

Capitolo 12

Distribuzione del reddito e saggio del profitto in Marx e negli economisti classici: uno studio comparato*

Giovanni Scarano

Abstract

The paper argues that the concern to determine the rate of profit, attributed to the classics by modern surplus approach, was not the main focus in most classical authors before Ricardo. Moreover, this theme did not have a central place in Marx's analysis at all. In fact, according to Marx, a uniform rate of profit was only one way to determine the distribution of surplus value among the owners of capital in proportion to the capital invested. On the contrary, the distribution of income between capitalists and workers was strictly determined by the rate of surplus value.

Moreover, Marx used his own version of the labour theory of value – very different from that of Smith and Ricardo – not to determine the rate of profit and production prices, but to analyse the dynamics of economic aggregates and bring to light the inner social nature of production and distribution processes. In this context, Marx's rate of profit was only an aggregate measure of the maximum potential growth rate.

Keywords: Surplus approach; Rate of profit; Prices of production.

* Si ringrazia il Prof. Roberto Ciccone per aver discusso con l'autore una precedente versione di questo lavoro e per gli utili commenti e suggerimenti forniti. Resta ovvio che quanto sostenuto nel testo è responsabilità esclusiva dell'autore.

12.1 Introduzione

Nelle schematizzazioni ed esposizioni divulgative recenti del *surplus approach* (cfr., ad esempio, Blecker e Setterfield 2019; Tsoulfidis e Tsaliki 2019), è il saggio del profitto – piuttosto che il plusvalore, il profitto o la quota del profitto sul reddito – ad essere presentato, accanto al salario, come una delle due principali variabili distributive nei sistemi economici contemporanei. Ciò è emblematizzato dalla scelta della cosiddetta relazione inversa tra salario e profitto – che è in realtà la relazione inversa tra il saggio del profitto e il salario di sovrappiù che risulta dalla soluzione delle equazioni di prezzo di Sraffa – come principale relazione distributiva utilizzata in questo tipo di approccio teorico.

Come è noto, dato un sistema economico con n beni, il sistema delle equazioni di prezzo di Sraffa contiene n equazioni in $(n+2)$ incognite – ovvero, gli n prezzi, il saggio del profitto e il salario. Vi sono, dunque, due incognite in più rispetto alle equazioni. Ciò implica che due delle incognite devono essere determinate esogenamente per poter risolvere il sistema.

Nel momento in cui si sceglie un bene arbitrario come *numerario*, ponendo il suo prezzo uguale a 1, il numero dei prezzi relativi e delle incognite si riduce rispettivamente a $(n-1)$ e $(n+1)$. Ma per risolvere il sistema occorre ancora fissare un'altra incognita e, poiché non avrebbe senso fissare arbitrariamente il prezzo di una merce diversa dal numerario, ci si trova a dover scegliere tra il salario e il saggio del profitto (cfr. Pasinetti 1975).

Da un punto di vista formale, questa scelta risulta essere del tutto irrilevante. Tuttavia, Garegnani, che è stato uno dei principali allievi di Sraffa, evidenziò chiaramente che le 'premesse caratteristiche' delle originarie *teorie del sovrappiù* erano costituite dal fatto che 'il salario reale e il prodotto sociale sono dati prima della determinazione dei prezzi e del saggio del profitto' (Garegnani 1981, p. 36). Quindi, se il salario è determinato dalle sussistenze dei lavoratori, così come presupposto dalla maggior parte degli economisti classici, è il saggio del profitto ad essere univocamente determinato dal sistema delle equazioni di prezzo, simultaneamente con i prezzi relativi delle merci.

Ma poiché oggi la maggior parte degli economisti che adottano il *surplus approach* e utilizzano le equazioni di prezzo di Sraffa ritengono che il salario includa una parte del surplus sociale, una sua determinazione esogena non può più essere considerata ovvia. Quindi, secondo Pasinetti, la tendenza della maggior parte degli economisti è stata quella di 'rovesciare l'impostazione degli economisti classici', cercando una 'relazione

esterna' al sistema dei prezzi che possa determinare il saggio del profitto (cfr. Pasinetti 1975, p. 95). Sraffa stesso, sempre secondo Pasinetti, «dà chiari segni di pensare in questi termini anche se si limita a considerare le soluzioni alternative del sistema [...] per tutti i possibili valori del saggio di profitto assunti come dati» (Pasinetti 1975, p. 95).

Sraffa, di fatto, sottolineò chiaramente che il salario, 'oltre all'elemento di sussistenza', può includere 'anche una parte del sovrappiù prodotto' (Sraffa 1960, p. 12). Inoltre, egli sostenne che, anche qualora il salario possa essere assunto come dato, esso non riceve 'una definizione concreta fino a che i prezzi delle merci non siano determinati' (Sraffa 1960, p. 43). Al contrario, 'il saggio del profitto, essendo un rapporto, ha un contenuto che è indipendente dalla conoscenza dei prezzi e può ben essere 'dato' prima che i prezzi siano fissati. Esso è quindi suscettibile di essere determinato da influenze estranee al sistema di produzione, e particolarmente dal livello dei tassi dell'interesse monetario' (Sraffa 1960, p. 43).

Tuttavia, come evidenziato successivamente da Garegnani, queste considerazioni di Sraffa si collocavano al di fuori di quel 'nucleo' teorico caratterizzante l'approccio classico che Garegnani stesso aveva individuato nel suo saggio su *Marx e gli economisti classici* (cfr. Garegnani 1981, p. 48). Garegnani prese quindi in considerazione 'il modo in cui quel cambiamento nella variabile distributiva indipendente modifica le caratteristiche di base delle teorie del sovrappiù' (Garegnani 1981, p. 48), ma giunse alla conclusione che '[l]'effetto di tale cambiamento [...] è meno profondo di quanto potrebbe a prima vista apparire' (Garegnani 1981, pp. 48-49).

Secondo Garegnani, infatti, vi sono 'due metodi alternativi' per una corretta determinazione del saggio del profitto nel contesto del *surplus approach* (cfr. Garegnani 1981, p. 8). Uno è il *metodo dell'equazione di sovrappiù* – originariamente utilizzato da Ricardo ma le cui soluzioni sono a loro volta ottenibili mediante l'uso del 'settore integrato dei beni salario' o del 'sistema tipo' di Sraffa, mentre l'altro è il *metodo delle equazioni di prezzo*, esplicitamente utilizzato da Sraffa (cfr. Garegnani 1981, p. 8). Le equazioni di prezzo, infatti, non solo consentono di determinare il saggio del profitto, ma mostrano al contempo in modo inequivoco – come avviene nell'equazione di sovrappiù – che, a causa dell'interdipendenza dei prezzi nell'intero sistema, esso non può variare indipendentemente dal salario reale. Il sistema delle equazioni di prezzo, in particolare, sotto condizioni sufficientemente generali, conferma una strutturale relazione inversa tra salario reale e saggio del profitto, come nell'equazione di sovrappiù

utilizzata da Ricardo.

Da tutto ciò Garegnani traeva la conclusione che il *metodo delle equazioni di prezzo* di Sraffa è del tutto equivalente al ‘nucleo’ degli economisti classici – identificabile con l'*equazione di sovrappiù* – e che esso risulta essere solo un modo alternativo di presentare le originarie *teorie del sovrappiù*. In questo contesto, una volta ribadita la relazione inversa tra salario reale e saggio del profitto, poteva quindi risultare ‘meno profondo di quanto potrebbe a prima vista apparire’ anche l’effetto del cambiamento di ciò che è considerato essere la variabile distributiva determinata al di fuori delle equazioni di prezzo.

