

## Capitolo 14. La distribuzione del reddito nazionale

### Di cosa parleremo

Lo studio della **distribuzione del reddito** consente di misurare il grado di distribuzione individuale della ricchezza nazionale e di conoscere quali sono le quote di reddito assegnate a ciascun fattore produttivo impiegato per produrre beni e servizi, nonché di comprendere le ragioni che hanno determinato tale ripartizione.

Il problema che tale tipo di analisi si pone, dunque, non è soltanto di tipo economico ma implica **considerazioni di carattere sociale e politico** che inevitabilmente si ripercuotono sul dibattito fra le diverse scuole economiche.

### 1) Le diverse forme di distribuzione del reddito

Tutto ciò che viene prodotto, dopo essere stato venduto, genera un certo reddito monetario che dovrà essere distribuito tra i vari fattori che hanno concorso alla produzione.

Tenendo conto della distribuzione del reddito, il risultato economico complessivo ottenuto da un paese può essere sintetizzato come:

- *somma del potere d'acquisto* delle famiglie, ovvero come l'insieme dei redditi distribuiti. Se indichiamo con  $Y$  il reddito nazionale, con  $W$  l'insieme dei salari percepiti dalle famiglie e con  $P$  i profitti degli imprenditori avremo:

$$Y = W + P$$

- *somma delle decisioni di spesa degli operatori economici*. Se indichiamo con  $C$  il consumo delle famiglie, con  $S$  il risparmio e con  $T$  il prelievo effettuato dalla pubblica amministrazione il reddito speso sarà:

$$Y = C + S + T$$

- *impieghi del reddito nazionale*. Il reddito nazionale  $Y$  può essere destinato ai consumi privati ( $C$ ), agli investimenti privati ( $I$ ), ai consumi ed investimenti pubblici ( $G$ ). In un'economia aperta agli scambi con l'estero, però, sarà possibile impiegare parte delle risorse per le esportazioni ( $E$ ), mentre alle risorse nazionali occorrerà aggiungere le importazioni ( $M$ ). Sarà perciò possibile scrivere:

$$Y + M = C + I + G + E$$

A seconda di come il reddito viene distribuito, si può parlare di:

**Distribuzione funzionale.** Studia come vengono remunerati i fattori produttivi (lavoro, terra, capitale, capacità organizzativa), cioè come viene determinato il prezzo (salario, rendita, interesse, profitto) dovuto per il loro utilizzo. Nei paragrafi successivi approfondiremo proprio questo aspetto.

**Distribuzione personale.** Rappresenta la ripartizione del reddito nazionale tra i vari membri della collettività nazionale.

Questo tipo di analisi risulta molto importante quando si intende procedere ad una quantificazione del grado di equidistribuzione della ricchezza nazionale, in modo da porre in evidenza le differenze retributive che sussistono tra i diversi membri della collettività. Proprio sulla base di tali indicazioni i governi adottano le cosiddette *politiche di welfare*, vale a dire un'insieme di azioni volte a supportare economicamente e ad offrire una vasta gamma di servizi a coloro che percepiscono i redditi più bassi, in modo da garantire il benessere sociale e ridurre le disparità.

**Distribuzione settoriale o strutturale.** Studia le modalità di distribuzione del reddito nazionale tra i differenti *settori economici (e non tra gli individui)*. I settori economici sono generalmente distinti in:

- *primario*, ovvero agricoltura, pesca, miniere e foreste;
- *secondario*, che indica il settore della produzione industriale;
- *terziario*, che include i trasporti, il commercio e la fornitura di servizi in genere;
- *quaternario (o terziario avanzato)*, in cui rientrano i servizi particolari relativi all'informatica, alla comunicazione e al marketing, alla consulenza e alla ricerca e sviluppo.

## 2) La rendita

La **rendita** può definirsi come il **guadagno del proprietario di un fattore produttivo non riproducibile**.

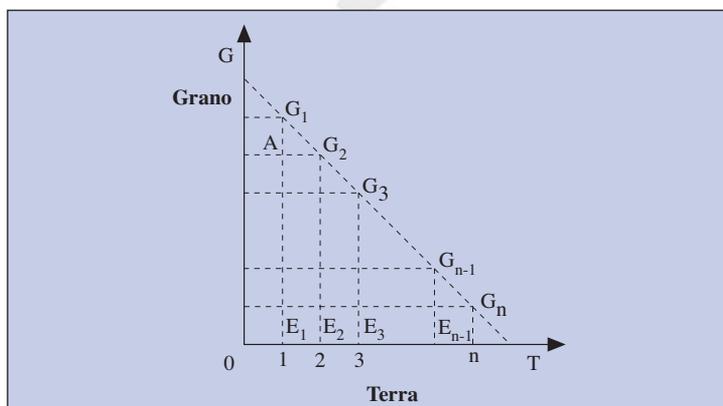
I primi a parlare di rendita furono gli economisti classici: poiché a quell'epoca aveva una notevole importanza l'agricoltura, essi definirono la rendita come la remunerazione del proprietario di un *terreno agricolo o di un'area edificabile* (rendita fondiaria).

