà e sollevano contestazioni da parte sindacale. Infine, risultato non meno importante, si ottiene un allentamento della pressione sindacale, in quanto la classe lavoratrice, invece di essere concentrata nelle grandi unità produttive, risulta dispersa e divisa, e quindi assai più difficile da coalizzare in un'azione sindacale unitaria.

La seconda via è quella che abbiamo detto della *trattativa*. La trattativa consiste in una sorta di pattuizione fra padronato e forze sindacali, o eventualmente fra padronato, governo e forze sindacali, tendente a concordare preventivamente la misura degli aumenti salariali (almeno entro certi margini) e ad accordare in cambio alla classe lavoratrice alcuni vantaggi in natura, sotto forma di investimenti sociali. In altri termini, si tratta di concordare una politica salariale non troppo onerosa per l'impresa, accoppiandola ad una politica di riforme, attuata a spese dell'impresa, o ancor meglio, a spese della intera collettività.

In questa linea va inquadrata la discussione sulle riforme che si è svolta nel paese negli ultimi anni. Quando ormai più di dieci anni fa le prime proposte per una politica di riforme vennero affacciate, esse venivano concepite come un vasto programma di investimenti sociali, eseguito a spese dello Stato, avente lo scopo di migliorare le condizioni della classe lavoratrice. Case, scuole, ospedali, trasporti urbani, industrializzazione del Mezzogiorno, nuova politica agraria, facevano parte di queste proposte primitive, che cercavano di indicare una strada per consentire al sistema economico italiano di superare gli squilibri strutturali più gravi, pur conservando

la natura di sistema capitalistico.

Gradualmente, la impostazione della politica di riforma è mutata e si è fatta strada l'idea che gli investimenti aventi rilevanza sociale e destinati a realizzare una politica di riforme debbano essere eseguiti non soltanto dallo Stato, ma anche in parte da singole imprese private (il che non esclude ovviamente la possibilità di un concorso finanziario dello Stato). All'inizio le discussioni per le riforme erano strettamente connesse alle discussioni relative alla programmazione economica. Successivamente, è comparsa la pratica della *contrattazione programmatica*, una sorta di pattuizione fra impresa e organi pubblici, in virtù della quale l'impresa si impegnerebbe ad eseguire determinati investimenti socialmente rilevanti (ad esempio, investimenti industriali nel Mezzogiorno) e lo Stato concederebbe in cambio particolari sussidi. Infine, la discussione sugli investimenti sociali si è spostata addirittura nel settore della contrattazione aziendale, ovviamente quando si tratta di contrattazione che riguardi una grande impresa.

Questo cambiamento ha portato con sé altre modificazioni, che riguardano il contenuto sostanziale delle riforme, la loro estensione, ed anche il loro significato politico per la classe operaia.

Consideriamo anzitutto il con-

tenuto delle riforme, aspetto questo ovviamente molto importante. Possiamo raggruppare i possibili esempi di riforme in due gruppi principali:

a) riforme che modernizzino alcuni settori, quali la riforma del settore agricolo, la riforma della distribuzione commerciale, o la ristrutturazione dell'industria delle costruzioni. Riforme di questo genere, che rappresentano in sostanza il tentativo di far progredire sotto il profilo tecnologico alcuni settori ritardatari, possono essere considerate come *strumenti di efficienza* per il settore delle imprese. Esse arrecano indubbi vantaggi al padronato, sia direttamente che in via indiretta. I vantaggi diretti consistono nel fatto che, se tali riforme vengono attuate, le imprese che agiscono nei settori interessati (o almeno le imprese maggiori, quelle che sono in grado di utilizzare gli interventi dello Stato per aggiornarsi e migliorare la propria organizzazione) *realizzano un aumento di profitti*. I vantaggi indiretti consistono nel fatto che queste riforme tecnologiche possono in molti casi *frenare l'aumento del costo della vita*, e quindi attenuare richieste dei lavoratori volte ad ottenere aumenti di salario.

Questo secondo argomento è stato utilizzato assai spesso dai settori più avanzati del padronato italiano. La grande industria

meccanica ha spesso lamentato il fatto di dover pagare salari particolarmente elevati soltanto perché il costo della vita per il lavoratore è assai elevato; ed ha affermato che se il settore agricolo producesse prodotti alimentari più abbondanti e a basso costo, e se il settore della distribuzione commerciale fosse in grado di rivenderli ai consumatori senza farne aumentare eccessivamente il prezzo, i lavoratori non sarebbero esposti ad aumenti continui del costo della vita e le loro rivendicazioni salariali sarebbero certamente minori. Per questa ragione, si può dire che le riforme di efficienza tornano a vantaggio non soltanto dei settori produttivi nei quali vengono attuate, ma anche a vantaggio del padronato in generale. Non è detto viceversa che questo genere di riforme torni a vantaggio dell'intera classe dei lavoratori. Supponiamo infatti che si attui una modernizzazione dell'agricoltura e della distribuzione commerciale. I lavoratori dell'industria ne traggono certamente un vantaggio, potendo disporre di prodotti alimentari a prezzi più bassi; ma per i lavoratori agricoli e per gli addetti al commercio, le cose potrebbero andare diversamente. Infatti, per rammodernare questi settori sarà necessario ridurre il numero degli addetti (la meccanizzazione agricola espelle lavoratori; analogamente, l'installazione di

catene di supermercati riduce il numero dei negozi e di coloro che vi lavorano); e non è sicuro che i lavoratori espulsi dai settori in via di modernizzazione possano trovare immediatamente lavoro altrove.

b) Un secondo tipo di riforma è rappresentato da provvedimenti che *migliorano le condizioni della classe lavoratrice*, quali la riforma sanitaria, o la costruzione di case per i lavoratori. Riforme di questo genere possono andare a vantaggio dell'intera classe lavoratrice, o a vantaggio di una parte di essa. La riforma sanitaria ad esempio, se attuata concretamente, andrebbe a vantaggio di tutti i lavoratori, ovunque ubicati, occupati o disoccupati. Se viceversa si delibera un programma di costruzione di case per i lavoratori, o un programma di miglioramento dei rapporti urbani, il vantaggio va a quei lavoratori che risiedono nelle zone più congestionate, dove le case o le ferrovie metropolitane vengono costruite.