Inoltre, l’idea che il saggio del profitto sia una variabile esogena rispetto al sistema dei prezzi, che consente la determinazione simultanea non solo dei prezzi relativi, ma anche del salario di sovrappiù, risulta coerente con le teorie post-Keynesiane della distribuzione del reddito – nelle quali il saggio di profitto di equilibrio è determinato dal rapporto tra il saggio naturale di crescita e la propensione al risparmio dei capitalisti (cfr. Pasinetti 1962) – o con l’idea, suggerita dallo stesso Sraffa, che sia possibile una regolazione di tale distribuzione da parte delle autorità di politica monetaria, mediante il controllo del tasso d’interesse (cfr. Panico 1988; Pivetti 1991).

Le teorie post-Keynesiane, ovviamente, hanno poco in comune con l’analisi degli economisti classici e di Marx. La determinazione del saggio del profitto da parte delle autorità monetarie, in particolare, presuppone un approccio additivo – nel quale tale saggio risulta essere la somma di un tasso di interesse esogeno e di una serie di premi di rischio valutati dagli investitori. Anche se tale approccio può richiamare l’approccio additivo utilizzato da Smith nella determinazione dei prezzi naturali (cfr. Sraffa 1951), quest’ultimo è sempre stato considerato di fatto poco coerente con altre parti della teoria dello stesso Smith (cfr. Marx [1861-1863] 1989, p. 258).

Inoltre, Smith, trattando il tasso dell’interesse nel capitolo IX del Libro I della *Ricchezza delle nazioni*, sostiene che ‘it may be laid down as a maxim, that wherever a great deal can be made by the use of money, a great deal will commonly be given for the use of it; and that wherever little can be made by it, less will commonly be given for it’ (Smith [1776] 1976, p. 105). E successivamente, trattando il capitale prestato a interesse, nel capitolo IV del Libro II, evidenzia che, se colui che prende a prestito capitale monetario ‘uses it as a capital, he employs it in the maintenance of productive labourers, who reproduce the value with a profit. He can,

in this case, both restore the capital and pay the interest without alienating or encroaching upon any other source of revenue' (Smith [1776] 1976, p. 350). Sembra quindi evidente che Smith, come Marx dopo di lui, considerasse l'interesse come una quota del profitto, determinata dai rapporti di forza tra creditori e debitori.

In ogni caso, sia esso considerato una variabile esogena o meno, il saggio del profitto gioca un ruolo chiave nelle *teorie del valore e della distribuzione* del *surplus approach* contemporaneo, che si ispira esplicitamente, per quanto attiene alla sua metodologia, agli 'economisti classici' e a Marx. Sembra quindi giustificato domandarsi se il saggio del profitto giocasse un ruolo altrettanto importante nelle teorie del valore e della distribuzione di questi economisti. Ma, a tal fine, occorre preliminarmente chiarire chi sono coloro che individuiamo come 'economisti classici'.

Come è noto, la prima formulazione di questa definizione è stata spesso attribuita allo stesso Marx (cfr. Aspromourgos 1996; Kurz e Salvadori 1998a; Pivetti 2008; Kurz 2019). Secondo Pivetti (2008), fu utilizzata per la prima volta da Marx in quella parte dei suoi manoscritti del 1861-1863 che sono stati successivamente raccolti e pubblicati, dopo la sua morte, con il titolo di *Teorie del plusvalore*. Ma in realtà Marx non usò mai letteralmente questa espressione in questi manoscritti. Egli parlò piuttosto dell'«economia politica nel suo periodo classico» (cfr. Marx [1861-1863] 1988, p. 30) e fece spesso riferimento alla 'economia politica classica', senza mai specificare, però, il preciso campo semantico di questa espressione.

Tuttavia, egli aveva precedentemente delineato il periodo dell'*economia politica classica* in una sua bozza incompiuta dedicata a 'Bastiat and Carey' (Marx [1857-1861] 1986, pp. 5-16), che costituisce oggi il primo dei suoi manoscritti del 1857-58, raccolti e pubblicati solo nel XX secolo come *Lineamenti fondamentali di critica dell'economia politica* (Gründrisse). In questo manoscritto, riassumendo l'evoluzione dell'economia politica prima di lui, Marx collocava l'era dell'economia politica classica tra la fine del XVII secolo, con i Fisiocratici, e i primi tre decenni del XIX secolo, con Ricardo e Sismondi (cfr. Marx [1857-1861] 1986, p. 5). In questo contesto egli evidenziava anche che l'economia politica del periodo successivo era stata invece caratterizzata da meri epigoni dei classici 'confining itself on the one hand to stock-taking and on the other to adding detail on individual moments' (Marx [1857-1861] 1986, p. 6).

Inoltre, nel quaderno XV dei manoscritti del 1861-1863, Marx contrappone esplicitamente 'the urge of political economists like the Physiocrats, Adam Smith and Ricardo to grasp the inner connection of the

phenomena' con 'the narrow and pedantic expression of vulgar conceptions' tipica dei principali difensori e propagandisti del modo di produzione capitalistico a lui contemporanei (cfr. Marx [1861-1863] 1989, p. 450).

Secondo Pivetti (2008), che è un interprete del pensiero di Marx dal punto di vista del *surplus approach* contemporaneo, tale distinzione sarebbe stata operata da Marx sulla base della natura dei contributi al tema del *valore e della distribuzione*, ovvero della spiegazione della relazione tra salari e profitti e della formazione di un saggio normale o generale del profitto. Ma questa distinzione è in realtà propria più del *surplus approach* contemporaneo che di Marx stesso.

Nel contesto del *surplus approach* contemporaneo, infatti, l'*economia politica classica* è vista 'as a phenomenon of intellectual history, fundamentally distinct from the tradition of marginalist theory' (Aspromourgos 1996). In altri termini, questo approccio enfatizza la profonda cesura analitica che si verificò negli anni '70 del XIX secolo con la cosiddetta 'rivoluzione marginalista' e si contrappone decisamente alla visione tipica della tradizione Marshalliana – ampiamente accettata dallo stesso Keynes – secondo la quale la teoria economica si è sviluppata in modo progressivo e unilineare da alcune brillanti ma semplicistiche intuizioni iniziali verso formulazioni sempre più generali e analiticamente rigorose (cfr. Cannan 1917).

Ma distinguere nettamente due approcci – da un lato il *surplus approach* e dall'altro il *supply and demand approach* – corre nuovamente il rischio di presupporre uno sviluppo progressivo e unilineare dell'economia politica prima della rivoluzione marginalista. Come Garegnani ammette esplicitamente nella versione inglese del suo saggio su *Marx e gli economisti classici*, due approcci successivi alla teoria del valore e della distribuzione possono essere chiaramente distinti solo 'at the cost of severe simplification' (Garegnani 1984, p. 292). Non a caso, infatti, i Fisiocratici sono spesso considerati, nel contesto del *surplus approach* contemporaneo, come meri precursori dell'economia politica classica vera e propria (cfr. Bellino 2021).

Invece, il criterio utilizzato da Marx per distinguere gli economisti del periodo 'classico' da quelli da lui definiti 'volgari' era di fatto del tutto differente.

Innanzitutto, poiché Marx operò la sua distinzione prima della rivoluzione marginalista, non poteva ovviamente distinguere gli economisti secondo i criteri adottati dal *surplus approach* contemporaneo. Egli identificava quindi come 'economisti classici' semplicemente alcuni

precedenti pensatori di rilievo – quali Quesnay, Smith e Ricardo – che meritavano di far parte del bagaglio culturale di ogni economista per la loro capacità di investigare la realtà economica senza riserve e pregiudizi e che avevano contribuito a sviluppare, pur con le loro carenze e i loro difetti interpretativi, una conoscenza scientifica dell'economia politica.