Per **rendita fondiaria** s'intende la **remunerazione ottenuta dal proprietario terriero in seguito allo sfruttamento del fattore terra** e può essere distinta in rendita *assoluta* e rendita *differenziale*.

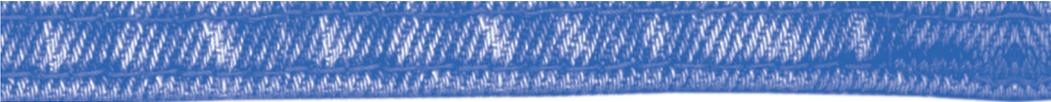
**Rendita assoluta.** Ha origine se la terra complessivamente disponibile in un determinato sistema economico esiste in quantità inferiore al fabbisogno: essa è, quindi, originata dall'anelasticità dell'offerta di questo fattore produttivo.

**Rendita differenziale.** È il reddito che alcuni proprietari percepiscono in *aggiunta* alla rendita assoluta.

Il concetto di rendita differenziale è stato elaborato da **Ricardo** nella sua opera più importante «*Principi di economia politica e tassazione*». La teoria ricardiana della rendita può essere esemplificata nella figura 1 dove in *ascissa* sono riportate unità successive di terra (1, 2, 3, fino a  $n$ ) e in *ordinata* la quantità di grano prodotta. Così l'appezzamento 1 produce  $G_1$  quantità di grano, l'appezzamento 2 ne rende  $G_2$  e così via. La quantità di grano prodotta non è uguale per tutti i suoli, poiché questi hanno una diversa fertilità: il terreno  $n$ , infatti, produce solo una quantità pari a  $G_n$ . In questa situazione, i proprietari terrieri chiedono ai fittavoli, a titolo appunto di affitto, una somma che corrisponde alla differenza tra il maggior prodotto ottenuto da tutti gli appezzamenti e il prodotto ottenuto dall'appezzamento marginale (l'ultimo messo a coltura): sul grafico, la rendita differenziale che spetta al proprietario se gli appezzamenti coltivati sono 2 (e, dunque, l'appezzamento marginale è 2) è pari al segmento  $G_1A$ ; se gli appezzamenti coltivati sono  $n$ , la rendita differenziale è pari a  $G_1E_1 + G_2E_2 + G_3E_3 \dots + G_{n-1}E_{n-1}$ .



**Fig. 1 - La determinazione della rendita differenziale**



**Altri tipi di rendita.** Oltre alla rendita fondiaria è però possibile individuare altre forme di rendita:

- la **rendita mineraria**, la cui esistenza è giustificata dal fatto che le miniere, oltre ad esistere in numero limitato, hanno anche *diversi costi estrattivi* derivanti dalla loro maggiore o minore profondità. I prezzi di mercato del minerale estratto, infatti, dovranno essere tali da coprire i costi più elevati sostenuti dalle imprese che lavorano in miniere molto profonde, il che garantisce un sovraprofitto per le imprese che sfruttano miniere più superficiali e che, dunque, hanno minori costi estrattivi;
- la **rendita di posizione**, dovuta alla localizzazione del terreno. Questo tipo di rendita, cioè, non è legata alle caratteristiche fisiche del terreno ma al fatto che esso sia situato in prossimità di agglomerati urbani in espansione (cosiddetta *rendita edilizia*) o di mercati di smistamento dei prodotti agricoli (con conseguente riduzione dei costi di trasporto e aumento dei margini di profitto).

Se si tiene conto che esistono anche altre forme di rendita, allora appare più razionale considerare la rendita come la remunerazione del *fattore natura* (fattore, appunto, scarsamente riproducibile).

Lo sviluppo dell'economia durante l'ultimo secolo ha inoltre notevolmente ridotto l'importanza della rendita fondiaria nell'ambito della distribuzione del reddito di un paese. Oggi la terra non è che una delle tante forme di investimento e pertanto la rendita fondiaria, in senso stretto, costituisce solo uno degli elementi che partecipano alla ripartizione del reddito.