Dobbiamo ora chiederci, fra i tanti tipi di riforme, quali hanno la probabilità maggiore di essere realizzate. Poiché la trattativa per le riforme viene svolta fra governo, imprese, e sindacati dei lavoratori, le riforme che presumibilmente potrebbero incontrare le resistenze minori sono quelle che arrecano vantaggi più immediati sia agli imprenditori sia ai lavoratori

che partecipano alle trattative. Infatti, col procedere della discussione sulle riforme, la trattativa si è andata spostando, allontanandosi dal problema della programmazione generale dell'economia e accostandosi sempre più al terreno della contrattazione aziendale; il che ha significato che le riforme prese in considerazione sono state sempre meno le riforme di carattere generale, e sempre più quelle di carattere particolare e cioè quelle che non producono costi immediati per l'impresa (in quanto vengono eseguite mediante l'uso di fondi pubblici) e che producono vantaggi specifici per settori limitati della classe operaia. Il solo tema degli investimenti nel Mezzogiorno ha rappresentato un'eccezione a questa tendenza, in quanto è rimasto sempre vivo in ogni contrattazione. Viceversa, mentre la discussione sulla riforma sanitaria o sulle riforme scolastiche sono andate attenuandosi, sono proseguite le trattative sui programmi di edilizia per lavoratori o sui problemi dei trasporti pubblici urbani.

Con questo mutamento di contenuto e di estensione, viene inevitabilmente a modificarsi anche il significato politico delle riforme messe in atto. Inquadrate nell'ambito della contrattazione aziendale, le riforme concesse dall'impresa finiscono con l'aver una contropartita precisa, che consiste

nel fatto che i salari monetari aumentano di meno di quanto sarebbero aumentati altrimenti, o nel fatto che la conflittualità viene attenuata. Intese in questo senso, le riforme non si presentano più come una conquista autonoma della classe lavoratrice, e non comportano una corrispondente perdita di terreno del padronato; diventano piuttosto un modo diverso di percepire il salario, che viene pagato parzialmente in natura anziché per intero in moneta.

Vista nel suo complesso, la linea di politica economica del primo gruppo di settori (quelli a forte impiego di manodopera) appare chiara. Da un lato, riduzione del lavoro, attraverso le riforme da realizzarsi a spese dello Stato o a spese di altri settori. Una linea di azione che tende quindi a tenere bassi i salari, espandendo la formazione del profitto, in parte ai danni dei lavoratori, in parte ai danni di settori esterni all'industria.

II) La linea di azione dell'altro gruppo di settori che abbiamo individuato, quella dei settori a scarso impiego di mano d'opera e ad alta intensità di investimenti, è profondamente diversa.

Per questi settori, il problema fondamentale è quello di procurarsi fondi finanziari per eseguire i cospicui investimenti necessari all'espansione degli impianti. Chimica, petrolchimica, siderurgia, sono settori nei quali ogni im-

pianto o ampliamento di impianti richiede investimenti di centinaia di miliardi.

Posti di fronte ad un problema finanziario, questi settori hanno trovato modo, per diverse strade, di farsi finanziare con denaro pubblico. Le vie usate per fare ricorso ai fondi dello Stato sono molteplici. Le imprese pubbliche, così come quelle a partecipazione statale, hanno utilizzato lo strumento dei *fondi di dotazione*. I fondi di dotazione sono infatti cresciuti enormemente negli anni più recenti. Fra il 1962 ed il 1964, i fondi di dotazione fornivano appena il 6-7% dei finanziamenti delle imprese a partecipazione statale, per un totale di circa 60 miliardi all'anno; fra il 1963 ed il 1971, i finanziamenti tratti da fondi di dotazione sono saliti a 300 miliardi all'anno, ed hanno fornito circa il 20% dei finanziamenti totali. Una seconda strada, aperta anche alle imprese private che non possono avvalersi dell'assegnazione di fondi di dotazione, è quella del *credito agevolato*, fornito a tassi di interesse di favore, con un contributo integrativo dello Stato. Le forme di credito agevolato sono molteplici, e non è possibile qui analizzarle esaurientemente. Basta però ricordare un dato: a partire dal 1964, un ammontare crescente di finanziamento è stato concesso sotto forma di credito agevolato, ed i finanziamenti agevolati sono sempre stati

più della metà dei finanziamenti totali (nel 1967, addirittura il 70% dei finanziamenti all'industria è stato concesso sotto forma di credito agevolato). Poiché una delle forme più generose di finanziamenti agevolati è quella dei finanziamenti per investimenti da eseguire nel Mezzogiorno, le imprese di questo gruppo, che come abbiamo detto, presentano un fabbisogno finanziario molto elevato, hanno trovato conveniente dislocare i loro investimenti nelle regioni meridionali. Infatti, dopo la depressione del 1964-65, la ripresa degli investimenti nel Mezzogiorno è stata velocissima, mentre gli investimenti industriali eseguiti nelle regioni del Nord hanno segnato un sostanziale ristagno. Fra il 1963 ed il 1972, gli investimenti industriali nel Mezzogiorno sono quasi raddoppiati, passando da 670 a 1.220 miliardi; nel triangolo industriale invece (Lombardia, Piemonte, Liguria) gli investimenti risultavano nel 1972 più bassi che nel 1963 (850 miliardi scarsi in luogo di quasi 1.200). Questa svolta è relativamente recente. Infatti, fino al 1968, gli investimenti industriali nel Nord e nel Mezzogiorno seguono all'incirca lo stesso andamento, prima di caduta poi di ripresa. Con il 1969, gli andamenti divergono: rallentamento e poi caduta nel triangolo industriale, e invece espansione velocissima nel Mezzogiorno. In questo sviluppo

degli investimenti industriali nel Sud, le imprese a partecipazione statale hanno svolto un ruolo assai rilevante. Nel 1960, gli investimenti eseguiti nel Mezzogiorno dalle imprese a partecipazione statale rappresentano circa un terzo degli investimenti industriali nel Sud; nel 1970, tale quota aveva superato il 50%. Sembra quindi che sia effettivamente in atto un processo di dislocazione degli investimenti industriali verso il Mezzogiorno. Ma gli investimenti che vengono collocati nelle regioni meridionali sono investimenti eseguiti da quei settori che, per loro struttura occupano poca manodopera.

Se lo sviluppo di questi settori non richiede l'impiego di molta manodopera, come prevedono questi settori di risolvere il problema dell'occupazione? L'esodo agricolo da un lato e la riduzione delle emigrazioni dall'altro creano masse di popolazione alla ricerca di insediamenti e di occupazione; se il padronato vuole evitare disordini sociali, è necessario trovare collocazione a queste masse. Ma per i settori pesanti, non vi è altra possibilità che occupare le masse di disoccupati nelle città, nel settore dei servizi, e cioè nel commercio al dettaglio, nel settore del credito, nella pubblica amministrazione, centrale e periferica.