Inoltre, sempre secondo Marx, la ricchezza analitica degli economisti classici risiedeva, paradossalmente, proprio in alcune forme contraddittorie del loro pensiero, che, secondo la sua concezione dialettica, rispecchiavano le intrinseche contraddizioni della vita sociale reale. Nessuna uniformità di metodo di analisi era dunque evidenziata da Marx, fatta eccezione per l'onestà intellettuale nel trattare una realtà complessa e conflittuale e l'abilità di afferrare l'intrinseca connessione dei fenomeni. Ma, al di là di questo, i Fisiocratici, Smith e Ricardo erano considerati profondamente diversi per quanto riguarda la loro 'investigation into the nature and origin of surplus value', che, secondo Marx, costituiva il punto focale di tutta l'economia politica che lo aveva preceduto (cfr. Marx [1861-1863] 1988, pp. 351-402).

Ciononostante, Marx considerò indubbiamente Ricardo come la 'most complete and final expression' dell'economia politica classica inglese (cfr. Marx, [1857-1861] 1986, p. 6), così come aveva considerato Feuerbach il punto di approdo (*Ausgang*) della filosofia classica tedesca. Ma, secondo il suo punto di vista, ciò che era davvero 'new and significant' in Ricardo era «the 'manure' of contradictions out of the contradictory phenomena [...] The underlying contradictions themselves testify to the richness of the living foundation from which the theory itself developed» (Marx, [1861-1863] 1989, p. 274).

D'altro canto, 'la disintegrazione della scuola ricardiana', secondo Marx, iniziò con James Mill, che fu 'the first to present Ricardo's theory in systematic form ... [and] abstract outlines', concentrandosi prevalentemente sulla 'formal logical consistency' (Marx [1861-1863] 1989, p. 274). In particolare, Marx identificò come maggior difetto dei successivi 'vulgar economists' il loro descrivere le relazioni capitalistiche così come esse si manifestano nelle condizioni della concorrenza capitalistica (cfr. Ternovsky, 1988). In altri termini, il principale difetto dei 'vulgar economists' era per lui quello di concentrare tutta la loro attenzione sulla determinazione dei prezzi relativi in condizioni di uniformità del saggio del profitto.

Nel successivo paragrafo, quindi, verrà analizzato il ruolo giocato dal concetto di saggio del profitto nelle teorie degli 'economisti classici' identificati secondo la definizione puramente empirica datane originariamente

da Marx – ovvero i Fisiocratici, Smith e Ricardo – mostrando come, prima di Ricardo, tale concetto, diversamente da quanto avviene nelle moderne versioni del *surplus approach*, non fu affatto un punto cardine della loro analisi.

Nel paragrafo 12.3 verrà poi illustrato come il concetto di un saggio uniforme del profitto non giocasse alcun ruolo di rilievo nell'analisi di Marx. Tale saggio era infatti visto solo come un modo di determinare la redistribuzione del plusvalore tra i proprietari del capitale in proporzione diretta con il capitale investito, mentre non giocava alcun ruolo nella distribuzione del reddito tra lavoratori e capitalisti, che era invece interamente determinata dal saggio del plusvalore, calcolato in termini di lavoro incorporato.

12.2 Il ruolo del saggio del profitto nell'economia politica classica

Come già detto, secondo Marx il punto focale di tutta l'economia politica prima di lui era stato 'the investigation of the origins of surplus value' (Marx [1861-1863] 1988, p. 28). Tuttavia, per i Mercantilisti, la parte di sovrappiù costituita dai profitti era essenzialmente spiegata nel contesto della sola sfera dello scambio, come conseguenza dell'abilità di vendere le merci al di sopra del loro valore (cfr. Marx [1861-1863] 1988, p. 348). Ancora nel 1767, James Steuart riconduceva tutti i profitti dei capitalisti a 'profit upon alienation', dovuto al fatto di riuscire a spuntare un prezzo delle merci più alto del loro valore reale (cfr. Marx [1861-1863] 1988, p. 351).

Furono i Fisiocratici i primi che 'transferred the inquiry into the origin of surplus value from the sphere of circulation into the sphere of direct production, and thereby laid the foundation for the analysis of capitalist production' (Marx [1861-1863] 1988, p. 348). Inoltre, sempre secondo Marx, i Fisiocratici furono 'the fathers of modern political economy' proprio perché essi distinguevano 'capital from money and conceive it in its general form as exchange value made independent, preserving itself in and augmented by production' (Marx [1857-1861] 1986, p. 253).

I Fisiocratici furono anche i primi a porre in evidenza la circolarità del processo di produzione (cfr. Blaug 1985). Ma alcuni di essi, come Quesnay, consideravano sia il prodotto sociale, sia il 'consumo necessario', 'in natura', e quindi anche il sovrappiù risultava misurato in termini puramente fisici (cfr. Garegnani 1981).

Il sovrappiù veniva inoltre totalmente identificato con la rendita. I profitti sul capitale in senso stretto non erano presi in considerazione come sue componenti. Essi erano visti come una forma di salario di alto livello, pagato dai proprietari terrieri ai capitalisti per i servizi da loro erogati, che veniva interamente consumata come reddito personale (cfr. Marx [1861-1863] 1988, p. 355). Secondo Marx, quindi, i Fisiocratici giunsero a una corretta interpretazione del plusvalore solo limitatamente a quanto riguardava il lavoro agricolo (cfr. Marx [1861-1863] 1988, p. 356).

Questo approccio, ovviamente, non consentiva di definire, e tanto meno di spiegare, un rapporto percentuale tra il sovrappiù appropriato dai capitalisti e il capitale da essi investito, anche se molti Fisiocratici erano empiricamente consapevoli che i profitti fossero realizzati in proporzione al capitale anticipato.

Turgot, in particolare, pur considerando la rendita come la forma generale del sovrappiù, vedeva i capitali come 'valori mobili accumulati' e riteneva che il saggio del profitto fosse determinato dal costo opportunità di spendere moneta come capitale piuttosto che nell'acquisto di terra. Tale saggio era quindi determinato dal rapporto medio tra rendita e prezzo della terra. L'interesse sulla moneta prestata veniva a sua volta visto come una quota del sovrappiù, appropriato primariamente dai proprietari terrieri in forma di rendita, successivamente redistribuito ai capitalisti monetari, secondo lo stesso principio di costo opportunità, in cambio dei servizi creditizi da essi erogati (cfr. Marx [1861-1863] 1988, p. 356).

L'interesse monetario e il profitto industriale, quindi, erano visti come pure forme di redistribuzione a favore dei capitalisti di quote del sovrappiù prodotto dalle forze della natura e legittimamente appropriato dai proprietari terrieri in forma di rendita. La determinazione di tali quote avveniva in proporzione al capitale investito sulla base del 'saggio della rendita' – ovvero del rapporto medio tra rendita e prezzo della terra.

Gli economisti successivi, a partire da Adam Smith, cominciarono invece a considerare il profitto industriale come la forma nella quale il surplus sociale era originariamente appropriato dai proprietari del capitale, e finirono conseguentemente per considerare l'interesse monetario e la rendita come mere forme di appropriazione secondaria di questo stesso surplus, distribuito dai capitalisti industriali alle altre classi proprietarie della società in cambio dei servizi forniti (cfr. Marx [1861-1863] 1988, p. 356).

Il punto focale dell'analisi di Smith, ad ogni modo, fu – come è ben evidenziato nella sua introduzione alla *Ricchezza delle nazioni* – ciò che oggi è considerato un oggetto specifico delle teorie della crescita e dello svi-

luppo economico – ovvero l'indagine delle forze di lunga durata che governano la crescita economica delle nazioni (cfr. Blaug 1985). Tra tutte queste forze, Smith si concentrò in particolare sui vantaggi della divisione del lavoro – vista sia come specializzazione crescente dei compiti all'interno di ciascuna impresa industriale, sia come separazione di precedenti imprese multi-prodotto attraverso processi di disintegrazione verticale ed orizzontale, seguita dalla concentrazione della produzione dei singoli prodotti. Il fattore propulsivo di questa divisione del lavoro, sia tecnica, sia sociale, veniva poi individuato da Smith nel progressivo ampliamento della sfera d'azione dei mercati, che andava favorita dalle autorità politiche eliminando il più possibile i vincoli istituzionali al libero scambio.

