

17. Le «leggi naturali» di chi?

Le cose cadono verso il basso, non verso l'alto. In genere uno sa che cosa gli succede se si butta fuori dalla finestra. I fisici ci hanno fatto il dono di una spiegazione di questo fenomeno. Newton ha formulato la legge di gravità, che fa parte di tutta una serie di leggi naturali che, a quanto ci è detto, descrivono l'universo fisico. La conoscenza di queste leggi naturali ci mette in grado di programmare le nostre azioni e raggiungere l'obiettivo desiderato. Provate a fare qualcosa ignorando o trascurando queste leggi e ne piangerete le conseguenze.

Analogamente gli economisti dell'epoca della rivoluzione industriale svilupparono tutta una serie di leggi che, a sentir loro, avevano rispetto alla realtà sociale ed economica la stessa validità delle leggi degli scienziati rispetto alla realtà fisica. L'insieme di dottrine da essi formulate dovevano costituire le «leggi naturali» dell'economia. Alle loro scoperte dettero davvero una enorme considerazione, e non misero mai in discussione la loro veridicità. Su questo argomento non c'era nulla da fare: le loro leggi erano fisse, eterne. Se gli uomini fossero stati saggi e si fossero comportati in armonia con i principi da essi esposti, ne avrebbero tratto solo del bene, mentre se fossero stati stolti, se non si fossero adeguati alle loro leggi naturali, ne avrebbero pagato le dure conseguenze.

Ora, che questi economisti nella loro ricerca della verità fossero totalmente indifferenti ai risultati pratici delle loro ricerche, può essere vero come può non esserlo. Ma essi erano pur sempre uomini in carne ed ossa, che vivevano in un determinato posto in una determi-

nata epoca; il che significa che i problemi che avevano di fronte erano quelli che nascevano in quel posto e in quell'epoca. E le loro dottrine riguardavano dei potenti gruppi sociali che conseguentemente le adottavano o le rifiutavano in base al proprio interesse, e ne vedevano la « verità » sotto questa luce.

Così come la nascita della classe dei mercanti dopo la Rivoluzione commerciale portò con sé la teoria del mercantilismo, e così come le dottrine dei fisiocratici che vedevano nella terra l'unica fonte di ricchezza, si diffusero soprattutto in un paese agricolo come la Francia, allo stesso modo l'ascesa di una classe di industriali durante la Rivoluzione industriale in Inghilterra, generò delle teorie economiche che si basavano sulle condizioni specifiche del periodo: questo insieme di teorie è passato alla storia col nome di « economia classica ».

Avete già una certa familiarità con parte della dottrina di Adam Smith che può ben essere definito il fondatore della scuola classica. Altri importanti economisti classici furono Ricardo, Malthus, James Mill, McCulloch, Senior, e John Stuart Mill. Non erano tutti completamente d'accordo con Smith né fra di loro. Ma su certi principi generali di carattere fondamentale esisteva identità di vedute.

E profondamente d'accordo con questi principi erano gli uomini d'affari del periodo. Per un motivo più che valido: la teoria classica si adattava perfettamente alle loro particolari esigenze; da essa potevano derivare molto facilmente delle leggi naturali che giustificassero totalmente le loro azioni.

L'uomo d'affari teneva sempre gli occhi aperti in cerca della grande occasione; era avido di profitti. Arrivarono gli economisti classici e gli dissero che era proprio a questo che doveva pensare. E non è tutto; c'erano altri motivi di consolazione per l'intraprendente uomo d'affari. Gli dissero che ogni minuto del suo tempo dedicato alla ricerca di nuovi profitti personali era anche un minuto di tempo dedicato agli interessi dello Stato. L'aveva detto Adam Smith. Ecco ad esempio, la prescrizione ideale per l'avidio speculatore affetto da insonnia per i rimorsi della coscienza: « Ogni individuo si sforza continuamente di trovare l'impiego più vantaggioso possibile per qualunque capitale di cui possa disporre. In effetti è al suo proprio vantaggio che egli mira, e non a quello della società. Ma la considerazione del suo proprio vantaggio lo porta naturalmente, o me-

glio necessariamente, a preferire l'impiego più vantaggioso per la società ».¹

Avete afferrato l'idea?

Il benessere della società è direttamente proporzionale a quello dell'individuo. Date a ognuno una assoluta libertà di movimento, consentitegli di fare il massimo profitto possibile, appellatevi al suo interesse personale, e, guardate e stupite, tutta la società starà meglio! Lavora per te stesso e farai il bene della comunità. Finalmente hanno via libera tutti quegli avidi uomini d'affari che fremevano al guinzaglio, ansiosi di cominciare questa corsa verso profitti sempre più alti! Fate strada all'espresso del *laissez-faire!*

E i governi? Avrebbero dovuto regolare i salari e gli orari di lavoro? Così facendo, sostenevano gli economisti classici, avrebbero interferito con una legge naturale, cosa del tutto inutile.

Qual era allora la funzione del governo? Mantenere l'ordine; difendere la proprietà; tener lontane le mani.

La parola d'ordine doveva essere la concorrenza: teneva bassi i prezzi, assicurava il trionfo del forte e dell'efficiente eliminando il debole e l'inefficiente. Di conseguenza il monopolio — sia quello dei capitalisti, per far salire i prezzi, sia quello dei sindacati per far crescere i salari — era da considerare una violazione delle leggi naturali.