In questo disegno di politica economica, l'espansione del set-

tore dei servizi, che nell'ultimo decennio si è verificata in misura massiccia, rientra come elemento necessario. In passato, specie nelle regioni del Nord, la popolazione delle grandi città era costituita in misura considerevole da lavoratori dell'industria. Oggi, dopo dieci anni di espansione urbana, senza un corrispondente aumento dell'occupazione industriale, la popolazione delle grandi città è costituita in prevalenza da addetti ad attività non industriali (commercio, banche, pubblica amministrazione). Gli addetti a questi settori sono subordinati per mille vie al potere politico: per i criteri di assunzione nelle amministrazioni, per il regime delle licenze commerciali, e via dicendo. Essi costituiscono una massa frammentaria e disponibile, laddove i lavoratori di fabbrica rappresentano una forza unitaria di opposizione. Mentre, con lo sviluppo del primo tipo di industria, la classe operaia viene collocata all'interno delle fabbriche, e con essa, bene o male il padronato deve fare i conti, con lo sviluppo dell'industria del secondo tipo, la classe operaia viene emarginata, collocata fuori delle mura aziendali, e controllata in via amministrativa, con sistemi di divisione e di gestione clientelare.

Fra le due linee di politica economica il conflitto è evidente. I conflitti nascono anzitutto sul ter-

reno della *politica degli investimenti*. La prima linea vede lo sviluppo di un'industria decentrata in piccole unità minori, ramificata nel lavoro domiciliare, con la creazione di una vasta zona di piccolo padronato, formalmente indipendente, ma sostanzialmente collegato alle grandi imprese guida e dominato da esse. La seconda linea, vede invece la creazione di grandi unità produttive con pochi addetti, ed il grosso della forza lavoro emarginato al di fuori dell'industria, in occupazioni urbane non di fabbrica. Un conflitto collegato a questo, nasce in merito alla *politica di sviluppo del Mezzogiorno*. La prima linea vede la possibilità di perseguire lo sviluppo del paese senza dislocare gli investimenti nel Sud, se non in misura ridottissima; la seconda invece vede nel Mezzogiorno la regione in cui è possibile eseguire investimenti pesanti con l'uso di denaro pubblico, creando grandi isole produttive che, essendo chiuse in se stesse, non risentono gli svantaggi dell'ambiente scarsamente industrializzato.

Il conflitto tra le due linee nasce inoltre sul terreno della *politica del lavoro*. La seconda linea persegue uno sviluppo nel quale gli addetti all'industria manifatturiera dovranno aumentare di poco, mentre il grosso della forza lavoro dovrà trovare collocazione

nel settore terziario dei servizi. La prima linea di politica economica si oppone invece all'accrescimento smisurato del settore terziario che rappresenta un elemento di inefficienza per l'industria nazionale: gli addetti ai servizi, gran parte degli addetti al commercio, gli addetti alla pubblica amministrazione, rappresentano, in questa visione soltanto dei lavoratori improduttivi, che devono essere mantenuti a spese dei lavoratori produttivi, che sono quelli dell'industria. Gli addetti al settore terziario non fanno altro, secondo questo modo di vedere, che godere di redditi non **prodotti**, redditi che hanno tutte le caratteristiche della rendita.

* * *

La tensione fra le due linee si rivela con piena evidenza dopo il 1970, quando la situazione appare chiara in tutti i suoi elementi: da un lato, esodo agricolo inarrestabile e arresto dell'emigrazione; dall'altro tentativi di emarginare la forza lavoro, sia attraverso il processo di ristrutturazione sia attraverso il gonfiamento del settore terziario nelle città. La lotta fra le due linee sbocca sul terreno politico. All'inizio del 1972, si decide di anticipare di un anno le consultazioni elettorali, che vengono fissate per il mese di maggio dello stesso anno; nel frattempo, si costituisce un go-

verno monocolore democristiano, presieduto da Andreotti. Dopo le elezioni, nel giugno del 1972, si costituisce un secondo governo Andreotti, questa volta con la partecipazione dei liberali, che con Malagodi occupano il Ministero del Tesoro. Al nuovo governo, spetta di inaugurare una linea nuova di politica economica; è una linea che rispecchia le esigenze del primo gruppo di industrie, quelle ad alta intensità di manodopera. Questa linea viene seguita per quasi un anno, fino alla caduta del governo Andreotti.

Gli elementi di questa nuova politica economica vanno vagliati attentamente. L'obiettivo che il governo si propone è quello di avviare finalmente una ripresa della produzione industriale e delle esportazioni. Ma tale ripresa deve avvenire con due condizioni. Anzitutto, non devono ripetersi

episodi di conflittualità violenti come quelli del 1969; il padronato in altri termini, non intende affrontare un secondo autunno caldo. Inoltre, l'industria intende questa volta recuperare terreno rispetto al settore dei servizi, che da molti anni si sta accaparrando fette sempre maggiori di reddito semplicemente attraverso l'aumento dei prezzi, senza contribuire sostanzialmente alla produzione del reddito nazionale.

Tutti questi obiettivi vengono realizzati attraverso una aperta manovra inflazionistica avviata nella seconda metà del 1972, e accompagnata, nel 1973, dalla svalutazione esterna della lira. Per seguire correttamente lo svolgersi degli eventi, dobbiamo adesso aprire una seconda parentesi, per completare la descrizione del meccanismo economico che abbiamo iniziata in precedenza.

9. Inflazione, svalutazione e distribuzione del reddito

Torniamo allo schema che ci è servito in precedenza. Per servircene in relazione agli eventi più recenti dell'economia italiana, dobbiamo completarlo in due direzioni.

Il primo completamento riguarda la circolazione dei beni. Nello schema semplificato, abbiamo immaginato che i lavoratori acquistino i beni di consumo direttamente dalle imprese che li producono. In realtà, sappiamo che non è così: le imprese cedono i beni prodotti ai commercianti, i quali poi provvedono a rivenderli ai consumatori. Nello schema, dobbiamo quindi inserire, fra consumatori e imprese, il settore del commercio (fig. 2).

Il commercio acquista beni dalle imprese; i prezzi che esso paga sono prezzi all'ingrosso. Quando rivende gli stessi beni ai consumatori, i prezzi che esso incassa sono prezzi al dettaglio. Il settore del commercio quindi trae il proprio reddito dal *divario fra prezzi all'ingrosso e prezzi al dettaglio*.

Esaminiamo adesso il meccanismo dei prezzi e le conseguenze che esso produce sulla distribuzione del reddito. Quando ab-

biamo illustrato questo problema, abbiamo detto che, quando i lavoratori ottengono aumenti di salario, le imprese cercano di recuperare il terreno perduto aumentando i prezzi di vendita. Questo è vero anche nel nuovo schema; infatti, se i salari aumentano, e come conseguenza le imprese aumentano i prezzi di vendita all'ingrosso, e come ulteriore conseguenza aumentano anche i prezzi al dettaglio, si è verificato esattamente il meccanismo che avevamo descritto fin dal principio. Adesso però vi è anche un'altra possibilità; e cioè che prezzi all'ingrosso e prezzi al dettaglio non si muovano strettamente di conserva, ma che gli uni crescano anche quando gli altri restano fermi, o viceversa. Esaminiamo cosa accade in questo caso.