Nel contesto di questa sua analisi, dunque, la distribuzione del reddito non costituiva affatto il suo obiettivo principale. Cannan, ad esempio, sottolineò come 'Adam Smith's theory of distribution, instead of being made one of the main subjects of the Book, is inserted in the middle of the chapter on prices as a mere appendage or corollary of his doctrine of prices' (Cannan 1917, p. 146). Smith, infatti, trattando del prezzo delle merci, sosteneva che:

As the price or exchangeable value of every particular commodity, taken separately, resolves itself into some one or other or all of those three parts [the wages of their labour, the profits of their stock, or the rent of their land (*Editor's note*)]; so that of all the commodities which compose the whole annual produce of the labour of every country, taken complexly, must resolve itself into the same three parts, and be parcelled out among different inhabitants of the country either as the wages of their labour, the profits of their stock, or the rent of their land; the whole of what is annually either collected or produced by the labour of every society, or, what comes to the same thing, the whole price of it, is in this manner originally distributed among some of its different members. Wages, profit, and rent are the three original sources of all revenue, as well as of all exchangeable value. (Smith [1776] 1976, p. 69).

Dobb, a sua volta, sostenne che nessuna 'more extensive disquisition upon the subject of distribution' può essere rintracciata nell'opera di Smith al di là di:

Two related propositions concerning the tendency of two of these components (wages and profits) towards uniformity as between different employments and industries, and the determination of the general level of each by conditions of

supply and demand for labour and for capital respectively. The ‘circumstances which naturally determine’ the rate of wages and the rate of profits, as well as their differences ‘in the different employments of labour and stock’, form the subject-matter of the ensuing chapters (VIII, IX e X), followed by a separate treatment of the Rent of Land (Dobb 1973, p. 50).

Tuttavia, secondo altri storici del pensiero economico, il Libro I della *Ricchezza delle nazioni* contiene di fatto anche il nucleo di una vera e propria teoria del valore e della distribuzione (cfr. Douglas 1927; Blaug 1985).

Ma l’analisi delle principali fonti di reddito delle fondamentali classi sociali – cioè della rendita, del profitto e dei salari – così come della determinazione dei prezzi, furono solo parti integranti della più vasta indagine condotta da Smith sulle cause della ricchezza delle nazioni. Inoltre, Smith le analizzò separatamente e a volte in modo puramente empirico, senza considerare affatto la coerenza teorica complessiva delle sue analisi.

La distribuzione, per definizione, è un’azione di ripartizione di una determinata quantità tra un certo numero di recipienti. In economia, in particolare, essa fa normalmente riferimento alla ripartizione di un dato prodotto sociale tra le differenti classi sociali o tra i diversi partecipanti al processo di produzione. Ma nell’opera di Smith non vi è alcuna evidenza che le diverse fonti di reddito siano considerate come quote di una singola grandezza determinata in modo indipendente.

Al contrario, Smith, in alcune parti della sua opera, adotta un procedimento additivo per determinare il valore totale del prodotto sociale (cfr. Sraffa 1951, p. XXXV), che è visto come la somma dell’ ‘ordinary or average rate both of wages and profit’ e dell’ ‘average rate of rent’, a sua volta regolato ‘by the general circumstances of the society’ e dalla ‘natural or improved fertility of the land’ (cfr. Smith, [1776] 1976, p. 72).

In definitiva, quindi, Smith sembra non preoccuparsi di fornire alcuna spiegazione teorica coerente della distribuzione del reddito.

In alcune parti della sua opera Smith sembra consapevole che i profitti e la rendita siano quote del prodotto sociale alle quali non corrisponde alcun contributo alla formazione di quest’ultimo. Ma non è chiaro cosa renda possibile ai loro percettori esigere tributi dall’industria, o cosa determini il loro ammontare e le loro proporzioni (cfr. Douglas 1927).

Indubbiamente alcune pagine della *Ricchezza delle nazioni* ispirarono le concezioni dello *sfruttamento*, sviluppate successivamente dai socialisti inglesi e dallo stesso Marx, molto più di quelle scritte da Ricardo (cfr. Douglas 1927). Ma ciò non muta il fatto che Smith non ebbe una visione

esaustiva e coerente di questi temi.

Nel suo procedimento additivo di determinazione dei prezzi, ad esempio, Smith considerava il salario come una determinante del valore delle merci. Questo modo di vedere le cose lo induceva a ritenere che gli incrementi salariali potessero far crescere il valore di scambio delle merci. L'importante conclusione che gli incrementi dei salari non fanno aumentare il valore di scambio delle merci ma riducono esclusivamente il profitto dei capitalisti sarà raggiunta solo più tardi da Ricardo (cfr. Ternovsky 1988).

Ad ogni modo Smith affermava esplicitamente che il profitto, anche se si realizza nella vendita delle merci, non deriva dalla vendita stessa o dal riuscire a vendere le merci al di sopra del loro valore. In altri termini, Smith riconosceva in modo esplicito che il profitto normale non è 'profit upon alienation' ed è basato invece su lavoro non pagato. Egli evidenziò in modo chiaro che

The value, which the workmen add to the materials, therefore, resolves itself in this case into two parts, of which the one pays their wages, the other the profits of their employer upon the whole stock of materials and wages which he advanced (Smith [1776] 1976, p. 66).

Secondo Marx, in questo brano Smith effettuò una vera e propria analisi del plusvalore, ma non fu in grado di presentarlo nella forma di una categoria generale, distinta dalle sue concrete forme storiche di realizzazione, e finì per identificarlo con la sua forma più sviluppata, ovvero con il profitto (cfr. Marx [1861-1863] 1988, p. 395). Ma, sempre secondo Marx, questo tipo di errore continuò di fatto a persistere anche in Ricardo e in tutti i suoi allievi (cfr. Marx [1861-1863] 1988, p. 395).

Mentre molti economisti prima di lui avevano già evidenziato che chi impiegava capitale in attività mercantili generalmente riceveva un reddito proporzionale al valore iniziale del capitale investito, Smith fu il primo a riconoscere che simili guadagni netti erano percepiti anche sui capitali investiti in altre attività economiche, quali l'agricoltura e la manifattura (cfr. Meek 1954). Egli accettava però come un mero dato di fatto che l'ammontare dei profitti dipendesse dall'ammontare del capitale anticipato e che capitali di eguale dimensione producessero in media un uguale ammontare di profitto, in ogni sfera della produzione. Ciò lo induceva ad assumere empiricamente che un saggio medio del profitto tendeva a prevalere in tutta l'economia reale. Ma non identificò nessuna legge che

spiegasse l'entità di questo saggio medio. Inoltre, la contraddizione di questa evidenza empirica con la sua concezione che il profitto consistesse esclusivamente di lavoro non pagato – dovuta al fatto che nei differenti rami di produzione il capitale anticipato non è proporzionale al numero dei lavoratori – non lo mosse ad alcun dubbio perché, come sostenne Marx, egli consentiva a diverse altre teorie di coesistere tranquillamente accanto alla sua teoria principale e poteva ricorrere a una o all'altra a suo piacimento (cfr. Marx [1861-1863] 1989, p. 258).

Inoltre, trattando della differenza tra prezzo di mercato e prezzo naturale delle merci, nel capitolo VII del Libro I della *Ricchezza delle nazioni*, Smith afferma che:

When the price of any commodity is neither more nor less than what is sufficient to pay the rent of the land, the wages of the labour, and the profits of the stock employed in raising, preparing, and bringing it to market, according to their natural rates, the commodity is then sold for what may be called its natural price (Smith, [1776] 1976, p. 72).