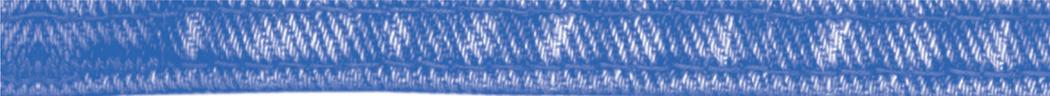
**Fattori influenzanti la rendita.** Vi sono alcuni fattori che possono influire sulla produttività di un fattore naturale. Essi non incidono sulla quantità del fattore stesso (che, ricordiamo, è difficilmente aumentabile) ma sulla rendita che si ricava dal suo utilizzo:

I **metodi intensivi** sono tecniche produttive che, ricorrendo all'impiego di capitale e lavoro in grandi quantità, consentono di ottenere un'elevata produttività.

- **il progresso tecnico:** esso permette di ottenere da una stessa quantità di un fattore naturale una maggior quantità di prodotto; ciò equivale ad aumentare la disponibilità di *altre dosi di quel fattore*.

Se, per esempio, un appezzamento di terreno viene coltivato con **metodi intensivi** la quantità di prodotto ottenibile è maggiore rispetto a quella ottenibile con metodi tradizionali;

- **i rapporti economici internazionali:** l'afflusso di prodotti dall'estero, andando a soddisfare una parte della domanda interna, rende meno importante la scarsità dei fattori produttivi interni rispetto al fabbisogno, il che riduce la rendita da essi derivante.



Se, ad esempio, in un certo paese vi sono pochi terreni adatti alla coltivazione dell'uva, i proprietari di tali terreni possono godere di una rendita elevata. L'importazione di uva dall'estero, tuttavia, contribuisce a ridurla.

**Le quasi-rendite.** In regime di *concorrenza perfetta*, le imprese sopportano costi medi diversi, mentre il ricavo medio è lo stesso per tutte. Ciò significa che alcune imprese riusciranno a coprire il costo medio del prodotto con il prezzo di mercato, mentre altre non vi riusciranno. Vi saranno, inoltre, imprese in grado di produrre a costi medi inferiori a quelli concorrenziali: pertanto, esse godranno di un guadagno, dato dalla differenza tra il prezzo ed i costi medi complessivi. Questo guadagno è definito *quasi-rendita*, la quale opera solo nel breve periodo: infatti, a lungo termine, l'ingresso di altre imprese, la riorganizzazione di quelle esistenti e l'uscita di quelle in perdita condurranno ad una nuova situazione di equilibrio. In questo nuovo contesto, il prezzo si sarà ridotto al punto tale da coprire esattamente i costi complessivi: di conseguenza, non vi sarà quasi-rendita. Più ci allontaniamo dal regime di concorrenza perfetta, più certe imprese ottengono una quasi-rendita anche nel lungo periodo.

### 3) Il salario

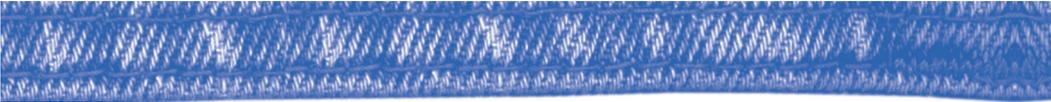
Il **salario** è la **remunerazione spettante al lavoratore dipendente che abbia prestato all'imprenditore le proprie capacità fisiche e intellettuali**. La caratteristica principale del lavoro salariato sta, dunque, nella dipendenza diretta del lavoratore dal datore di lavoro.

**Salario monetario e salario reale.** Il **salario monetario** corrisponde alla *quantità di moneta* che il lavoratore riceve quale corrispettivo del suo lavoro, mentre il **salario reale** è pari alla quantità di beni e servizi che il lavoratore può acquistare con il salario monetario (si parla, infatti, di *potere d'acquisto*).

Più precisamente, *il salario reale è uguale al rapporto tra il salario monetario  $W$  e il livello generale dei prezzi  $p$ , ovvero a  $W/p$* , ed indica quanti beni si possono comprare avendo a disposizione una certa somma, dato un certo livello dei prezzi.

#### **La scala mobile**

Per combattere il deprezzamento dei salari monetari in passato in Italia si è fatto ricorso al meccanismo della *scala mobile*. Si trattava di un sistema di adeguamento automatico della retribuzione da lavoro dipendente all'aumento dei prezzi, in modo da salvaguardare, almeno in parte, il potere d'acquisto di stipendi e salari. Tale meccanismo, pur avendo l'indubbio merito di garantire il costante adeguamento della retribuzione all'aumento



dei prezzi, finiva tuttavia con l'aumentare le spinte inflazionistiche, in quanto l'incremento del livello dei salari conseguente all'aumento dei prezzi spingeva le imprese ad aumentare nuovamente i prezzi per mantenere immutati i propri margini di profitto, dando vita ad un circolo vizioso; in Italia la scala mobile fu, dunque, abolita in seguito ad un'intesa tra Governo, sindacati e Confindustria siglata il 31 luglio 1992.