Supponiamo che i prezzi all'ingrosso restino fermi, e che il settore del commercio riesca ad accrescere i propri prezzi di vendita, e cioè i prezzi al dettaglio. In questo caso, i lavoratori perdono reddito, perché il potere d'acquisto del salario è caduto; il commercio guadagna reddito, perché la differenza fra prezzi all'in-

grosso e prezzi al dettaglio è cresciuta; il settore dell'industria non ha guadagnato né perduto. In altri termini, i lavoratori hanno perduto reddito, ma chi ci ha guadagnato non sono i loro datori di lavoro, bensì il settore del commercio. A questo punto è possibile che i lavoratori reagiscano alla caduta dei loro salari; e l'unica reazione possibile è quella di chiedere un aumento dei salari monetari. Se essi ottengono un aumento adeguato, la loro posizione è tornata quella di prima. Ma adesso, la perdita di reddito ricade sulle imprese industriali, le quali pagano salari più alti, ma vendono i loro prodotti sempre agli stessi prezzi di prima. A conti fatti, i lavoratori non hanno né guadagnato né perduto; invece il padronato dell'industria ha perduto reddito a favore del commercio.

Secondo un'interpretazione diffusa, questo meccanismo si è verificato per lunghi anni nell'economia italiana. Infatti i prezzi al dettaglio sono cresciuti sempre più velocemente dei prezzi all'ingrosso. Il risultato è stato che, da un lato i lavoratori vedevano ridotto il potere d'acquisto del salario, e chiedevano aumenti di salari monetari; dall'altro l'industria concedeva aumenti di salario che non riusciva sempre a trasferire in aumenti dei prezzi all'ingrosso. In tal modo, il movimento dei prezzi danneggiava sia i lavoratori che

il padronato dell'industria e avvantaggiava invece il settore del commercio. E' proprio da questa situazione, che nascono lamentele contro il settore del commercio, accusato di crearsi uno spazio sempre maggiore ai danni sia dei lavoratori dell'industria sia del padronato industriale; ed è da questa situazione che nascono le proposte di riforma del settore commerciale tendenti a migliorare l'efficienza di tale settore nella speranza che con ciò si possa ridurre la continua pressione sui prezzi al consumo che questo settore esercita. Ed è pienamente comprensibile che lamentele e proposte vengano dai settori dell'industria che impiegano maggior quantità di mano d'opera; perché sono proprio questi a ricevere le maggiori richieste di aumenti salariali quando i prezzi dei beni di consumo crescono velocemente.

In una situazione di questo genere, come può fare il settore dell'industria a reagire e ad impedire che il settore del commercio, allargando sempre più il divario fra prezzi all'ingrosso e prezzi al dettaglio, si appropri di fette sempre più grandi del reddito nazionale? E' evidente che il settore dell'industria (a parte le eventuali riforme organizzative del settore commerciale, che richiedono sempre lungo tempo, e forse sono anche politicamente inattuabili) non ha che una via aperta: quella di

aumentare anch'esso i propri prezzi di vendita, e possibilmente di aumentarli nella stessa misura in cui il settore del commercio aumenta i prezzi al dettaglio. Se l'industria riesce a far crescere i prezzi all'ingrosso tanto quanto crescono i prezzi al dettaglio, il meccanismo che abbiamo descritto nel primo schema è ripristinato pienamente: ogni aumento dei prezzi, toglie reddito ai lavoratori e lo attribuisce al padronato, e l'intermediazione commerciale torna ad essere irrilevante. Se poi l'industria riesce a far crescere i propri prezzi ancor di più dei prezzi al dettaglio, si mette in moto addirittura un processo inverso: e cioè, attraverso l'aumento dei prezzi, l'industria riesce a togliere reddito al commercio per attribuirlo a se stessa.

Come vedremo, negli ultimissimi anni, si è messo in moto proprio un meccanismo di questo genere, che rappresenta per l'economia italiana una novità. I prezzi all'ingrosso sono cresciuti più dei prezzi al consumo, per cui è il settore del commercio che ha ceduto reddito a quello dell'industria. Poiché, nello stesso tempo, i salari sono cresciuti meno dei prezzi (sia all'ingrosso che al consumo) il padronato dell'industria ha guadagnato terreno anche a danno dei lavoratori. Vi è stata quindi una compressione sia dei redditi dei lavoratori, sia dei red-

diti del commercio, a favore dei redditi dell'industria.

Qui si presenta il secondo completamento che dobbiamo introdurre al nostro schema. Abbiamo detto che l'industria, per recuperare terreno, deve riuscire ad aumentare i propri prezzi di vendita all'ingrosso. Ma, se ci troviamo in una economia esportatrice, l'aumento dei prezzi di vendita rischia di far cadere le esportazioni. Bisogna quindi trovare un modo per aumentare i prezzi interni senza compromettere le vendite all'estero. Questo risultato si può ottenere facilmente se, per avventura, i prezzi stanno crescendo anche negli altri paesi. In un clima di inflazione generale, l'aumento dei prezzi di un paese passa inosservato, dal momento che i prodotti che esso vende non risultano rincarati rispetto ai prodotti venduti da altri paesi. Come vedremo, una situazione favorevole del genere si è in parte verificata anche per l'industria italiana.

Ma se all'estero non vi è inflazione, o se l'industria interna deve aumentare i propri prezzi più di quel che non aumentano i prezzi esteri, come è possibile farlo senza compromettere le esportazioni? Lo strumento che si può utilizzare in questo caso è quello della *svalutazione*. Cerchiamo di capire in cosa consiste.

Ogni paese dispone di una propria valuta nazionale che viene

emessa dalla banca centrale e serve come mezzo di scambio. Se, ad esempio un imprenditore italiano vende merci in Germania, egli incassa un certo ammontare di marchi; successivamente, egli li rivenderà, per convertirli in lire ed effettuare altri acquisti nel mercato interno. Se viceversa, un operatore italiano deve acquistare merci in Germania, dovrà procurarsi marchi per effettuare il pagamento; egli dovrà quindi comprare marchi, cedendo lire in cambio. Esiste quindi un *mercato delle valute*, nel quale le singole valute nazionali vengono comprate e vendute, e nel quale si determinano i prezzi di ciascuna valuta straniera (ad esempio 625 lire per un dollaro, 250 per un marco, e così via). Usualmente, il mercato dei cambi è *controllato*, nel senso che le autorità monetarie, mediante opportuni interventi, cercano di evitare che i prezzi delle valute estere subiscano oscillazioni molto violente. In alcuni casi, le autorità monetarie fanno anche in modo che il prezzo delle valute estere rimanga fisso per lunghi periodi di tempo. Negli accordi internazionali raggiunti fra i paesi occidentali dopo la seconda guerra mondiale, si era convenuto che i prezzi reciproci delle valute, (i *cambi*) dovessero essere tenuti per quanto possibile stabili. I paesi industrializzati del mondo occidentale tennero fede a questa regola

per lunghi anni. Le autorità economiche italiane, attraverso appropriati interventi nel mercato dei cambi, nonché attraverso il controllo generale dell'economia, fecero in modo da tenere il prezzo delle valute estere sostanzialmente costante nel corso del tempo: il prezzo del franco svizzero a 150, e così via.