Da questo brano risulta evidente che, quando Smith parla dei 'natural rates' delle tre principali fonti di reddito, egli intende semplicemente l'ammontare di moneta che è usualmente pagato agli erogatori di un servizio. Quindi, in Smith, il 'profit rate' è a sua volta semplicemente l'ammontare del profitto, espresso come percentuale del capitale inizialmente investito, che deve essere usualmente ottenuto affinché un investimento venga considerato valido. Il saggio del profitto in Smith, quindi, non presenta ancora la connotazione di una variabile dipendente dalle condizioni tecniche e strutturali del sistema economico, che acquisirà successivamente in Ricardo e Marx.

La sola conclusione teorica che egli trasse dall'evidenza empirica di una proporzionalità media tra profitti e capitale anticipato fu il netto rifiuto della spiegazione del profitto come una forma di remunerazione salariale per il 'labour of superintendence', poiché non solo non vi era alcuna ragione per assumere che questo lavoro dovesse crescere con la scala di produzione, ma il valore del capitale anticipato può a sua volta crescere a causa dei soli costi di produzione senza che vi sia alcuna relazione con la scala di produzione stessa (cfr. Marx [1861-1863] 1989, p. 258).

Smith, nel riconoscere la difficoltà di stimare l'esatto valore del saggio medio di profitto, riteneva che alcune indicazioni fossero fornite dal tasso d'interesse e che il saggio del profitto fosse connesso al valore del capitale

investito e al saggio del salario prevalente (cfr. Smith [1776] 1976, p. 105). Così come prestò attenzione anche alla dinamica dei profitti nel tempo, giungendo alla conclusione, priva di fondamenti teorici rigorosi, che, come nel caso dei salari, essi tendessero a diminuire al crescere dei capitali investiti, a causa della concorrenza tra capitalisti.

Quindi, secondo Marx, nel trattare 'il saggio naturale o il prezzo naturale del profitto' Smith cadde continuamente in luoghi comuni e in pure tautologie prive di significato teorico (cfr. Marx [1861-1863] 1988, pp. 401-402). Da un lato, infatti, egli sembra credere che sia il valore della merce a regolare i salari, il profitto e la rendita. Dall'altro determina il prezzo naturale delle merci sommando i 'prezzi naturali' dei salari, del profitto e della rendita. Secondo Marx, quindi, fu uno dei principali meriti di Ricardo quello di porre fine a tutta questa confusione (cfr. Marx [1861-1863] 1988, p. 402).

Ricardo, infatti, giocò un ruolo fondamentale nell'interpretazione del *surplus* così come esso è concepito nel *surplus approach* contemporaneo (cfr. Brewer 2008).

Innanzitutto, Ricardo evidenziò come 'in different stages of society, the proportions of the whole produce of the earth which will be allotted to each of these classes, under the names of rent, profit, and wages, will be essentially different' e che 'to determine the laws which regulate this distribution, is the principal problem in Political Economy' (Ricardo [1821] 1951, p. 5). Ricardo, quindi, pur partendo da Smith, fu il primo a concentrare la propria attenzione espressamente sulla distribuzione del reddito tra salari, profitti e rendite.

In secondo luogo, egli fu il primo a capire che il problema della determinazione della distribuzione era strettamente connesso con il problema della determinazione dei valori di scambio delle merci. Da questo punto di vista, egli fu il primo a evidenziare la connessione logica tra *valore e distribuzione* in termini moderni.

Quindi, rispetto ai suoi predecessori, Ricardo fu 'an original thinker' che per primo cercò di formulare una teoria logicamente coerente del valore e della distribuzione 'within the framework of analysis handed down from the Physiocrats and Adam Smith' e fu 'himself conscious of his 'peculiar' opinions and doctrines' (cfr. Bharadwaj 1989).

Ricardo, ad esempio, sottolineò esplicitamente di non condividere la teoria di Smith in base alla quale l'accumulazione, indipendentemente dai differenti periodi di durata del capitale, incrementasse i prezzi delle merci (cfr. Bharadwaj 1989, p. 123). Al contrario, egli riteneva che i valori di

scambio potessero variare per sole due cause: la quantità di lavoro necessario e la durata del capitale (cfr. Bharadwaj 1989, p. 123). Ma egli riteneva anche che 'the former is never superseded by the latter, but is only modified by it' (Ricardo [1818] 1951, p. 377). Quindi, l'influenza che le variazioni dei salari hanno sui prezzi relativi non può essere indipendente dalle quantità di lavoro richiesto nella produzione delle merci. Pertanto, Ricardo fu il primo a chiarire che una variazione dei salari non può avere effetti sui prezzi relativi se il rapporto tra valore dei mezzi di produzione e il lavoro è uniforme per tutte le merci (cfr. Bharadwaj 1989, p. 123).

Inoltre, Ricardo fu anche il primo a riflettere sulla relazione teorica tra determinazione del valore delle merci e il fenomeno in base al quale capitali di eguali dimensioni producono un uguale profitto (cfr. Marx [1861-1863] 1989, p. 258). Infatti, secondo lui, il libero movimento dei capitali e la concorrenza tra di essi implica l'uniformità del saggio del profitto nei differenti settori economici – ovvero il fatto che il profitto sia proporzionale al capitale impiegato nei diversi settori produttivi (cfr. Brewer 2008). Ma Ricardo, purtroppo, scoprì che ciò non era coerente con la determinazione dei valori di scambio in base ai tempi di lavoro che aveva inizialmente presupposto, e non fu in grado, prima della morte, avvenuta di lì a poco, di venire a capo del problema (cfr. Garegnani 1981).

L'attenzione rivolta al saggio del profitto da parte di Ricardo, quindi, emerse dal suo tentativo di risolvere il problema della coerenza tra la sua teoria del valore, che era stata utilizzata per spiegare la distribuzione, e ciò che riteneva dovesse essere un ovvio risultato della concorrenza tra capitali. Ma il saggio del profitto non giocò mai nessun ruolo nel risolvere il problema originario della distribuzione.

Di fatto, come è noto, secondo Ricardo, la rendita è autonomamente determinata dai rendimenti decrescenti sugli investimenti effettuati su appezzamenti di terra di qualità variabile. I salari, a loro volta sono determinati in modo autonomo dalle sussistenze dei lavoratori. Il profitto, infine, non è altro che la differenza tra i rendimenti sulla terra marginale, che non produce rendita, e i costi, includenti i salari. Il profitto, quindi non è altro che l'eccedenza del valore del prodotto su salari dati sulla terra marginale. La rendita e i profitti assorbono quindi il sovrappiù dell'intera economia (cfr. Brewer 2008).

Non a caso, quindi, la maggior parte degli economisti *mainstream* ritiene usualmente che i più rilevanti risultati conseguiti da Ricardo furono la teoria della rendita, basata sul principio dei rendimenti decrescenti, e la nozione di un salario di sussistenza di equilibrio (cfr. Bharadwaj 1989).

Secondo Bharadwaj (1989), fu Sraffa che per primo sostenne, in qualità di curatore dei *Works* di Ricardo, che la teoria del saggio del profitto uniforme fosse in realtà il ‘central and continuing concern’ di questo autore, evidenziando come egli fosse giunto alla sua teoria del valore proprio nel corso del suo tentativo di fornire una spiegazione logicamente coerente del saggio di profitto e di una sua relazione inversa con la quota dei salari all’interno del prodotto netto (cfr. Bharadwaj 1989, p. 117). E fu sempre Sraffa a sostenere che, nei *Principles*, ‘with the adoption of a general theory of value, it became possible for Ricardo to demonstrate the determination of the rate of profit in society as a whole instead of through the microcosm of one special branch of production’ (Sraffa, 1951). Non a caso questa nuova interpretazione di Ricardo da parte di Sraffa fu etichettata da Bharadwaj (1989) come ‘Sraffa’s Ricardo’ e diede l’avvio a un lungo e acceso dibattito tra gli Sraffiani e alcuni storici del pensiero economico di approccio *mainstream*, quali Samuel Hollander and Mark Blaug.