**Forme di salario.** Le diverse forme di salario sono le seguenti:

- *salario a cottimo*: è commisurato alla quantità di lavoro svolto in una determinata unità di tempo (generalmente l'ora);
- *salario a tempo*: è corrisposto in base alla durata della prestazione lavorativa (mese, settimana, giorno);
- *salario ad incentivo*: al salario fisso (*a cottimo* o *a tempo*) vengono aggiunte delle quote (dette *incentivi*) per stimolare il lavoratore ad aumentare la sua produttività;
- *salario in natura*: le prestazioni lavorative vengono retribuite con beni e servizi.

#### 4) Segue: Le teorie sulla determinazione del salario

Abbiamo appena visto che **il salario è la remunerazione del fattore lavoro**, vale a dire il suo prezzo. Tale prezzo si forma sul mercato del lavoro attraverso aggiustamenti successivi della domanda e dell'offerta. Prima di analizzare nel dettaglio i fattori che influiscono sulla domanda e sull'offerta di lavoro, e dunque sulla determinazione del salario di equilibrio, è importante sottolineare che questo tipo di mercato presenta delle caratteristiche che lo differenziano da tutti gli altri.

Il **mercato del lavoro**, infatti, non è un grande spazio in cui convergono tutti coloro che sono in cerca di lavoro (che offrono la loro forza-lavoro) e tutti gli imprenditori che hanno bisogno di reperire persone da assumere (domanda di lavoro), poiché la contrattazione salariale si svolge tra i rappresentanti delle associazioni di ciascuna categoria (lavoratori e imprenditori).

Ecco perché questo mercato viene spesso assimilato ad un **monopolio bilaterale**, in cui non operano singoli lavoratori e singoli imprenditori, ma i sindacati dei lavoratori, da un lato, e i rappresentanti dei datori di lavoro, dall'altro.

Rilevante nel mercato del lavoro è anche **l'influenza dello Stato**, che può intervenire:

- come *datore di lavoro*, in quanto la pubblica amministrazione e gli altri enti pubblici assorbono un numero non esiguo di lavoratori;
- come *mediatore* nelle contrattazioni collettive tra associazioni imprenditoriali e sindacati;

— come *legislatore*, quando emana norme che pongono particolari vincoli sia agli imprenditori che ai lavoratori.

Il mercato del lavoro, infine, è caratterizzato da un'accentuata segmentazione e da una variabilità di dimensione.

La **segmentazione** deriva dalla molteplicità di qualifiche e specializzazioni lavorative che impongono anche differenziazioni salariali.

La **variabilità** delle dimensioni del mercato consegue dalla crescente esigenza della mobilità del lavoro, non solo territoriale ma anche da un settore economico ad un altro, o da una qualifica professionale ad un'altra.

Come in tutti gli altri mercati, anche nel mercato del lavoro il prezzo della merce scambiata, vale a dire il salario, dipende dall'interazione fra la domanda e l'offerta (in questo caso, di lavoro).

La **domanda di lavoro** è la quantità di lavoro, o il numero di lavoratori, che *le imprese richiedono* in un dato momento e in corrispondenza di un determinato salario.

L'**offerta di lavoro** può essere definita come la quantità di ore di lavoro che, in un dato momento e in cambio di un dato salario, *i lavoratori sono disposti a prestare* alle imprese.

Circa l'effettivo funzionamento del mercato del lavoro, e i conseguenti criteri in base ai quali si determina il livello del salario, ogni scuola economica ha elaborato una propria teoria.

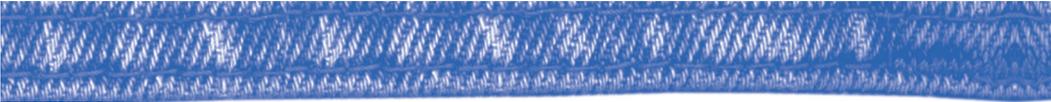
**Teoria classica.** Sosteneva che il livello dei salari doveva essere pari al valore delle merci e dei beni necessari a soddisfare i *bisogni più urgenti del lavoratore* e della sua famiglia (nutrimento, vestiario, cure mediche e così via).

Il prezzo del lavoro veniva così a dipendere dal livello delle spese di sussistenza in un certo momento. Di conseguenza, esso aumentava o diminuiva se aumentavano o diminuivano i prezzi dei beni di sussistenza di una famiglia lavoratrice.

In tale teoria vi era, però, il non facile problema di definire quale fosse il livello minimo di sussistenza che il salario doveva assicurare, poiché esso varia, come Ricardo riconosceva, da paese a paese e di epoca in epoca. Il mantenimento di questo livello era comunque assicurato dall'operare della **trappola malthusiana**: la pressione demografica avrebbe impedito qualsiasi variazione di lungo periodo (*legge bronzea dei salari*, secondo la definizione di Lassalle).