Vediamo adesso cosa accade quando invece le autorità monetarie abbandonano il criterio del cambio rigido, e provocano un aumento nel prezzo delle valute estere. Tale aumento di prezzo viene detto *svalutazione* della moneta nazionale. Quando la moneta nazionale si svaluta, si producono due conseguenze principali, la prima sull'andamento delle importazioni ed esportazioni, la seconda sulla distribuzione interna del reddito fra profitti e salari.

Cominciamo dalla prima. Tutti i prodotti comprati all'estero diventano più costosi; infatti, se, ad esempio, il marco costa 250 lire invece di 150, è chiaro che tutti i prodotti comprati in Germania verranno a costare molto più di prima per il compratore italiano. Presumibilmente quindi, la quantità di prodotti acquistati all'estero tende a cadere. In alcuni casi, non è tecnicamente possibile ridurre gli acquisti all'estero (ad esempio, è assai difficile ridurre gli acquisti di una merce come il petrolio, che rappresenta una fon-

te di energia difficile da sostituire). In questi casi, si continua ad acquistare la stessa quantità di prima, e il risultato della svalutazione è che le importazioni vengono a costare complessivamente molto di più di prima. Il contrario avviene per le esportazioni. Per i compratori stranieri, dopo la svalutazione le merci italiane risultano meno costose di prima. Il contrario avviene per le esportazioni. Infatti restando all'esempio ora fatto, un compratore tedesco, prima della svalutazione, spendendo un marco comprava merci italiane per il valore di 150 lire; dopo la svalutazione, sempre spendendo un marco, comprava merci per 250 lire, il che equivale a dire che per lui le merci italiane ora costano molto meno di prima. Dopo la svalutazione, quindi, la domanda dei compratori esteri dovrebbe crescere ed il volume delle esportazioni dovrebbe aumentare. Quindi una svalutazione in genere favorisce le esportazioni, e di conseguenza stimola la produzione dell'industria nazionale. Può anche accadere che, dopo la svalutazione, le imprese nazionali decidano di aumentare i prezzi interni nella stessa misura in cui la moneta è stata svalutata. In questo caso, il compratore straniero troverà che per lui le merci italiane costano esattamente quanto prima. Supponiamo, ad esempio, che la lira si svaluti, co-

me dicevamo, in modo che il marco invece di costare 150 lire costi 250. Supponiamo che al tempo stesso gli imprenditori italiani aumentino i prezzi di vendita, in modo che una merce che prima costava 150 lire ora ne costi 250. Il compratore tedesco, a questo punto, troverà che, per ogni marco speso prima e dopo la svalutazione egli può comprare esattamente la stessa quantità di merce. Quindi possiamo dire che *la svalutazione apre per gli imprenditori nazionali la possibilità di una scelta: essi possono tener fermi i prezzi in lire, e allora venderanno all'estero una quantità maggiore di merce, oppure possono optare per continuare a vendere all'estero la stessa quantità di prima, e allora la svalutazione consente loro di aumentare i prezzi in lire.*

Veniamo ora al secondo ordine di conseguenze, quello che si esercita sulla distribuzione del reddito fra salari e profitti. Qui, dopo quanto abbiamo detto più volte, la situazione è chiara. Se gli imprenditori scelgono la prima strada, e cioè tengono fermi i prezzi e aumentano le vendite all'estero, si avrà un aumento di produzione e un aumento di occupazione. Ma se invece i produttori decidono di aumentare i prezzi (rinunciando ad aumentare le vendite) allora si produrranno tutte le conseguenze di un aumento dei prezzi; e cioè, una caduta del

potere d'acquisto dei salari e un aumento dei profitti. Possiamo quindi affermare che *la svalutazione consente agli imprenditori di effettuare aumenti di prezzi che essi altrimenti non avrebbero potuto effettuare*; e che quindi la svalutazione consente agli impren-

ditori di redistribuire il reddito a loro favore, operazione questa che senza la svalutazione non avrebbe potuto essere fatta (o, se effettuata, avrebbe ridotto le vendite all'estero, costringendo gli imprenditori a ridurre la produzione).

10. La fluttuazione della lira e la nuova politica del ristagno (1972-74)

Possiamo ora riprendere il racconto interrotto. Il periodo che va dal 1972 al 1974, può essere distinto in due sottoperiodi minori. Il primo va fino alla metà del 1973, e nel corso di esso è la prima delle due linee di politica economica che vede la prevalenza. Nel secondo periodo, che parte dalla metà del 1973 e si estende all'anno 1974, si realizza invece un rovesciamento di posizioni con il prevalere di una linea restrittiva, volta a comprimere l'occupazione e la produzione.

Nel primo periodo, si assiste dunque ad un rafforzamento dei settori che fanno largo uso di mano d'opera e che propugnano una linea di sviluppo espansiva fondata sulla crescita dell'occupazione manifatturiera. Lo strumento di cui questa linea si avvale in questo momento è quello dell'*inflazione*, che in vari modi, come ora diremo, finisce con l'avvantaggiare l'industria manifatturiera.

L'inflazione iniziata nel 1972 fu in parte resa possibile da eventi esterni, in parte facilitata dall'atteggiamento delle autorità economiche. Gli stimoli esterni dell'inflazione furono rappresentati

dall'aumento dei prezzi, che, in quel torno di tempo, si verificò su tutti i mercati internazionali. Nel secondo semestre del 1972, i prezzi delle materie prime nei mercati mondiali cominciarono ad aumentare velocemente, con un movimento destinato a durare fino ai primi mesi del 1974. Nel corso del primo semestre del 1972, l'indice Dow Jones dei prezzi all'ingrosso internazionali era aumentato dell'8% circa; nel secondo semestre, l'aumento superò il 17%, e nel corso del 1973, si registrò un aumento ulteriore del 58%.

L'atteggiamento delle autorità monetarie italiane, come si è detto, mostrò una sostanziale tolleranza nei confronti dell'inflazione. Le autorità denunciarono l'aumento dei prezzi come un male da combattere. Ma queste denunce furono molto più deboli di quelle effettuate in passato, e si ebbe l'impressione che il padronato avesse intenzione di imboccare una strada diversa, che non prevedeva la solita svolta della crisi e della depressione. Infatti, da un lato le autorità monetarie riconobbero che le imprese erano costrette ad aumentare i prezzi per evi-

tare una caduta troppo grave dei profitti, e così diedero una sorta di giustificazione ufficiale all'inflazione. Dall'altro, le stesse autorità, invece di prendere misure contro l'inflazione, quasi la favorirono. Con il 1973, entrò in vigore la nuova imposta sul valore aggiunto (l'Iva, introdotta per rendere il sistema tributario italiano simile a quello degli altri paesi della Comunità economica europea). Tutti gli esperti, furono concordi nel dire che, a conti fatti, questa nuova imposta (tenuto anche conto del fatto che non si tratta di una imposta aggiuntiva, ma di un'imposta che sostituisce la precedente imposta generale sull'entrata, l'Ige) non avrebbe dovuto provocare gravi aumenti di prezzi. Ma tutti furono anche concordi nel riconoscere che negli altri paesi, dove l'Iva era entrata in vigore prima che in Italia, un certo movimento inflazionistico era risultato inevitabile. Ebbene, il governo italiano, invece di trarre ammaestramenti da queste esperienze, e prepararsi a combattere gli effetti connessi all'introduzione dell'Iva, lasciò andare le cose, dando con questa mano libera al padronato per un aumento generalizzato di tutti i prezzi.