Tuttavia, esprimere il profitto come un rendimento percentuale sul capitale investito implica che sia i costi, sia i rendimenti, debbano essere calcolati sulla base dei prezzi. Quindi, o i prezzi possono essere a loro volta calcolati senza alcun riferimento al saggio del profitto, come Ricardo cercò di fare mediante il ricorso alla teoria del valore-lavoro, o i prezzi e il saggio del profitto devono essere determinati simultaneamente, come avviene nel sistema delle equazioni di prezzo di Sraffa (cfr. Brewer, 2008). E ciò è esattamente il motivo per cui Sraffa fu descritto da Blaug ‘as Ricardo in modern dress’ (Blaug 1985, p. XIII).

12.3 Il ruolo del saggio del profitto nella teoria di Marx

Come è noto, Marx è spesso stato visto come un pensatore anomalo e tendenzioso, estraneo alle correnti di pensiero economico dominanti. Alcuni marxisti, a loro volta, hanno accettato una netta separazione tra Marx e coloro che egli stesso aveva identificato come economisti classici, sostenendo che, dopo la disintegrazione della scuola ricardiana negli anni trenta del XIX secolo, la critica marxiana dell’economia politica classica rappresentasse di fatto una cesura radicale con il passato.

Ad ogni modo, non vi è alcun dubbio che la riflessione marxiana parte dall’analisi di Ricardo, che, come abbiamo detto, fu esplicitamente considerata da Marx come la ‘most complete and final expression’ dell’economia politica classica inglese. Tuttavia, per lungo tempo, la maggior

parte degli economisti *mainstream*, anche probabilmente a causa delle scomode implicazioni politiche dell'analisi marxiana, lo hanno considerato un bizzarro economista di scarso rilievo e lo hanno trattato al più come un post-ricardiano minore (cfr. Desai 1974). Alcuni di essi, come Marshall e i suoi allievi, che si concepivano come gli eredi legittimi di Ricardo, giunsero persino a negare ogni connessione tra quest'ultimo e Marx, sostenendo che la pretesa marxiana di avere alle proprie spalle l'autorità di Ricardo fosse priva di ogni fondamento (cfr. De Vivo 1982).

Tuttavia, a partire dal momento in cui Sraffa riportò in auge il *surplus approach* di Ricardo nella sua teoria del valore e della distribuzione, la relazione tra Marx e Ricardo fu rivalutata (cfr. De Vivo 1982), e gli Sraffiani, come altri seguaci della *Scuola di Cambridge*, cominciarono a considerare Marx un post-ricardiano maggiore (cfr. Desai 1974). Ciononostante, essi finirono, nel bene e nel male, per vedere la teoria di Marx come un semplice sviluppo di quella ricardiana. Conseguentemente, Marx stesso fu incluso tra quegli economisti classici che egli aveva contribuito a definire. Ciò lo riabilitò parzialmente agli occhi dei circoli accademici, ma in parte ridusse la percezione che la sua teoria era stata presentata come una critica dell'economia politica classica, che anelava a essere il punto di partenza di una nuova corrente di pensiero (cfr. McLellan 1973; Scarano 2021).

Marx, infatti, sottolineava come anche Ricardo avesse mancato di distinguere chiaramente tra plusvalore e profitto e si fosse solo vagamente reso consapevole di questo problema nel momento in cui aveva dovuto prendere in considerazione i diversi effetti prodotti dalle variazioni salariali nel caso di capitali che – dal punto di vista marxiano – presentavano una diversa composizione organica (Marx [1861-1863] 1989, p. 275). Secondo Marx, infatti:

Nowhere does Ricardo consider surplus value separately and independently from its particular forms – profit (interest) and rent. His observations on the organic composition of capital, which is of such decisive importance, are therefore confined to those differences in the organic composition which he took over from Adam Smith (actually from the Physiocrats), namely, those arising from the process of circulation (fixed and circulating capital). Nowhere does he touch on or perceive the differences in the organic composition within the actual process of production. Hence his confusion of value with cost price, his wrong theory of rent, his erroneous laws relating to the causes of the rise and fall in the rate of profit, etc. Profit and surplus value are only identical when the capital advanced is identical with the capital laid out directly in wages (Marx [1861-1863] 1989, p. 9).

Inoltre:

In his observations on profit and wages, Ricardo also abstracts from the constant part of capital, which is not laid out in wages. He treats the matter as though the entire capital were laid out directly in wages. To this extent, therefore, he considers surplus value and not profit, hence it is possible to speak of his theory of surplus value. On the other hand, however, he thinks that he is dealing with profit as such, and in fact views which are based on the assumption of profit and not of surplus value, constantly creep in. Where he correctly sets forth the laws of surplus value, he distorts them by immediately expressing them as laws of profit. On the other hand, he seeks to present the laws of profit directly, without the intermediate links, as laws of surplus value. When we speak of his theory of surplus value, we are, therefore, speaking of his theory of profit, in so far as he confuses the latter with surplus value, i.e. in so far as he only considers profit in relation to variable capital, the part of capital laid out in wages (Marx [1861-1863] 1989, p. 10).

Quindi, secondo Marx, Ricardo non fu consapevole che in settori produttivi diversi lo stesso ammontare di capitale contiene proporzioni differenti di *capitale costante* e di *capitale variabile*, perché egli percepiva solo le distinzioni del capitale che emergono nel suo processo di circolazione – ovvero quella tra capitale fisso e capitale circolante (cfr. Marx [1861-1863] 1989, p. 202).

Gli stessi Sraffiani sottolineano indubbiamente come Marx, con le sue critiche a Ricardo, evidenziò una differenza fondamentale tra la propria teoria e quella ricardiana, e i principali elementi di questa critica individuati ed enumerati da Steedman (1977) coincidono in gran parte con quelli che i marxisti considerano la linea di demarcazione tra il pensiero di Marx e quello della precedente economia politica ‘borghese’ (cfr. De Vivo 1982).

Ma gli Sraffiani finiscono per ricondurre tutte le critiche effettuate da Marx nei confronti di Ricardo alla sua formulazione del cosiddetto *problema della trasformazione* e alle critiche relative alla determinazione dei prezzi di produzione e del saggio del profitto, mediante le quali Marx avrebbe fatto progressi verso una formulazione logicamente coerente della teoria del saggio del profitto dal punto di vista delle teorie del sovrappiù (cfr. De Vivo 1982).

Purtroppo, però, secondo gli Sraffiani, il principale problema di Marx sarebbe stato il suo rimanere ancorato alla teoria del valore lavoro – intesa

come l'affermazione che i valori di scambio effettivi tra le merci sono proporzionali al rapporto che intercorre tra le quantità di lavoro in esse incorporate¹ – che entra in contraddizione con la possibilità di determinare prezzi di produzione che garantiscano un saggio uniforme del profitto tra merci caratterizzate da diverse composizioni organiche del capitale utilizzato per produrle, come richiesto dalle leggi della concorrenza in presenza di libero movimento dei capitali. Secondo gli Sraffiani, Marx fu consapevole di questo problema e cercò di risolverlo mediante il suo processo di 'trasformazione' dei valori in prezzi. Ma fallì nel suo tentativo, dimostrando infine l'assenza di coerenza tra valori e prezzi.

In estrema sintesi, gli Sraffiani riconoscono nell'analisi di Marx solo il loro principale problema teorico e giungono alla conclusione che egli non riuscì a risolverlo in maniera adeguata. Sraffa, invece, trovò un modo di calcolare i prezzi di produzione logicamente coerente, che non fa nessun riferimento al lavoro astratto incorporato nelle merci, ma che pone comunque in evidenza il conflitto distributivo tra lavoro e capitale.