Questi concetti generali, come ricorderete, erano stati espressi da Adam Smith in risposta ai regolamenti, alle restrizioni e ai divieti dei mercantilisti: il suo famoso libro uscì nel 1776, proprio all'inizio della Rivoluzione industriale. Gli economisti classici che ripresero la sua dottrina, sviluppandola e diffondendola ulteriormente, scrivevano nel momento in cui la Rivoluzione industriale, intesa come un aumento della produzione di merci insieme con la salita al potere della classe capitalista, era in fase di grande sviluppo. Essi aggiunsero altre « leggi naturali » di propria invenzione, che si adattavano alle condizioni del tempo. Uno dei libri di maggior successo dell'epoca fu il *Saggio sul principio della popolazione*, di Thomas R. Malthus, pubblicato la prima volta nel 1798, in parte come risposta a un libro di William Godwin, il suocero di Shelley. Godwin, nel suo *Enquiry Concerning Political Justice (Indagine sulla*

1. A. Smith, *op. cit.*, vol. II, p. 442.

giustizia politica) pubblicato nel 1793, sosteneva che tutti i governi fossero cattivi, ma che dei miglioramenti erano possibili e che il genere umano avrebbe potuto raggiungere la felicità attraverso l'uso della ragione. Malthus voleva combattere le pericolose convinzioni di Godwin per dimostrare l'impossibilità per gran parte del genere umano di migliorare le proprie condizioni — il che era motivo sufficiente per accontentarsi di come stavano le cose senza tentare la strada della rivoluzione come avevano fatto i francesi.

Egli attacca Godwin con queste parole: « Il grande errore di M. Godwin, che domina su tutta l'opera sua, sta nell'attribuire alle umane istituzioni tutti i vizi e tutte le calamità che affliggono la società umana. Le leggi politiche e quelle che si riferiscono alla proprietà gli sembrano sorgente di tutti i mali e di tutti i delitti. Se il suo sistema fosse ben fondato, non si dovrebbe considerare come disperata del tutto l'impresa di scacciare affatto il male dal mondo che noi abitiamo; e la ragione sarebbe infatti lo strumento con cui si potrebbe avere la speranza di effettuare una così fortunata riforma. Ma il fatto è che i mali delle istituzioni umane, alcuni dei quali sono verissimi, si possono riguardare come lievi e superficiali, comparativamente a quelli che vengono dalle leggi della natura e dalle passioni degli uomini ».²

Da quali cause più profonde scaturiva dunque la miseria dell'umanità? Malthus risponde che la popolazione cresce più velocemente del cibo necessario a tenerla in vita. Di conseguenza si ripresenta sempre una situazione in cui ci sono più bocche da sfamare che cibo necessario a sfamarle. « La popolazione, se non viene tenuta sotto controllo, aumenta in progressione geometrica, mentre i mezzi di sussistenza crescono solo in progressione aritmetica... Da ciò deriva il fatto che la popolazione è continuamente pressata dalle difficoltà dovute al repetitione dei mezzi di sussistenza. Queste difficoltà da qualche parte devono venir fuori; e sono purtroppo destinate a farsi sentire da una grande fetta dell'umanità...

« Si calcola che la popolazione dell'isola (l'Inghilterra) sia di circa sette milioni di anime; e supporremo che la produzione attuale sia sufficiente per consentire la sopravvivenza a un tale numero di persone. Nei pros-

simi venticinque anni la popolazione aumenterà fino ai quattordici milioni; poiché saranno raddoppiate anche le scorte alimentari, i mezzi di sussistenza saranno adeguati all'incremento di popolazione. Nei venticinque anni successivi la popolazione raggiungerà i ventotto milioni di unità; mentre i mezzi di sussistenza copriranno le esigenze di soli ventun milioni di anime. Nel periodo successivo la popolazione arriverà a cinquantasei milioni dei quali solo la metà avranno scorte alimentari sufficienti a tenerli in vita. In conclusione fra un secolo la popolazione sarà di centododici milioni di persone e i mezzi di sussistenza basteranno solo per trentacinque milioni: il che vuol dire che i restanti settantasette milioni resteranno assolutamente scoperti ».³

Questo, diceva Malthus, non succede nella realtà, perché la morte (sotto forme di epidemie, pestilenze, flagelli e carestie) arriva puntualmente e si prende la sua percentuale dell'aumento di popolazione, in modo tale che questa si livella in base alla disponibilità di derrate alimentari. « Il potere superiore di svilupparsi della popolazione è represso, e la popolazione reale è mantenuta al livello dei mezzi di sussistenza dalla miseria e dal vizio ».⁴

Pertanto le cause della povertà delle classi lavoratrici, diceva Malthus, non erano da ricercare nel fatto che i profitti fossero troppo alti (motivi addotti dall'uomo), ma nel fatto che la popolazione crescesse più velocemente dei mezzi di sussistenza (legge naturale). Non si poteva dunque far nulla per migliorare le condizioni di vita dei poveri? « Nulla », disse Malthus nella prima edizione del suo libro. « Senza dubbio, è una cosa estremamente scoraggiante pensare che il maggiore ostacolo sulla strada di uno straordinario progresso della società sia di natura tale che non abbiamo speranza alcuna di superarlo ».⁵

Ma nella seconda edizione, pubblicata nel 1803, Malthus trovò una soluzione. Oltre alla miseria e al vizio, era possibile imporre un altro freno alla crescita della popolazione: un « freno morale ». Nessuno scio-

3. *Ibid.* (Per questa e per le note successive, non si è tenuto conto della traduzione della Utet, perché Huberman fa riferimento a una edizione diversa, *N.d.t.*).