**Teoria marxista.** Anche per **Marx** il salario è sostanzialmente quello corrispondente al *minimo di sussistenza*, ma inteso in senso *sociale*, poiché dipendente dal contesto storico e influenzato dall'opera dei **sindacati**.

Il **sindacato** è un'associazione libera e spontanea di lavoratori subordinati o di datori di lavoro costituita al fine di tutelare i comuni interessi di categoria. La disciplina del sindacato in Italia è prevista dall'art. 39 della Costituzione, secondo il quale «l'organizzazione sindacale è libera».



L'accumulazione di capitale determina un aumento della domanda di lavoro e ciò provoca un aumento del saggio di salario. Oltre un certo limite, però, questo incremento del salario ridurrà i profitti e spingerà i capitalisti ad adottare metodi produttivi *labour saving* (ovvero a bassa intensità di lavoro): l'incremento della disoccupazione che ne seguirà farà di nuovo diminuire il saggio di salario.

**Teoria del fondo dei salari.** L'elemento centrale di questa teoria era l'ipotesi che la domanda di lavoro fosse determinata dalla quantità di capitale destinato a pagare questo fattore e che, pertanto, essa variasse con il variare dell'accumulazione del capitale. In pratica, il salario veniva calcolato dividendo il *fondo salari* (vale a dire il capitale disponibile per assumere i lavoratori) per il numero della popolazione salariata in cerca di lavoro. Si creava, così, un *tasso naturale di piena occupazione*.

Questa teoria venne utilizzata per tentare di dimostrare l'inutilità di ogni azione sindacale volta a modificare il saggio generale di salario o a ritardare il processo di accumulazione del capitale. Per questa ragione, benché il suo autore (**J. Stuart Mill**) l'avesse in un secondo momento ripudiata, essa trovò l'entusiastica approvazione della classe dirigente.

**Teoria neoclassica.** La teoria neoclassica è la prima a considerare il salario come il risultato dell'operare congiunto della domanda e dell'offerta di lavoro e ad applicare il criterio *marginalista* all'analisi della determinazione del livello di salario.

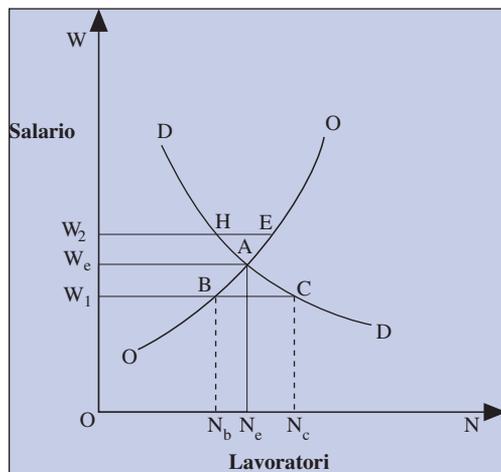
L'ipotesi alla base di tale teoria è molto semplice: un'impresa assumerà lavoratori fino a quando il valore della **produttività marginale** dell'ultimo lavoratore assunto sarà pari al salario che lo stesso percepisce; è evidente che quanto più basso è il salario, tanto maggiore sarà il numero di lavoratori che l'imprenditore potrà assumere prima che la produttività marginale (che, come sappiamo, è decrescente) eguagli il salario stesso.

La **domanda di lavoro**, dunque, è **funzione inversa del prezzo**, nel senso che aumenta quando il salario diminuisce e decresce quando il salario aumenta; graficamente (Fig. 2), ponendo sull'asse delle ordinate il salario ( $W$ ) e sull'asse delle ascisse la quantità di lavoro ( $N$ ) domandato, essa è **rappresentata da una retta (o curva) decrescente** (curva  $DD$ ).

Al contrario della domanda, l'**offerta di lavoro** è **funzione diretta del prezzo**, in quanto al crescere del salario aumenta il numero di coloro che si affacceranno sul mercato del lavoro per offrire le proprie capacità fisiche o intellettuali, rinunciando al proprio tempo libero; graficamente (Fig. 2) essa è rappresentata **da una retta (o curva) crescente** (curva  $OO$ ).

Secondo i neoclassici, così come in tutti gli altri mercati, anche in quello del lavoro la posizione di equilibrio è data dall'*incontro tra la domanda e*

*l'offerta*: ciò risulta anche dalla Fig. 2, in cui detto punto di equilibrio è rappresentato da *A*. Nella figura sono illustrate anche le ipotesi in cui non vi è equilibrio sul mercato del lavoro.