Questa linea di ragionamento si basa, ovviamente, sulla premessa che gli obiettivi del programma di ricerca di Marx fossero gli stessi di quelli che Sraffa attribuiva a Ricardo. Secondo Steedman (1991), infatti, 'Marx saw the rate of profit as being a key factor in the movement of capitalistic economy'. Quindi, la teoria del saggio di profitto doveva essere 'central to his political economy', ma sfortunatamente egli cercò di svilupparla mediante la teoria del valore lavoro, senza alcuna coerenza logica interna. Inoltre, successive e più coerenti teorie del saggio del profitto, sviluppate da Dmitriev, Borkiewicz e Sraffa, dimostrarono che molte delle affermazioni di Marx erano senza alcun fondamento teorico (cfr. Steedman 1991; Garegnani 2018).

Tuttavia, il problema della determinazione del saggio del profitto non aveva affatto per Marx la centralità presupposta da Steedman. Di fatto, Marx affrontò questo tema solo nel contesto della sua analisi critica di Ricardo. Ma la determinazione del saggio del profitto non era affatto cruciale per la sua analisi.

In particolare, nel primo volume del *Capitale* – il solo che Marx curò personalmente ai fini della pubblicazione – il termine 'saggio del profitto'

¹ In realtà, la teoria del valore lavoro di Marx non presuppone, come quella ricardiana, che le merci si scambino in proporzione al lavoro in esse incorporato, ma piuttosto che la somma dei 'prezzi di produzione' sia pari al lavoro astratto incorporato nel prodotto sociale (cfr. Scarano 2021).

appare solo otto volte ed esclusivamente nel contesto di alcuni commenti su altri economisti². Quindi, nel primo volume del *Capitale*, al quale Marx dedicò la massima attenzione nel corso della sua vita, questo concetto sembra non giocare alcun ruolo di rilievo nello sviluppare la sua analisi.

Ovviamente, come è noto, Marx dedicò l'intero secondo capitolo delle sue bozze del terzo volume del *Capitale* al tema del saggio del profitto, ma questo cambiamento di prospettiva è stato, ancora una volta, interpretato in diversi modi.

Secondo Bortkiewicz, ad esempio, che fu un fedele seguace di Ricardo, se Marx, a cui piaceva molto 'la parte di Mefistofele [...] fin da principio avesse attribuito alla sua legge del valore un effetto puramente ipotetico, si sarebbe perduto tutto il fascino della novità, del paradosso' (Bortkiewicz [1906] 1971, p. 7). Tuttavia, risulta alquanto strano che Marx abbia semplicemente e diabolicamente riservato il meglio alla fine!

Al contrario, Ernest Mandel, un famoso marxista ortodosso, nel commentare la prefazione di Joan Robinson alla seconda edizione del suo *An Essay on Marxian Economics* (1966), sottolineò che ella non aveva affatto compreso che il primo e il terzo volume del *Capitale* 'are at different levels of abstraction, deal with different questions, and make different assumptions' (Mandel 1990). Di fatto, secondo Mandel, nel primo volume 'Marx examines the relations between Capital and Labour in general' e fa quindi astrazione dal problema della redistribuzione del plusvalore tra capitalisti in concorrenza tra loro – ciò che cioè costituisce di fatto il vero problema dell'affermarsi di un unico saggio uniforme del profitto nei diversi settori produttivi – al fine di concentrarsi sulle leggi della produzione e della circolazione capitalistica delle merci nella loro forma più pura e per svelare l'origine del plusvalore nel processo di produzione aggregato. Nel terzo volume, invece, Marx esamina gli effetti della concorrenza capitalistica sulla redistribuzione del plusvalore complessivo tra i singoli capitalisti (cfr. Mandel 1990).

La brillante ricostruzione del *making of Capital*, effettuata da Rosdolsky, supporta a sua volta la tesi di Mandel (cfr. Rosdolsky 1977).

In origine, infatti, nei suoi manoscritti del 1861-1863, Marx non si mostrava affatto interessato a trattare in dettaglio la possibilità di derivare

² Questo termine appare a pagina 327, in un commento su Carey, a pagina 652, in una citazione di Mill, cinque volte a pagina 660, nel commento di alcune affermazioni di Ricardo, e a pagina 678, nel contesto dell'analisi delle teorie del salario degli economisti classici (cfr. Marx 1990).

i prezzi di produzione dai *valori-lavoro*, perché egli considerava i primi come un mero accidente, dipendente dai transitori stati delle tecniche di produzione. Egli cambiò idea solo nel corso della sua critica della teoria della rendita di Rodbertus, sviluppata nelle sue *Teorie del plusvalore*. In questo contesto analitico egli giunse alla conclusione che la spiegazione della rendita in generale poteva avvenire solo nel contesto della spiegazione della divergenza dei prezzi di produzione dai *valori-lavoro* (cfr. Ternovsky 1988).

Tuttavia, nel procedimento di ‘trasformazione’ dei valori in prezzi di Marx, contrariamente a quanto avviene nel sistema dei prezzi di Sraffa, il saggio del profitto non gioca alcun ruolo nel determinare la distribuzione del prodotto aggregato – che Marx misura in termini di lavoro incorporato – tra capitalisti e lavoratori, perché tale distribuzione risulta interamente determinata dai salari di sussistenza – regolati a loro volta dalla competizione tra lavoratori nel mercato del lavoro – che non includono, per definizione, alcuna quota di sovrappiù.

Nei suoi manoscritti del 1861-63, il *profitto* medio risulta essere il risultato esclusivo della redistribuzione del plusvalore totale tra i capitalisti che operano nei diversi settori di produzione, operata in base alla grandezza del capitale investito piuttosto che in proporzione all’effettivo contributo fornito nella sua formazione (cfr. Marx [1861-1863] 1991, p. 101). Il *saggio medio del profitto* è quindi determinato solo ed esclusivamente dalla competizione tra capitali individuali (cfr. Marx [1861-1863] 1991, p. 100). L’unico ruolo distributivo da esso operato è la redistribuzione del plusvalore complessivo tra capitalisti.

Secondo Marx, tuttavia, la concorrenza tra capitali individuali costringe le leggi intrinseche della produzione capitalistica ad ‘apparire’ in superficie in forma distorta. L’*economia volgare* tende a sua volta a descrivere le relazioni capitalistiche esclusivamente nella forma in cui esse appaiono nella concorrenza, e ‘to state the phenomenon in its most superficial form counts for it as knowing the laws of the phenomenon’ (cfr. Marx [1861-1863] 1991, p. 102).

Il terzo volume del *Capitale*, quindi, costituisce davvero la ‘chiusura del sistema di Marx’ – come Bohm-Bawerk intuì senza comprenderne fino in fondo il significato – nella quale Marx intendeva mostrare al ‘manufacturer’ e al ‘Vulgar Economist’ come l’essenza reale dell’economia, scoperta e analizzata mediante le forme astratte nei volumi primo e secondo, fosse in relazione con ‘the immediate form of appearance of relations reflected in their brains’ (Marx [1867] 1987).

Nel terzo volume del *Capitale* il profitto e il saggio del profitto sono

trattati in modo sistematico per la prima volta come mere forme fenomeniche – che emergono sulla ‘visible surface’ – della vera *essenza invisibile* – cioè della natura del plusvalore e del saggio del plusvalore – svelata a mezzo dell’indagine logica nel primo volume. Il saggio del profitto, conseguentemente, non è il concetto chiave finale a cui si giunge mediante ragionamenti effettuati in termini di valore-lavoro – come Steedman e Garegnani ritennero – ma il punto di partenza ‘storico’ dell’analisi, che può essere compreso nella sua reale essenza sociale solo mediante l’analisi in termini di ‘valore’ – cioè in termini di lavoro astratto incorporato nelle merci. Ovviamente, in modo coerente con un’esposizione dialettica, questo punto di partenza empirico dell’analisi logica poteva essere trattato da Marx nel *Capitale* solo alla fine di tutto il ragionamento, portando a sintesi le forme astratte precedentemente identificate.