4. *Ibid.*

5. *Ibid.*

2. T.R. Malthus, *Saggio sul principio di popolazione*, Torino, Utet, 1965, p. 310.

pero, nessuna rivoluzione, nessuna carità, nessun intervento governativo poteva sollevare i poveri dalla loro miseria, erano essi stessi la causa del loro male, perché si riproducevano troppo velocemente. Fate in modo che non si sposino troppo presto, che esercitino su se stessi un « freno morale », che non abbiano delle famiglie così numerose, solo così avranno qualche speranza di salvarsi. Chi è più utile alla società, la donna che si sposa e fa molti figli, o la vecchia zitella? Malthus è decisamente a favore della vecchia zitella: « La matrona che ha tirato su una famiglia di dieci o dodici figli, alcuni dei quali probabilmente combattono in difesa della propria terra, è portata a pensare che la società le deve molto... Ma se consideriamo il fatto con distacco e se mettiamo sull'altro piatto della bilancia della giustizia la vecchia zitella dimenticata da tutti, è possibile che sia la matrona a trovarsi in difetto ».⁶

Al ricco faceva molto comodo sentir dire che erano i poveri stessi la causa della loro povertà.

Dopo Adam Smith, il più importante degli economisti classici fu David Ricardo, un ebreo di Londra che aveva accumulato una grossa fortuna giocando in borsa. Il suo libro *The principles of Political Economy and Taxation*, pubblicato nel 1817, è considerato da molti il primo libro che tratti l'economia in termini scientifici. *La ricchezza delle nazioni* di Adam Smith, confrontato con l'opera di Ricardo, vi sembrerà una lettura amena. Uno dei motivi è che Smith ha più stoffa come scrittore; un altro, forse più importante, è che mentre Smith è concreto e fa continuamente uso di esempi presi dalla vita quotidiana per illustrare i suoi concetti, Ricardo è astratto e si serve di esempi immaginari che non sempre hanno qualche riferimento con la realtà. I testi scientifici sono generalmente difficili e noiosi, e l'opera di Ricardo non si sottrae a questa regola. Ciononostante egli aveva da dire cose estremamente importanti e merita senz'altro di essere annoverato fra i più grandi economisti che siano mai esistiti.

Nello spazio limitato che abbiamo a disposizione possiamo prendere in esame solo alcune delle sue teorie e molto brevemente. La prima è nota come « legge bronzea dei salari ».

6. *Ibid.*

Già prima di Ricardo l'attenzione di molti studiosi si era rivolta a ciò che i lavoratori ricevevano in cambio del loro lavoro.

Nel 1766, Turgot, in un opuscolo intitolato *Riflessioni sulla formazione e sulla distribuzione della ricchezza*, scrisse: « Il semplice operaio, che dipende solo dalle proprie mani e dalla propria abilità, non ha in realtà altro che quella parte di forza-lavoro che è in grado di mettere a disposizione degli altri. Egli la vende a un prezzo più o meno alto; ma stabilire questo prezzo non dipende da lui soltanto; esso risulta dall'accordo che egli ha stipulato con la persona che gli dà il lavoro. Quest'ultima lo paga il meno possibile, e poiché ha la possibilità di scegliere tra un gran numero di lavoratori, è portata a preferire quello che lavora più a buon mercato. I lavoratori sono perciò costretti a ridurre il loro prezzo per farsi concorrenza. Per ogni tipo di lavoro deve accadere, e in effetti accade, che la paga dell'operaio viene ridotta alla semplice quantità necessaria per garantirgli la sopravvivenza ».⁷

Turgot fermò la sua analisi a questo punto. Ricardo sviluppò quest'idea e oggi la legge bronzea dei salari è associata al suo nome. Il fatto che i lavoratori percepiscano sotto forma di salario soltanto quanto è necessario per mantenere in vita se stessi e la propria famiglia, viene affermato da Ricardo in questi termini: « Il prezzo naturale del lavoro dipende perciò dal prezzo degli alimenti, delle cose di prima necessità e delle piacevoli che occorrono al lavoratore e alla sua famiglia. Aumenta quindi a ogni aumento di prezzo degli alimenti e degli oggetti di prima necessità; scema ad ogni diminuzione del loro prezzo ».⁸

Ma voi ed io sappiamo che esistono momenti in cui gli operai ricevono più di quanto è sufficiente per sopravvivere, e momenti in cui ciò che ricevono è al disotto del livello di sussistenza. Ricardo tiene conto anche di questo, e fa una distinzione tra il « prezzo di mercato » della forza-lavoro e il suo prezzo naturale: « Il prezzo di mercato del lavoro, è il prezzo che effettivamente si paga per averlo in ragione del rapporto

7. M. Turgot, *Réflexion sur la formation et la distribution des richesses* (1766) in *Oeuvres de Turgot*, vol. I, a cura di M.E. Daire, 1844.