**Fig. 2 - Il mercato del lavoro secondo la teoria neoclassica**

Se il salario è pari a  $W_1$ , cioè un livello inferiore a quello di equilibrio, la domanda di lavoro  $N_c$  è superiore all'offerta da parte dei lavoratori  $N_b$ . Viceversa, se il salario è fissato al livello  $W_2$  la domanda di lavoro risulterà inferiore all'offerta.

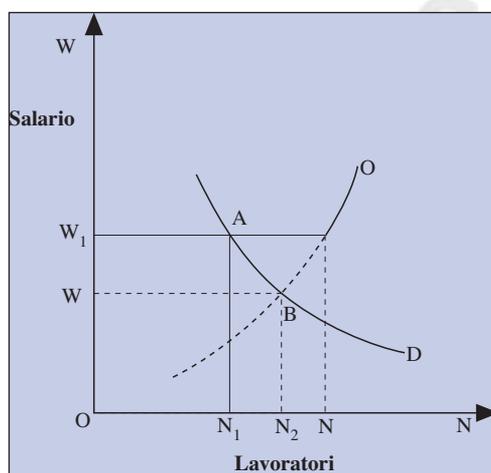
Per la scuola neoclassica, però, il mercato del lavoro è sempre in grado di raggiungere una posizione di equilibrio: infatti, se il salario è alto molti lavoratori sono disposti a lavorare, ma pochi imprenditori assumeranno nuovi lavoratori finché non scenderà il prezzo del lavoro; viceversa, se il salario è basso, pochi lavoratori vorranno lavorare, obbligando gli imprenditori a pagare di più pur di averli alle proprie dipendenze. Tale processo continuerà fino a quando non verrà raggiunto l'equilibrio, in corrispondenza del punto A.

**Teoria keynesiana.** Keynes criticò le ipotesi neoclassiche sul funzionamento del mercato del lavoro. Pur accettando, in linea di massima, la funzione della domanda di lavoro delle imprese ipotizzata dagli autori neoclassici, l'economista inglese dava una diversa interpretazione della curva dell'offerta di lavoro.

A differenza dei neoclassici, egli non accettava l'idea della piena flessibilità dei salari; la sua curva dell'offerta di lavoro era, infatti, costruita partendo dall'ipotesi che i **salari monetari fossero rigidi verso il basso**, determinando quindi una diversa configurazione della curva dell'offerta di lavoro.

I motivi che spinsero l'economista inglese ad avanzare questa ipotesi sono essenzialmente due:

- in un'economia capitalistica matura, il *salario non è determinato da una contrattazione individuale*, ma è il risultato dell'azione dei sindacati che operano al fine di non dover ridurre i salari monetari;
- sul mercato del lavoro *non vi è una grande mobilità di informazioni*, per cui un lavoratore disoccupato difficilmente accetterà una retribuzione più bassa di quella precedente.



**Fig. 3 - L'ipotesi neo-classica e keynesiana a confronto**

L'ipotesi keynesiana e quella neoclassica sono illustrate nella fig. 3. Secondo Keynes, la curva dell'offerta di lavoro parte dall'ordinata  $OW_1$ , che rappresenta il saggio di salario contrattato dai sindacati dei lavoratori e dalle associazioni imprenditoriali, ed è costante per un certo tratto, in quanto si suppone che i lavoratori non siano disposti a lavorare ad un saggio di salario inferiore a quello contrattato collettivamente. La curva di offerta inizia a decrescere solo quando si raggiunge la piena occupazione (il punto N nel grafico); ciò accade in quanto a partire da quel punto la forza lavoro diviene scarsa e, quindi, le imprese per indurre i lavoratori a prestare la propria opera devono offrire un salario maggiore.

Può accadere tuttavia che l'equilibrio, data la forma dell'offerta di lavoro, si stabilisca nel tratto orizzontale, per cui non tutti coloro che desiderano lavorare riescono ad impiegarsi (**disoccupazione involontaria**).

Nell'ipotesi neoclassica, che ipotizzava una piena flessibilità dei salari ed una curva dell'offerta decrescente, il punto di equilibrio è rappresentato da  $B$ , cui corrisponde un numero di lavoratori occupati pari ad  $N_2$ . In tale ipotesi, quindi, la **disoccupazione** è sempre **volontaria**.

**Teorie più recenti.** Le più recenti teorie ritengono che per affrontare correttamente l'analisi dell'offerta di lavoro bisogna tener conto di alcuni fenomeni tipici delle società avanzate quali, ad esempio, *la preferenza per il tempo libero, le dimissioni volontarie in prospettiva di un lavoro meglio retribuito o più prestigioso* ecc.

Così per le persone già occupate ogni aumento salariale orario potrebbe generare due effetti contrastanti: un aumento dell'offerta del numero delle ore di lavoro, con la rinuncia ad una parte del tempo libero a disposizione, oppure una riduzione delle ore di lavoro prestate a beneficio del tempo libero. In quest'ultimo caso, infatti, il lavoratore conseguirebbe lo stesso reddito pur lavorando di meno.