E' chiaro che questa volta ci si trovava di fronte ad una strategia nuova, che faceva leva sull'inflazione non soltanto come fase transitoria, ma come situazione che si

intendeva invece protrarre nel tempo.

I vantaggi che questa inflazione presentava per il padronato erano molteplici ed in parte diversi da quelli di altre ondate inflazionistiche. Innanzitutto, vi era il consueto vantaggio rappresentato dal fatto che l'inflazione *erodeva i salari reali*, riducendo la capacità d'acquisto dei lavoratori. In secondo luogo, l'inflazione *alleggeriva il peso dei debiti che le imprese avevano contratto* negli anni precedenti; infatti, poiché i debiti vengono sempre ripagati al loro valore nominale, l'aumento generale dei prezzi, mentre accresceva gli incassi delle imprese, lasciava immutato il valore dei debiti che esse dovevano ripagare, e quindi ne riduceva considerevolmente l'incidenza sui bilanci aziendali. Questo aspetto era particolarmente importante, dal momento che nel corso degli ultimi anni le imprese industriali italiane si erano ampiamente indebitate, specialmente nei confronti degli istituti bancari. Infine, l'inflazione svolgeva in questa fase una terza funzione, che era quella di giocare a favore dell'industria manifatturiera e a danno del settore della distribuzione commerciale. Infatti, nel corso del 1972, *i prezzi dei prodotti industriali all'ingrosso crescevano più dei prezzi al dettaglio* (capovolgendo così un andamento che sembrava tradizionale nell'e-

conomia italiana). Questa situazione significava che, al di là dell'inflazione generale, si aggiungeva un aumento dei prezzi particolare per il settore dell'industria manifatturiera, la quale traeva ovvi vantaggi dal fatto di poter vendere prodotti a prezzi che crescevano più rapidamente della media.

Per realizzare questo complesso insieme di risultati, occorreva una inflazione particolarmente violenta; in particolare, per dare luogo all'ultimo fenomeno, occorreva consentire alle imprese di aumentare i prezzi all'ingrosso più di quanto non stessero aumentando i prezzi al dettaglio, senza per questo veder compromesse le esportazioni. Questo risultato sarebbe stato impossibile a raggiungersi, se le autorità non avessero deciso, evidentemente con il consenso degli organismi finanziari internazionali, *di effettuare una svalutazione della lira.*

Le vicende della svalutazione meriterebbero di essere narrate in dettaglio. Ufficialmente, le autorità monetarie non annunciarono mai la decisione di svalutare la lira. Essi si limitarono ad annunciare nel febbraio del 1973, che il corso dei cambi (cioè il prezzo delle valute estere) sarebbe stato lasciato libero di fluttuare secondo la domanda e l'offerta sul mercato delle valute. Stando alle dichiarazioni ufficiali, si trattava

quindi di una *fluttuazione* e non di una svalutazione.

I fatti mostrarono che la decisione delle autorità monetarie era stata ben diversa. Infatti, il prezzo delle valute estere, invece di fluttuare continuò a crescere e crebbe senza soste fino al settembre del 1973, mostrando così che si trattava di una svalutazione autentica, anche se effettuata in modo graduale. Il primo risultato della svalutazione fu quello di dare un premio a tutti coloro che, negli anni passati, avevano trasferito all'estero capitali finanziari; infatti, i patrimoni di costoro, convertiti in franchi svizzeri o marchi tedeschi, restavano al riparo dalla svalutazione, e se i loro titolari in seguito li avessero trasferiti in patria, li avrebbero trovati aumentati di valore nella stessa misura in cui la lira si era svalutata, per il solo fatto di averli fatti soggiornare qualche tempo al di fuori delle Alpi. Una seconda conseguenza della svalutazione riguardava invece la distribuzione del reddito fra profitti e salari.

Il padronato italiano, ora che la lira si stava svalutando, aveva la possibilità di scegliere fra due alternative: o tenere fermi i prezzi, e aumentare le vendite all'estero, o rinunciare all'aumento di vendite e aumentare i prezzi interni. Scegliendo la prima strada, il padronato avrebbe mostrato di

optare per la ripresa della produzione; scegliendo la seconda, il padronato avrebbe mostrato di desiderare, non tanto un aumento della produzione, quanto una redistribuzione del reddito a favore dei profitti industriali. Da quanto abbiamo detto poc'anzi, appare chiaro che era la seconda via quella che doveva essere prescelta. Infatti, la svalutazione della lira venne accompagnata da un accentuarsi dell'inflazione, che divenne ancora più violenta di prima. Del resto anche il modo in cui la svalutazione veniva progressivamente realizzata sembrava fatto apposta per invogliare gli imprenditori ad aumentare i prezzi. Ogni giorno la lira si svalutava un pochino; era facile prevedere che questo movimento si sarebbe protratto nel tempo, per cui, tutti sentivano di poter aumentare i prezzi impunemente, confidando nel fatto che subito dopo la svalutazione avrebbe fatto un altro passo avanti, annullando così, per i compratori esteri, l'aumento dei prezzi in lire. Così, gradualmente, la svalutazione raggiunse e superò il 20% rispetto alle valute europee principali; e, al tempo stesso, essa rese possibile una inflazione interna violentissima.

Le conseguenze dell'inflazione furono quelle che si potevano attendere. Da un lato, il potere d'acquisto dei salari cadde rapidamente. L'inflazione così realizzava

puntualmente il suo effetto redistributivo a danno dei redditi da lavoro. D'altro canto, come era già avvenuto nell'ondata di inflazione del 1969-70, *i prezzi all'ingrosso crescevano più dei prezzi al consumo*; per cui il settore del commercio, che come abbiamo detto trae i propri redditi proprio dalla divergenza fra prezzi all'ingrosso e prezzi al consumo, vedeva compressi i propri guadagni. Si realizzavano così due obiettivi della ripresa, e la linea espansiva di politica economica sembrava avere il sopravvento.