8. D. Ricardo, *Principi dell'economia politica e delle imposte* (1817), Torino, Utet, 1952, p. 59.

che si viene a stabilire tra offerta e domanda: il lavoro è caro quando è scarso; a buon mercato quando è abbondante. Per quanto considerevolmente il prezzo di mercato del lavoro possa di fatto divergere dal prezzo naturale, esso manifesta, nondimeno, come quello di ogni altra merce, la tendenza ad adeguarsi a quest'ultimo».⁹

Per provare la veridicità dell'ultima affermazione, e cioè che il prezzo di mercato tende a uniformarsi al prezzo naturale, Ricardo prende in prestito una pagina del libro di Malthus. Egli sostiene che quando il prezzo di mercato è alto, cioè quando gli operai percepiscono sotto forma di salario più di quanto sia necessario per la sopravvivenza delle loro famiglie, allora essi tendono a far crescere la dimensione delle stesse famiglie, e il conseguente aumento di operai farà scendere il livello dei salari. Quando il prezzo di mercato è basso, e il salario che ricevono gli operai non basta per assicurare la sopravvivenza delle loro famiglie, allora il loro numero si ridurrà, e la diminuzione di operai farà salire i salari.

Questa è dunque la legge dei salari di Ricardo: nel lungo periodo, i lavoratori non riceveranno più di quanto occorre « a porre i lavoratori, nel loro complesso, in condizioni di sussistere e perpetuare, senza aumenti né diminuzioni, la loro progenie ».¹⁰

Per comprendere meglio la teoria della rendita, la più famosa delle teorie di Ricardo, dobbiamo rivolgere l'attenzione alla controversia sulle leggi del grano, le « Corn Laws », che divampava in Inghilterra al tempo in cui apparvero i *Principi*. Gli antagonisti di questa disputa erano i proprietari terrieri e gli industriali.

Le « Corn Laws » erano una specie di dazio protettivo sul frumento. Il grano non poteva essere importato fino a quando il prezzo della produzione interna non avesse raggiunto un dato livello (che variava di volta in volta).

L'idea ispiratrice di queste leggi era stata quella di incoraggiare la produzione interna di grano per permettere all'Inghilterra di averne scorte sufficienti in caso di necessità. La coltivazione venne incoraggiata garantendo al coltivatore una buona quotazione del

9. *Ivi*, p. 60.

10. *Ivi*, p. 59.

suo prodotto sul mercato senza dover fare i conti con la concorrenza estera, perché non sarebbe stato importato grano nel paese fino a che il suo prezzo non avesse raggiunto un determinato livello. Ciò assicurava una rendita discreta, a meno che il raccolto interno non avesse ecceduto di molto la domanda — cosa che non accadde in Inghilterra dal 1790 in poi.

A causa delle guerre napoleoniche il prezzo del grano salì alle stelle e la terra cominciò a essere coltivata in modo sempre più estensivo. I proprietari terrieri volevano che il prezzo del grano restasse alto, perché in tal modo sarebbero state alte anche le rendite, ed era denaro che finiva nelle loro tasche. Gli industriali non volevano che il prezzo del grano salisse, perché ciò significava un aumento del costo di sussistenza dell'operaio, quindi malcontento, scioperi e, alla fine, aumento dei salari, che era tutto denaro che usciva dalle loro tasche. Così la lotta imperversò, con i proprietari terrieri da un lato che invocavano la protezione doganale e gli industriali dall'altro che reclamavano il libero scambio.

Ricardo si trovò coinvolto in questa contesa. Le sue simpatie andavano agli industriali, dato che egli stesso apparteneva alla classe della nascente borghesia. Non ci si deve dunque meravigliare nell'apprendere che, fra le altre cose, le leggi naturali che egli scopre per spiegare la natura della rendita, dimostrano che « tutte le classi, ad eccezione dei proprietari di terre, vengono quindi danneggiate dall'aumento di prezzo del frumento ».¹¹

Come arriva a questa conclusione. Dimostrando che più alto è il prezzo del grano, più alte sono le rendite. Le rendite nascono, sostiene Ricardo, perché la disponibilità del suolo è limitata ed esso non ha ovunque la stessa fertilità. « Se tutti i terreni avessero le stesse proprietà, se illimitata ne fosse la loro quantità, non si potrebbe far pagare alcunché per il loro uso... Si paga una rendita per il loro uso perché illimitata non ne è la quantità, né uniforme la qualità e perché col progredire della popolazione si debbono coltivare terreni di qualità inferiore o siti meno vantaggiosamente. Quando, progredendo la società, si sottopone a coltura terra di secondo grado di fertilità, si manifesta immediatamente la rendita nella terra di prima qualità;

11. *Ivi*, p. 252.

l'importo di tale rendita dipende dalla differenza di qualità di queste due parti di terra. « Quando si sottopone a coltura terra di terza qualità, la rendita si manifesta immediatamente nella terra di seconda qualità; come nel caso precedente essa è regolata dalla differenza che intercede tra i loro poteri produttivi... Ad ogni successivo stadio del progredire della popolazione, che costringe un paese a far ricorso a terreni di qualità peggiore per permettergli di provvedersi i viveri che gli occorrono, aumenta necessariamente la rendita di tutti i terreni più fertili ».¹²

Secondo Ricardo, le « Corn Laws », causando l'aumento del prezzo del grano, facevano sì che i contadini si dedicassero alla coltivazione di terreni sempre più poveri. Questo fatto a sua volta faceva salire le rendite dei terreni più fertili. Col passare del tempo questo processo andava avanti, le rendite continuavano a salire, e finivano tutte nelle tasche dei proprietari terrieri senza che essi facessero alcunché per meritarselo. Meno facevano più le loro rendite salivano. « ...l'interesse del proprietario è sempre opposto a quello del consumatore e dell'industriale. Il prezzo del frumento può mantenersi permanentemente elevato solo perché per produrlo occorre l'impiego di una quantità supplementare di lavoro, perché ne è, cioè, aumentato il costo di produzione. La medesima causa fa aumentare immancabilmente la rendita: il proprietario di terre ha perciò interesse a che aumenti il costo di produzione del frumento. Tale non è l'interesse del consumatore: meglio è per lui che il prezzo del frumento sia basso in rapporto alla moneta e alle merci, giacché è sempre con merci o moneta che lo acquista. Neppure l'industriale ha interesse a che il prezzo del frumento sia elevato, l'alto prezzo del frumento facendo aumentare i salari ma non il prezzo della merce che egli produce ».¹³