Ne consegue che per alti livelli di salario la curva di offerta del lavoro, anziché essere crescente, assumerebbe un andamento negativo.

Proseguendo con questo ragionamento, per ogni possibile livello di salario, alcuni ritengono che la curva d'offerta di lavoro assuma un andamento a  $Z$ . Più specificamente:

- se il salario è *molto basso*, *l'offerta addizionale di ore-lavoro sarà più alta*. Il bisogno spinge, infatti, a lavorare più ore per ottenere un reddito complessivo tale da poter assicurare alla famiglia un tenore di vita migliore;
- se il salario *aumenta*, *l'offerta di lavoro tende a diminuire*. Contrariamente all'ipotesi precedente, se aumenta il reddito non sarà necessario aumentare il ritmo del lavoro;
- se il salario *aumenta ulteriormente*, *l'offerta tornerà a crescere*. In questo caso la maggior quantità di lavoro prestata rende possibile il conseguimento di un tenore di vita superiore;
- *ogni successivo aumento del salario provoca una diminuzione dell'offerta di lavoro*. Il tenore di vita acquisito gratifica il lavoratore, che non avrà alcun incentivo a lavorare ulteriormente.

Quanto detto è rappresentato nel grafico seguente:

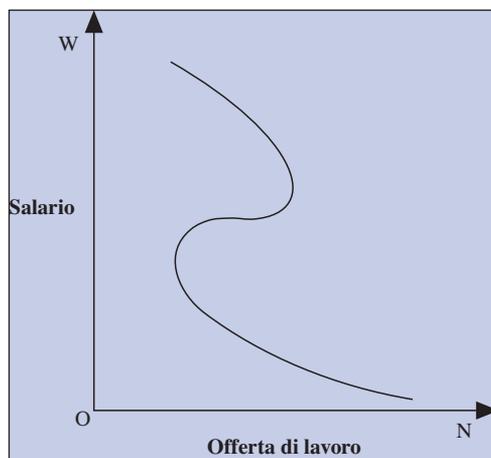


Fig. 4 - L'andamento a Z della curva dell'offerta di lavoro

## 5) Il profitto

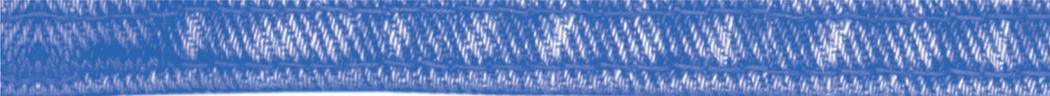
Il profitto rappresenta la *retribuzione dell'imprenditore* per il suo ruolo nel processo produttivo.

**Il profitto come reddito complesso.** Il reddito percepito dall'imprenditore sotto forma di profitto può essere scisso in diversi elementi:

- *profitto come retribuzione*, ovvero remunerazione per il ruolo attivo svolto nel processo produttivo;
- *profitto come interesse*: in genere l'imprenditore investe nel processo produttivo capitali propri che sono remunerati sotto forma di interessi e vengono inclusi nella quota di profitti;
- *profitto come premio* per il rischio economico connesso alla gestione dell'impresa.

**Profitto normale ed extra profitto.** Una distinzione importante, dovuta all'analisi di **Marshall**, è quella incentrata sulla differenza tra *profitto normale* dell'imprenditore ed *extra profitto*.

Nel primo caso, il profitto è considerato come quella *parte del costo di produzione che spetta all'imprenditore* per la sua opera nel processo produttivo ed è, quindi, una quota non residuale del costo di produzione stesso.



Nel secondo caso, invece, se il ricavo addizionale che l'impresa percepisce dalla vendita dei suoi beni è *superiore al costo di produzione* (incluso il profitto normale), l'imprenditore percepisce un extra profitto non giustificato da alcun fattore produttivo, ma semplicemente da particolari condizioni determinatesi sul mercato (prodotto innovativo, aumento della domanda globale).

## 6) Segue: Le diverse teorie sul profitto

**La teoria classica del profitto.** Gli economisti classici, soprattutto Smith e Ricardo, sostenevano che il profitto costituisce la remunerazione della proprietà del *fattore capitale* e della *capacità di direzione* dell'imprenditore. Il profitto è, dunque, la *parte residuale della produzione*, cioè quello che rimane dopo aver dedotto i costi di produzione (sostanzialmente salari e materie prime).

**Il profitto nell'analisi di Marx.** Secondo Marx il profitto è una logica conseguenza del funzionamento del sistema capitalistico, che tende, appunto, ad ottenere il massimo profitto possibile.