Questa situazione non era tuttavia destinata a durare. Nel luglio 1973, venne ricostituito un governo di centro sinistra, sotto la presidenza di Rumor, con la Malfa al ministero del Tesoro. L'avvento di questo governo segnò una nuova svolta di politica economica, questa volta in senso restrittivo. Gli strumenti di cui le autorità economiche si avvalsero in questa fase furono essenzialmente tre: anzitutto una restrizione della liquidità e della spesa pubblica, in secondo luogo un arresto della svalutazione esterna della lira, infine una compressione diretta dei consumi connessa alla scarsità del petrolio e alla crisi energetica internazionale.

Fin dall'agosto del 1973, il nuovo ministro del Tesoro annunciò un blocco della spesa pubblica, rendendo noti numerosi tagli ef-

fettuati a singoli capitoli del bilancio dello Stato. Il costo del denaro venne aumentato a più riprese (si giunse a tassi di interesse del 14-15%, livelli questi pressoché proibitivi); inoltre, misura questa ancora più severa, si posero ripetutamente limiti rigorosi all'espansione del credito bancario. Poiché nel frattempo l'inflazione continuava, il fabbisogno di liquidità delle imprese era enormemente accresciuto. Solo per tener dietro all'aumento dei prezzi, i finanziamenti delle imprese avrebbero dovuto crescere al ritmo del 15-20% all'anno, il che significava che, in sostanza, le imprese si vedevano ridotti bruscamente i finanziamenti.

L'arresto della svalutazione esterna della lira venne attuato fin dal luglio del 1973. Con questo provvedimento, i risultati che la fluttuazione aveva prodotto venivano rovesciati. Le imprese esportatrici, i cui prezzi non potevano che aumentare dal momento che l'inflazione interna proseguiva, si vedevano danneggiate sui mercati esteri, adesso che i cambi erano tornati stabili e quindi ogni aumento equivalente dei prezzi in valuta estera. Se quindi la svalutazione era servita a rendere possibile l'inflazione senza danneggiare le esportazioni, l'arresto della svalutazione si ritorceva in un danno diretto alle industrie esportatrici.

Infine, la crisi energetica so-

praggiunta nell'autunno e l'aumento del prezzo del petrolio condussero ad introdurre restrizioni nell'utilizzazione degli autoveicoli nonché a cospicui aumenti nel prezzo della benzina. Queste misure imposero un rallentamento cospicuo alla produzione dell'industria automobilistica e delle industrie ad essa connesse, industrie che in tal modo venivano doppiamente colpite, una prima volta dalla depressione generale, una seconda volta dall'arresto della svalutazione esterna, ed infine dalle restrizioni nel consumo del petrolio.

Le giustificazioni addotte dalle autorità economiche per questo complesso di misure furono le consuete, e cioè la necessità di frenare l'inflazione, di sanare il disavanzo nella bilancia dei pagamenti. Ma ancora una volta, le versioni ufficiali degli eventi davano adito a molti dubbi. Il governo dichiarava di voler combattere l'inflazione, anzi prendeva provvedimenti transitori di blocco dei prezzi; ma al tempo stesso, l'inflazione proseguiva con ritmi che in passato non si erano mai riscontrati, ed il blocco dei prezzi non faceva che porre un'arma di ricatto nelle mani di produttori e speculatori, i quali nascondevano partite di merce, pronti a farle riaffluire sul mercato non appena ottenuto l'aumento di prezzo desiderato. Le restrizioni del credito e il conte-

nimento della spesa pubblica esercitavano quindi effetti depressivi ma non riducevano l'inflazione. Quanto al disavanzo dei conti con l'estero, la situazione non era molto più chiara.

In parte, il disavanzo era connesso all'aumento del prezzo del petrolio; ma questo era un problema che investiva, ed investe, l'intero gruppo dei paesi europei, e la cui soluzione andava ricercata, almeno in via immediata, in finanziamenti esteri (così come del resto le autorità monetarie hanno silenziosamente fatto nel corso del 1973 e nei primi mesi del 1974) e nell'elaborazione di una posizione comune ai paesi europei, e non necessariamente nella compressione della produzione nazionale. Inoltre, ancora una volta il disavanzo era dovuto in misura considerevole alle esportazioni di capitali, le quali questa volta prendevano le forme più nascoste e più varie: gonfiamento delle fatture relative a prodotti esteri acquistati (ovviamente con la connivenza dei fornitori), riduzione fittizia delle fatture relative a prodotti esportati, assegnazioni fittizie di valuta per scopi turistici, e via dicendo. La stessa Relazione annuale della Banca d'Italia pubblicata nel maggio del 1974 illustrò con abbondanza di dettagli gli stratagemmi escogitati da imprenditori e finanzieri per effettuare esportazioni clandestine di valuta. Ma anche contro

le esportazioni di capitali, l'azione delle autorità fu lenta e inadeguata. Nel marzo del 1974 si fissò un limite rigoroso alla quantità di biglietti di banca che era consentito esportare; ma con tutto ciò, le stesse banche continuarono per diverse vie ad alimentare il canale delle fughe di capitali, mentre, come si è detto, la Banca d'Italia, ricriminava senza intervenire. Si giustificava così l'azione del governo, sempre più orientata ad imporre al paese una depressione; cosa, in questo caso, particolarmente iniqua, trattandosi di provocare una restrizione nella produzione ed un calo di occupazione, soltanto per consentire ai capitalisti speculatori di collocare le proprie finanze nei paesi esteri.

Nel marzo del 1974, il partito repubblicano uscì dal governo, e nella nuova compagine, presieduta sempre da Rumor, il ministero del bilancio venne affidato al socialista Giolitti. Il governo così composto, restò in carica fino al novembre del 1974, quando dopo una lunga crisi, venne costituito un governo bicolore, DC-PRI, che, presieduto da Moro, e con Andreotti al ministero del Bilancio, ottenne la fiducia del Parlamento con l'appoggio esterno dei partiti socialista e socialdemocratico.

In queste vicende politiche, l'orientamento generale della politica economica rimase sostanzialmente il medesimo, e l'economia del

paese si avviò ad una depressione sempre più acuta. La svalutazione esterna della lira, che si era arrestata nell'agosto del 1973, riprese lentamente nella primavera del 1974 e nei mesi successivi. Nel luglio del 1974, dopo discussioni, venne approvata l'istituzione di nuove imposte indirette su numerosi generi di largo consumo (fra cui benzina e autovetture) e un aumento sensibile delle tariffe dell'energia elettrica. Continuava quindi la manovra del padronato rivolta a provocare una depressione, allo scopo di indebolire la posizione della classe operaia.