Proprio questo, naturalmente, era il nocciolo della questione. Nella misura in cui gli operai erano destinati a percepire un salario di sopravvivenza, per la stessa legge dei salari di Ricardo, a loro non interessava che il grano fosse più o meno caro — i loro salari aumentavano quando il prezzo del grano aumentava, e diminuivano quando il prezzo del grano diminuiva;

12. *Ivi*, p. 39.

13. *Ivi*, p. 251-2.

ma interessava agli industriali, che non potevano aumentare il prezzo dei loro prodotti solo perché il grano costava di più e quindi i salari erano più alti. Ricardo porta ancora avanti il confronto tra le funzioni dei proprietari terrieri e quelle degli industriali e sono sempre i primi a trovarsi in difetto: « I rapporti tra proprietario di terre e pubblico non sono pari ai normali rapporti di commercio, per i quali può dirsi traggano parimenti vantaggio il venditore e l'acquirente: la perdita è qui tutta da una parte e il guadagno tutto dall'altra ».¹⁴

Gli industriali aggiunsero le leggi naturali di Ricardo al loro arsenale di armi contro il protezionismo. Volevano l'abolizione delle « Corn Laws » e l'inaugurazione dell'era del libero scambio. Ma il Parlamento era controllato dai proprietari terrieri e quindi le leggi sul grano rimasero in vigore a lungo (fino al 1846). Nel frattempo alcuni proprietari terrieri, che non riuscivano assolutamente a capire quale vantaggio potesse trarre il paese dalla riduzione del prezzo del grano, cominciarono a interessarsi alle condizioni di vita in fabbrica e agli orari di lavoro, e fu così che quei filantropi umanitari che protestavano contro le piaghe dell'industrializzazione scoprirono dei potenti alleati in questa nobiltà terriera che voleva vendicare l'ostilità degli industriali nei confronti delle leggi sul grano. Vennero nominate delle commissioni parlamentari per indagare sulle condizioni di vita in fabbrica e fare dei rapporti; si cercò di far passare delle leggi per la riduzione dell'orario di lavoro. Ci fu naturalmente una fortissima opposizione da parte degli industriali, che vedevano avanzare lo spettro della propria rovina se gli operai non fossero rimasti incatenati alle macchine per lo stesso numero di ore in cui vi erano stati fino ad allora. Ma gli sforzi combinati degli operai, dei filantropi e dei proprietari terrieri ebbero successo, e alla fine entrarono in vigore i *Factory Acts* che limitavano l'orario e regolavano le condizioni di lavoro. Ma le agitazioni per ulteriori riduzioni d'orario e regolamentazioni più giuste continuarono.

Un economista neoclassico, Nassau Senior, elaborò una dottrina che « dimostrava » che gli orari di lavoro non potevano subire ulteriori riduzioni, per il fatto

14. *Ivi*, p. 252.

che tutto il profitto dell'industriale proveniva dall'ultima ora di lavoro: togliendo quella si sarebbe azzerato il profitto, e di conseguenza sarebbe crollato tutto il sistema industriale. « Secondo le leggi attualmente in vigore, nessuna industria nella quale sono impiegate persone al di sotto dei diciotto anni... può lavorare per più di... dodici ore per cinque giorni la settimana e nove il sabato. Nell'analisi che segue si dimostrerà che in una industria che lavora a questo ritmo, tutto il profitto è derivato dall'ultima ora ».¹⁵

L'analisi di Senior si basava su un esempio puramente teorico in cui la parte matematica era giusta ma le conclusioni erano sbagliate. E ciò si è dimostrato ogni volta che un'industria ha ridotto gli orari di lavoro, continuando tranquillamente a funzionare.

Per gli operai fu molto più dannosa la dottrina del fondo-salari che non quella dell'ultima ora di Nassau Senior. Fu più dannosa perché venne condivisa e diffusa dalla maggior parte degli economisti. Se il principio dell'ultima ora servì a combattere le agitazioni per la riduzione dell'orario, la dottrina del fondo-salari fu usata per combattere le agitazioni per gli aumenti retributivi.

Gli operai si iscrivevano al sindacato e scioperavano perché volevano un aumento di paga. « Pura follia », dicevano gli economisti. Perché? Perché esisteva una data quantità di denaro destinata al pagamento dei salari, e c'era un certo numero determinato di operai che lavorano per guadagnare questo salario. La somma che gli operai percepivano come salario era determinata da questi due fattori. Così stavano le cose, e i sindacati non potevano far nulla per cambiarle.