La quota di profitto di cui si appropria il capitalista è rappresentata dal **plusvalore**, ovvero da quella parte del lavoro degli operai che non viene retribuita attraverso il salario (di sussistenza) pagato dall'imprenditore.

**La teoria marginalista.** Secondo questa teoria ogni fattore produttivo riceve una sua specifica remunerazione; nel caso del profitto esso costituisce la *remunerazione del fattore capacità imprenditoriale*.

Accettando il ragionamento neoclassico si nega la critica marxista della teoria del plusvalore, in quanto il profitto non è più l'appropriazione da parte del capitalista del lavoro altrui, ma la giusta ricompensa delle sue capacità.

**La teoria di Schumpeter.** Schumpeter parte dalla definizione della realtà economica del capitalismo come *flusso continuo di mutamenti*, complessivamente indicati come *innovazioni* e così classificati:

- introduzione di un nuovo bene;
- scoperta di un nuovo mercato;
- conquista di una nuova fonte di materie prime;
- adozione di una nuova forma di organizzazione in una certa industria.

L'introduzione di un'innovazione comporta una riduzione dei costi e, dunque, la formazione del *profitto imprenditoriale*, fenomeno, secondo Schumpeter, tipico dello sviluppo.

Ogni volta che un'innovazione diventa di generale acquisizione il processo di sviluppo economico ne introdurrà un'altra, che darà luogo a nuovi profitti. Laddove non esistono innovazioni, non esistono profitti.

## 7) L'interesse

L'interesse può essere definito come il **compenso che spetta a coloro che hanno dato in prestito una somma di denaro** e rappresenta, dunque, la remunerazione del fattore capitale. Esso dipende dall'ammontare del capitale prestato, dal tasso d'interesse e dalla durata del prestito.

**La scuola neoclassica.** Secondo la scuola neoclassica, l'interesse è determinato dalle attività reali (investimenti e risparmi).

Coloro che domandano fondi da investire, gli imprenditori, sono disposti a pagare un prezzo (il tasso d'interesse, appunto) pur di avere la disponibilità di questi fondi; quelli che invece offrono fondi, i risparmiatori, devono essere ricompensati per aver procrastinato il loro consumo.

**La scuola austriaca.** Secondo **Böhm-Bawerk**, il saggio di interesse è l'*espressione del grado di preferenza dei beni presenti rispetto a quelli futuri*.

Questa preferenza dipende dal fatto che il bene presente è sicuro e tangibile mentre quello futuro è incerto. Si giustifica in questo modo la presenza di un tasso d'interesse positivo che uguagli i beni futuri a quelli attuali.

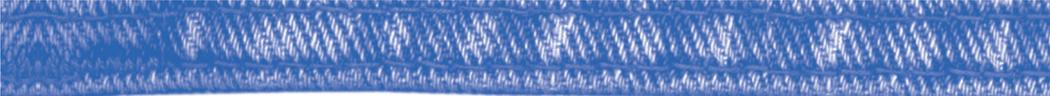
Tale tasso è tanto più elevato quanto maggiore è il *capitale* dato a prestito; da questa affermazione deriva il fatto che il capitale è funzione crescente del tasso d'interesse.

Al contrario la domanda di capitali risulta essere funzione inversa dell'interesse; un aumento delle richieste di capitali, in obbedienza alla *legge dei rendimenti decrescenti*, comporta, infatti, un calo del tasso d'interesse.

L'intersezione tra domanda e offerta di capitale determina il *tasso d'interesse naturale*.

**Keynes.** Secondo Keynes l'esistenza del saggio d'interesse è giustificabile considerando che se l'individuo non fosse ricompensato (con il saggio d'interesse), preferirebbe detenere denaro in forma liquida piuttosto che prestarlo.

La caratteristica principale del denaro è, infatti, la sua **liquidità**, la capacità cioè di trasformarsi immediatamente e senza costi aggiuntivi in un altro bene.



Colui che possiede capitali monetari, secondo Keynes, apprezza questa caratteristica e, dunque, ha una **preferenza per la liquidità**, per tre diversi motivi:

- perché il possesso di moneta gli permette di acquistare i beni di cui necessita ogni giorno (*motivo delle transazioni*);
- perché il possesso di moneta permette di far fronte a spese impreviste (*motivo precauzionale*);
- perché la moneta può essere impiegata immediatamente qualora si presenti una occasione favorevole di investimento (*motivo speculativo*).

Poiché gli individui preferiscono detenere moneta liquida, il saggio d'interesse, secondo l'economista inglese, rappresenta la ricompensa per la rinuncia alla liquidità.

Il tasso d'interesse, dunque, non sarà determinato dal mercato dei capitali ma dall'incontro tra la domanda e l'offerta di moneta.