In questa manovra, come abbiamo già notato, il padronato non si presentava unito, ma potevano distinguersi le posizioni dei settori ad alta intensità di manodopera da un lato, da quelle dei settori pesanti dall'altro. Mentre i settori pesanti continuavano a patrocinare una linea duramente repressiva, sia sul piano economico che su

quello più strettamente politico, i settori ad alta intensità di lavoro restavano fedeli alla loro linea, volta alla ricerca di un'intesa con i sindacati. Anche questa seconda linea passava attraverso scontri assai duri (ad esempio, nell'ottobre del 1974, la Fiat rompendo bruscamente una trattativa con i sindacati, annunciava la messa in cassa integrazione di 65 mila lavoratori); ma non mancavano momenti di distensione (ad esempio, alla fine di novembre, la stessa Fiat raggiungeva un accordo con i sindacati per evitare la cassa integrazione, e sbandierava questo accordo come l'inizio di un nuovo modo di gestire l'impresa attraverso la elaborazione di linee concordate fra padronato e lavoratori). Proseguiva nel contempo durissimo lo scontro fra i due raggruppamenti del padronato, scontro che coinvolgeva scandali finanziari, operazioni di natura politica, denunce di trame anticostituzionali.

11. Osservazioni conclusive

E' chiaro che l'economia italiana, al di là delle difficoltà immediate, si trova ad attraversare una crisi connessa a problemi strutturali. Tali problemi riguardano sia la collocazione internazionale dell'economia italiana, sia gli equilibri economici e sociali interni.

Sotto il profilo internazionale, abbiamo già accennato al fatto che l'industria italiana deve affrontare un serio problema di ristrutturazione. I settori produttivi nei quali l'industria italiana ha incontrato maggiore successo nei mercati esteri (beni di consumo leggeri, quali autoveicoli, televisori, elettrodomestici) tendono a svilupparsi anche in altri paesi che si affacciano alle soglie dell'industrializzazione. In questi campi, la concorrenza internazionale sarà sempre più accanita. E' quindi necessario che l'industria italiana sviluppi nuovi settori produttivi, mercati esteri. Quali settori potranno essere sviluppati, dipenderà sia dall'abilità delle forze imprenditoriali del paese, sia dalle relazioni internazionali che il paese stabilirà. L'industria italiana non possiede priorità tecnologiche; ogni sviluppo di nuove produzioni vie-

ne quindi a dipendere dalla concessione di licenze, brevetti, assistenza tecnologica da parte di industrie di altri paesi; i legami politici internazionali sono quindi vitali nel determinare in quali settori l'industria italiana potrà stabilire nuove esportazioni, in quali potrà rimpiazzare le importazioni con prodotti interni. Sotto questo profilo, un esame attento della situazione internazionale rappresenta un elemento essenziale. Sebbene sia difficile azzardare previsioni in questo campo, è tuttavia innegabile che sulla scena internazionale si stiano delineando modificazioni che saranno di grande rilevanza nel prossimo futuro. Il dominio finanziario e tecnologico degli Stati Uniti in tutta l'area occidentale è ormai un fatto del passato, e sebbene un legame di solidarietà fra tutti i paesi del blocco occidentale permanga su un piano generale, è possibile distinguere la formazione di tre aree economiche distinte. La prima, dominata ancora dagli Stati Uniti, copre essenzialmente i paesi dell'America Latina; la seconda, dominata dal Giappone, si estende a tutti i paesi dell'estremo orien-

te; la terza, comprendente i paesi europei, vede affermarsi il dominio dell'economia germanica. In questo quadro, l'economia italiana dovrà trovare il proprio spazio di sviluppo.

Difficoltà certamente non minori e forse maggiori, si presentano sul piano interno. Abbiamo detto all'inizio che il sistema capitalistico sembra incapace di eliminare distorsioni e squilibri; l'economia italiana è un esempio di come un sistema capitalistico possa conoscere sviluppi considerevoli sotto il profilo quantitativo senza eliminare profondi squilibri interni. Gli squilibri non eliminati dell'economia italiana sono quelli tante volte discussi che separano settori tecnologicamente avanzati da settori stagnanti o regioni prosperose da regioni arretrate.

Il punto che preme di sottolineare è che, mentre tali squilibri rappresentano un prodotto normale dello sviluppo capitalistico, essi producono la conseguenza di rendere più difficile l'azione della classe lavoratrice. Infatti ogni squilibrio rischia di creare e molte volte crea, una divisione all'interno della classe lavoratrice: gli squilibri settoriali rischiano di creare un conflitto tra lavoratori dei settori prosperosi e quelli dei settori stagnanti; gli squilibri regionali rischiano di creare un conflitto analogo fra lavoratori di diverse regioni; il perpetuarsi di zone di ri-

stagno rischia di introdurre elementi di divisione fra lavoratori occupati e disoccupati permanenti. Tali conflitti hanno le loro giustificazioni. In un contesto di squilibri crescenti, i lavoratori occupati tendono a diventare sempre più aggressivi nelle loro rivendicazioni, proprio perché sulle loro spalle pesa l'onere del mantenimento dei disoccupati, onere che essi sentono direttamente, quando fra i disoccupati ci sono le donne di famiglia, i figli che non riescono a trovare occupazione, gli anziani che ne vengono espulsi prematuramente. Al tempo stesso, i disoccupati tendono a considerare i lavoratori occupati non più come loro alleati, ma come una minoranza privilegiata le cui rivendicazioni risultano sempre meno comprensibili.

La lotta della classe lavoratrice non può avere quindi che un solo obiettivo finale, che è quello di eliminare gli squilibri che sono alla radice del suo indebolimento ed in ultima analisi di eliminare il sistema capitalistico, se si è convinti del fatto che gli squilibri sono il prodotto inevitabile di quel sistema. Ma anche prima di aver realizzato questo obiettivo ultimo, la classe lavoratrice deve puntare alla realizzazione di obiettivi intermedi, che anche senza implicare il rovesciamento del sistema capitalistico, diano luogo ad un suo sostanziale rafforzamento.

Tali obiettivi intermedi possono essere raggiunti solo attraverso una attenuazione degli squilibri strutturali, perché, come abbiamo detto, sono proprio questi squilibri che rendono l'azione della classe lavoratrice più divisa e quindi più debole.

Le strategie attraverso le quali la classe lavoratrice debba operare per la realizzazione degli obiettivi intermedi sono oggetto di profondo dibattito all'interno della stessa classe lavoratrice. E' possibile individuare una linea di azione che preveda forme di patteggiamento e di compromesso fra lavoratori e padronato; è possibile

restare fedeli ad una linea di rigorosa contrapposizione e di lotta fra le due parti.

Il gioco in cui si trova coinvolta l'economia italiana è dunque complesso, perché al di là della contrapposizione fra padronato e classe operaia, che è propria di ogni sistema capitalistico, emergono altre contrapposizioni sia all'interno del padronato (queste ultime a loro volta connesse ai rapporti internazionali in cui l'economia italiana è immersa) sia all'interno della classe operaia. E' proprio la sovrapposizione simultanea di queste contrapposizioni che spiega la profondità della crisi in corso.

« la tipografica »
Via G. Volpato, 16 - Roma