John Stuart Mill lo spiega in questi termini: « Non solo i salari dipendono dal rapporto tra capitale disponibile e popolazione, ma in condizioni di libera concorrenza non possono essere condizionati da nient'altro. I salari... non possono aumentare a meno di un aumento dei corrispondenti fondi destinati alla retribuzione degli operai o di una diminuzione del numero dei concorrenti che si mettono in vendita; nemmeno possono diminuire a meno che non si abbia una diminuzione dei fondi destinati al pagamento della

15. N.W. Senior, *Letters on the Factory Act as It Affects the Cotton Manufacture*³ (1837), Londra 1844, pp. 4-5.

manodopera o un aumento del numero di operai che devono essere pagati ».¹⁶

Molto semplice: per gli operai non esisteva alcuna speranza a meno che non aumentasse il fondo-salari o diminuisse il loro numero. Se qualche operaio particolarmente testardo insisteva nel sostenere che per mantenerlo in vita era necessario un salario più alto, bastava dargli una lezione di aritmetica elementare: « Non ha alcun senso ostinarsi contro una delle quattro regole fondamentali dell'aritmetica. Quella dei salari è una questione di divisione. Ci si lamenta che il quoziente sia troppo piccolo. Bene, dunque; quanti sistemi ci sono per ottenere un quoziente maggiore? Due. Aumentate il dividendo, mantenendo costante il divisore, e il quoziente crescerà; diminuite il divisore, mantenendo costante il dividendo, e analogamente il vostro quoziente sarà maggiore ».¹⁷

Tutto molto semplice. Ecco due sistemi per ottenere un aumento dei salari. Il secondo, quello di « diminuire il divisore », in altre parole diminuire il numero di operai, per questi ultimi era una vecchia conoscenza. Malthus l'aveva chiamata « restrizione morale ».

Il primo sistema, quello di « aumentare il dividendo », cioè aumentare la consistenza del fondo-salari, poteva essere applicato secondo Nassau Senior « lasciando ogni uomo libero di esercitare la propria attività nel modo che dall'esperienza si è rivelato il più efficace; liberando l'industria da tutta quella massa di restrizioni, proibizioni, protezioni che sono state elaborate per annientare o vanificare i suoi sforzi da governanti ispirati a volte da benevola ignoranza, a volte dalla pietà e a volte da un patriottismo nazionalista ».¹⁸ Bastava lasciare che le cose andassero per conto loro e il risultato sarebbe stato quello di avere più denaro nel fondo destinato ai salari. Gli imprenditori erano naturalmente d'accordo.

La teoria del fondo salari fu la risposta della classe capitalista e dei suoi economisti alle rivendicazioni

16. J.S. Mill, *Principles of Political Economy* (1848) vol. I, Londra 1852, p. 409. (Trad. it.: *Principi di economia politica*, Torino, Utet, 1962).

17. La citazione di Perry è presa da *The Wages Question* di F.A. Walker, New York 1891, p. 143.

18. N.W. Senior, *Three Lectures on the Rate of Wages*, prefazione alla II ed., Londra 1831.

esprese dai sindacati e dagli operai. Questi non seppero che farsene perché ne conoscevano l'inconsistenza: sapevano che era stata l'attività del sindacato a permettere loro la conquista degli aumenti salariali; semplicemente non credevano all'esistenza di un fondo prestabilito, messo da parte al principio, e col quale si dovevano pagare i salari. Ciò che essi avevano imparato con la pratica fu confermato a livello teorico da Francis Walker, un economista americano che scrisse nel 1876. Walker smontò la teoria del fondo salari sostenendo quanto segue: « Una nota teoria dei salari... si basa sul presupposto che i salari vengono pagati con denaro proveniente dal capitale che è a sua volta il risultato dei risparmi accumulati in attività precedenti. Da ciò deriva, secondo questa teoria, che deve essere il capitale a dare la misura dei salari. Io, al contrario, sostengo che i salari... siano pagati con denaro proveniente dall'attuale attività industriale, e che quindi è la produzione che determina la misura dei salari... Un imprenditore paga i salari per acquistare manodopera, non per spendere un fondo del quale egli può essere in possesso... L'imprenditore acquista manodopera avendo in mente il prodotto di quella manodopera; ed è la qualità e la quantità di quel prodotto a determinare il livello dei salari che egli è disposto a pagare... E' quindi con la prospettiva di una futura produzione che i lavoratori vengono assunti, e non perché l'imprenditore sia in possesso di un dato fondo che egli deve sborsare; ed è il valore del prodotto... che determina l'ammontare globale dei salari che possono essere corrisposti, e non l'ammontare delle ricchezze di cui l'imprenditore è in possesso o che può comunque controllare. E' quindi la produzione, e non il capitale, che determinando l'assunzione di manodopera, determina la misura dei salari »¹⁹.

Una prova inconfutabile della verità della tesi di Walker e cioè che i salari non sono un « residuo » destinato all'operaio e pagato con denaro proveniente dal capitale, è fornita da una pratica diffusa oggi nelle industrie tessili del Giappone e dell'India, dove i salari vengono « trattenuti ». In Giappone « i salari guadagnati dalle operaie nelle filande di seta o nei più piccoli cotonifici, di solito vengono pagati diret-

tamente ai genitori... Questi salari sono pagati ogni sei mesi, oppure, come nel caso delle filande di seta, alla fine di ogni anno di lavoro... (e in India) i salari vengono pagati con un mese o sei settimane di ritardo... Le industrie chiedono un interesse che arriva fino al nove per cento, quando concedono degli anticipi su salari già guadagnati ».²⁰

Ma non era necessario aspettare una prova dal ventesimo secolo per dimostrare l'infondatezza della teoria del fondo-salari; la classe operaia la combatté fin dal principio essendosi rivelata in contraddizione con le sue esperienze. Nel 1876 Walker fornì molti esempi presi dalla realtà americana per dimostrare come in essa non vi fosse un filo di verità, e sette anni prima che Walker le desse il colpo di grazia definitivo, anche altri economisti cominciarono a riconoscere che questa legge naturale non era affatto una legge. John Stuart Mill che con i suoi *Principi di economia politica*, pubblicati per la prima volta nel 1848, aveva contribuito in modo determinante al diffondersi di questa dottrina, nella recensione di un libro sulla « *Fortnightly Review* » del maggio 1869, pubblicò questa ritrattazione: « La dottrina insegnata fino ad oggi da tutti, o quasi, gli economisti (compreso il sottoscritto), che negava alle organizzazioni dei lavoratori ogni possibilità di far aumentare i salari, o che limitava la loro attività in quel senso al conseguimento di un aumento che si sarebbe verificato, anche senza di loro, per le stesse leggi del mercato — questa dottrina è priva di qualsiasi fondamento scientifico, e deve essere scartata ».²¹

Quello che di J.S. Mill fu un gesto coraggioso: aveva commesso un errore e lo ammetteva apertamente e onestamente. Ma per gli operai, questa riconsiderazione di una dottrina che li aveva afflitti per più di mezzo secolo, arrivò in ritardo. Ormai non sapevano che farsene di una scienza che forniva al nemico un intero arsenale di armi di interdizione ogni volta che essi avanzavano una rivendicazione; non sapevano che farsene di una scienza che praticamente non dava loro alcuna speranza di migliorare le proprie condizioni di vita; non sapevano che farsene di una scien-

20. F. Utley, *Lancashire and the Far East*, Londra 1931, pp. 110, 387.

21. J.S. Mill, *op. cit.*, Londra 1909, p. 993.

19. Walker, *op. cit.*, pp. 128-30.

za che in ogni occasione serviva gli interessi della classe padronale.

Fu uno dei principali esponenti della scuola classica a riconoscere che gli operai avevano motivi sufficienti per diffidare della scienza dell'economia, il professor J.E. Cairnes. Nel suo *Essays in Political Economy* (Saggio sull'economia politica), pubblicato nel 1873, Cairnes osservava che l'economia era diventata un'arma nelle mani della borghesia: « L'Economia Politica, specialmente nei suoi approcci con la classe operaia, si presenta troppo spesso sotto le sembianze di un codice dogmatico di regole già bell'e fatte, di un sistema che non fa che promulgare decreti, che "sanzionare" un dato ordinamento sociale, "condannandone" un altro, e che richiede agli uomini non tanto riflessione quanto obbedienza. Se ora prendiamo in considerazione tutte le verità assolute che generalmente vengono imposte al mondo in nome dell'Economia Politica — e penso di potere affermare che queste "verità assolute" tendono a sancire l'immagine della forma di società esistente come società praticamente perfetta — penso che siamo in grado di comprendere la ripugnanza, e a volte l'opposizione violenta, manifestata nei suoi confronti da quelle persone che hanno validi motivi per non condividere la smisurata ammirazione nei confronti dell'attuale assetto industriale provata da alcuni famosi profeti delle cosiddette leggi economiche. Se si dice a un operaio che l'Economia Politica "condanna" gli scioperi... guarda con sospetto le proposte di limitare gli orari di lavoro, ma "approva" l'accumulazione di capitale, e "sanziona" il valore di mercato dei salari, non sembra una reazione innaturale quella che porta a dire "dato che l'Economia Politica si schiera contro gli operai, è giusto che gli operai si schierino contro l'Economia Politica". Non sembra un fatto innaturale che questo nuovo brevario di leggi cominci a esser visto con diffidenza, come qualcosa che è in qualche modo collegata agli interessi padronali, che la saggezza degli operai non fa che ripudiare e sconfessare ».²²

Era proprio vero che « l'Economia Politica era contro il lavoratore ». Ed era anche vero che essa favoriva gli imprenditori, in particolar modo quelli inglesi.

22. J.E. Cairnes, *Essay in Political Economy*, Londra 1873, pp. 260-1.

Gli insegnamenti degli economisti classici si diffusero in Francia e in Germania, e nel primo quarto del diciannovesimo secolo i libri di economia di maggior successo pubblicati in quei paesi erano, nella maggior parte dei casi, o traduzioni o esposizioni degli economisti classici inglesi. Gradualmente gli studiosi di questi due paesi si resero conto che quella classica non era solo una dottrina elaborata in funzione dell'imprenditore, ma per certi aspetti in funzione specifica dell'imprenditore *inglese*. Il che non vuol dire che gli economisti classici avessero deciso coscientemente di dare una mano agli uomini d'affari inglesi. Non ce ne era bisogno: nella misura in cui essi vivevano in Inghilterra in un'epoca ben definita, le loro dottrine erano inevitabilmente condizionate dall'ambiente in cui si sviluppavano, e gli economisti e gli imprenditori degli altri paesi se ne accorsero.

Prendete ad esempio il libero scambio. Lo aveva predicato Adam Smith, e lo avevano predicato anche Ricardo e gli altri suoi seguaci. Costoro si erano schierati a favore di un libero commercio a livello mondiale; non bisognava eliminare soltanto le barriere interne ma bisognava anche togliere di mezzo quelle esistenti tra i vari paesi. Ricardo è abbastanza chiaro nell'espone il caso del libero commercio internazionale: « In un sistema di perfetta libertà commerciale ogni nazione impiega naturalmente capitale e lavoro negli impieghi che sono per essa i più vantaggiosi. Questa ricerca del guadagno individuale si accorda in modo mirabile col bene universale di tutta la collettività. Stimolando l'industria, ricompensando l'abilità, utilizzando nel modo più efficace i particolari poteri che la natura ha conferito ai singoli, tale tendenza fa sì che la distribuzione del lavoro avvenga nel modo più efficiente ed economico: nel contempo, accrescendo la massa generale dei prodotti, diffonde ovunque il benessere e lega, con un comune legame di scambi e rapporti reciproci, l'intera collettività di nazioni in tutto il mondo civilizzato. Questo principio fa sì che il vino sia prodotto in Francia e in Portogallo, il frumento sia coltivato in America e in Polonia e gli oggetti di chincaglieria ed altre merci siano fabbricati in Inghilterra ».²³

23. Ricardo, *op. cit.*, p. 89.

Ora può darsi che le tesi di Ricardo, esposte in questo brano, non fossero giuste se riferite al libero scambio internazionale di merci. Ma non c'è dubbio sul fatto che egli avesse assolutamente ragione per quanto riguardava l'*Inghilterra nel momento in cui egli scriveva*. La Rivoluzione Industriale era arrivata prima in Inghilterra; gli industriali inglesi erano alla avanguardia rispetto a quelli di qualsiasi altra parte del mondo, sia per quanto riguardava i sistemi di produzione che le macchine o le reti di trasporto; gli inglesi erano in grado ed erano pronti a invadere il mondo con i prodotti delle loro industrie. E quindi il libero commercio internazionale faceva proprio al caso loro.

Per lo stesso motivo mal si adattava alle industrie e al commercio degli altri paesi. In America, Alexander Hamilton istituì un sistema doganale protettivo nell'amministrazione di Washington. Le tariffe protettive erano già state adottate da altri paesi, ma sotto l'influenza dell'economia classica inglese, questi stavano cominciando a familiarizzare con gli ideali del libero commercio.

Nel 1841, nel momento in cui le lodi degli inglesi per le superlative virtù del libero scambio internazionale si erano diffuse anche negli altri paesi, Friedrich List pubblicò il suo *Sistema nazionale di economia politica* col quale invece, lo criticava. List era tedesco e in Germania, a quell'epoca, l'industria era ancora giovane e poco sviluppata; aveva trascorso alcuni anni negli Stati Uniti e aveva scoperto che le condizioni dell'industria americana erano analoghe. List capì che se fosse entrato in vigore il libero scambio a livello internazionale, ci sarebbe voluto molto tempo prima che le industrie dei paesi arretrati rispetto all'Inghilterra, avessero potuto rimontare lo svantaggio, ammesso che fosse possibile. Quindi si dichiarò a favore del libero scambio, ma solo dopo che i paesi più arretrati si fossero messi al passo con quelli più avanzati. « Qualsiasi paese che per cause avverse, si trovi indietro rispetto agli altri, nell'industria, nel commercio e nella navigazione, pur disponendo degli strumenti sia intellettuali che materiali per sviluppare tali settori, deve innanzi tutto rafforzare le sue capacità in-

dividuali, prima di poter entrare in libera concorrenza con le nazioni più progredite ». ²⁴

Egli sosteneva che disporre di merci a buon mercato non era tutto, e che anche le cose a buon mercato potevano essere pagate care. Ciò che rendeva grande un paese non era la sua riserva di valore in un determinato momento, ma la sua capacità di produrre valore. « *Le cause della ricchezza* sono qualcosa di completamente diverso dalla *ricchezza stessa*. Una persona può possedere ricchezza... ma se, tuttavia, non ha il potere di produrre degli oggetti che valgono più di quelli che consuma, diventerà sempre più povera... *La capacità di produrre ricchezza* è quindi infinitamente più importante della *ricchezza stessa*... Questo è vero a maggior ragione nel caso di intere nazioni... che non nel caso di singoli individui ». ²⁵

List sosteneva che l'Inghilterra, essendo diventata una grande nazione prima che il libero scambio diventasse la sua parola d'ordine, stesse ora cercando di impedire agli altri paesi di seguire il suo esempio; « E' un'abitudine molto diffusa quella di togliere la scala una volta che si è raggiunta la vetta, per privare gli altri del mezzo per arrampicarsi a loro volta ». ²⁶

Egli propose dunque il protezionismo, le barriere doganali, dietro alle quali le industrie nascenti, con la certezza dello sbocco sul mercato interno, potessero svilupparsi fino al punto di stare in piedi da sole. Soltanto dopo aver acquisito la forza necessaria potevano lanciarsi sul campo di battaglia del libero scambio internazionale. List fu un tenace sostenitore dell'economia nazionale in contrapposizione a quella internazionale. Le sue idee ebbero una grande influenza soprattutto in Germania e negli Stati Uniti.

Con la sua strenua difesa del protezionismo contro la dottrina del libero scambio di Adam Smith e dei suoi seguaci, List fu uno dei sempre più numerosi economisti che non credevano più all'infallibilità della scuola classica. L'economia classica che era stata tanto popolare ed efficace nella prima metà del diciannovesimo secolo, cominciò a perdere il suo vigore nella seconda metà del secolo. In quel periodo cominciarono

24. F. List, *National System of Political Economy*, (prefazione), Londra, 1904. I ed. 1841.

25. *Ivi*, p. 108.

26. *Ivi*, p. 295.

ad apparire le opere di un uomo che, pur accettando alcuni principi sostenuti dai classici, li sviluppò in una diversa direzione giungendo a conclusioni completamente differenti. Anch'egli era tedesco: il suo nome era Karl Marx.