Infatti, in una risposta a una lettera di Engels ([1867] 1987), che gli segnalava alcune delle possibili critiche che i ‘manufacturers’ e i ‘vulgar economists’ avrebbero potuto fare all’analisi svolta nel primo volume, Marx ([1867] 1987) sosteneva che:

Regarding the objection that you mentioned the philistines and vulgar economists will infallibly raise [...] it amounts, in scientific terms, to the following question: How is the value of the commodity transformed into its price of production, in which

1. the whole of the labour appears paid for in the form of wages;
2. the surplus-labour, however, or the surplus-value, assumes the form of an addition to the price, and goes by the name of interest, profit, etc., over and above the cost-price (= price of the constant part of capital + wages).

Answering this question presupposes:

I. That the transformation of, for example, the value of a day’s labour-power into wages or the price of a day’s labour has been explained. This is done in Chapter V of this volume.

II. That the transformation of surplus-value into profit, and of profit into average profit, etc., has been explained. This presupposes that the process of the circulation of capital has been previously explained, since the turnover of capital, etc., plays a part here.

This matter cannot therefore be treated prior to the 3rd book [...]. Here it will be shown how the philistines’ and vulgar economists’ manner of conceiving things arises, namely, because the only thing that is ever reflected in their minds is the immediate form of appearance of relations, and not their inner connection. Incidentally, if the latter were the case, we would surely have no need of science at all.

Now if I wished to refute all such objections in advance, I should spoil the whole dialectical method of exposition. On the contrary, the good thing about this method is that it is constantly setting traps for those fellows which will provoke them into an untimely display of their idiocy.

La parte finale di questa lettera, ovviamente, potrebbe anche giustificare la sensazione di Bortkiewicz che Marx amasse recitare un ruolo mefistofelico. Ma di fatto, essa mostra solo come il metodo di ‘ascending from the abstract to the concrete’ influenzasse l’intera articolazione dell’esposizione delle sue analisi.

Nell’opera di Marx, inoltre, non vi è alcuna evidenza che il saggio del profitto costituisca un incentivo soggettivo per l’accumulazione di capitale (cfr. Scarano 2018). Secondo Marx, infatti, il saggio medio del profitto gioca un ruolo fondamentale solo nel contesto della concorrenza capitalistica, stimolando i movimenti di capitale da un settore produttivo a un altro. Il saggio medio del profitto, dunque, può influenzare la composizione fisica degli investimenti di capitale e costituisce l’estremo superiore del tasso di accumulazione, ma queste funzioni oggettive non necessitano di transitare attraverso la coscienza dei produttori.

12.4 Conclusioni

In definitiva, una centralità del concetto di saggio del profitto, pari a quella assunta nelle moderne teorie del *surplus approach*, è difficile da rintracciare nelle teorie degli ‘economisti classici’ – così come individuati da Marx – e in Marx stesso. Così come è difficile individuare una metodologia comune nella sua definizione e misurazione. Il solo ‘economista classico’ che risulta essere davvero in linea con il *surplus approach* contemporaneo per quanto riguarda questi temi risulta essere Ricardo – o meglio, ‘il Ricardo di Sraffa’, secondo la definizione data da Bharadwaj (1989).

Ciò, ovviamente, non contraddice l’affermazione di Garegnani che l’opera di Sraffa abbia riportato ‘again to light the approach to distribution and value which was that of the English classical economists up to Ricardo and which had been subsequently ‘submerged and forgotten’ (Garegnani 2018, p. 1)³. Garegnani, infatti, pone semplicemente in evidenza il recupe-

³ In realtà, ciò che Sraffa indicava come ‘punto di vista’ degli ‘economisti classici da Adam Smith a Ricardo’, che era stato successivamente “sommerso e dimenticato in seguito

ro da parte di Sraffa di un approccio al *valore* e alla *distribuzione* «founded on the notion of the surplus of which the community can dispose out of its production beyond what is physically necessary for reproduction, i.e. the replacement of the means of production and the subsistence of workers» (Garegnani 2018, p. 1). Questo approccio, che Garegnani (1981) aveva definito come il *metodo dell'equazione di sovrappiù*, era basato sull'intuizione fondamentale che, dato il prodotto sociale, esso avrebbe potuto «ripetersi anno dopo anno senza aumenti o diminuzioni, soltanto se una parte di esso fosse stata reimmessa nel processo produttivo. Tale parte avrebbe dovuto includere, oltre alla reintegrazione dei mezzi di produzione, anche i mezzi di sussistenza trattenuti dai lavoratori [...]. Il residuo del prodotto annuale al di sopra di essa avrebbe poi costituito il sovrappiù» (Garegnani 1981, p. 8). Il sovrappiù non è dunque altro che la quota del prodotto sociale, appropriabile dalle classi sociali diverse da quella dei lavoratori, che risulta determinata sottraendo il 'consumo necessario' dal prodotto sociale stesso, a sua volta totalmente determinabile nel momento in cui siano note le condizioni tecniche di produzione e il numero dei lavoratori utilizzati.

Questo approccio, come è noto, è però rintracciabile solo parzialmente in alcuni Fisiocratici – che lo limitavano all'analisi della sola produzione agricola – e non è affatto individuabile in Smith. Ma risulta essere certamente l'approccio adottato da Ricardo. Ora, se quest'ultimo è visto, secondo la definizione di Marx, come la 'più completa e finale espressione' dell'economia politica classica inglese, l'affermazione di Garegnani risulta valida come 'severe simplification', volta a sottolineare come questa sintesi finale si fosse coerentemente sviluppata 'within the framework of analysis handed down from the Physiocrats and Adam Smith' (Bharadwaj 1989).

Come è stato sostenuto da Blaug (1999), e in parte accettato da alcuni esponenti del *surplus approach* contemporaneo (cfr. Kurz e Salvadori 1998b, p. 1), ciò può essere visto come una 'rational reconstruction', contrapposta a una 'historical reconstruction', del pensiero degli economisti classici. Da questo punto di vista, parafrasando il titolo di un famoso libro di Hobsbawm e Ranger (1992) sull'invention of tradition nelle Università britanniche, si potrebbe sostenere che, come spesso avviene quando si tentano

all'avvento della teoria 'marginale' era costituito esclusivamente da un'indagine dei prezzi e della distribuzione che "riguarda esclusivamente quelle proprietà di un sistema economico che sono indipendenti da variazioni nel volume della produzione e nelle proporzioni tra i 'fattori' impiegati"(Sraffa, 1960, p. V)).

ricostruzioni concettuali di approcci teorici che coinvolgono una pluralità di autori diversi, Sraffa e i suoi allievi hanno di fatto ‘inventato’ una figura astratta di ‘economista classico’ – attribuendole in gran parte le caratteristiche della propria interpretazione di Ricardo. Ed è probabilmente questo il motivo che spinge molti marxisti a qualificare gli Sraffiani come ‘neo-Ricardiani’ (cfr. Brewer 2008).

Un discorso parzialmente diverso va però fatto per ciò che Garegnani definì il *metodo delle equazioni di prezzo*. Questo fu in realtà sviluppato da Sraffa in un modo del tutto originale per risolvere ciò che egli considerava essere il principale problema di Ricardo – ovvero, la determinazione di un sistema di prezzi che garantisse la riproduzione del sistema economico e un saggio uniforme del profitto. Questo metodo, di fatto, per quanto considerato da Garegnani del tutto equivalente al ‘metodo dell’equazione di sovrappiù’, non trova precedenti nell’opera degli ‘economisti classici’ e presenta solo alcune analogie formali con la determinazione dei prezzi di produzione di Marx⁴. Ma soprattutto, esso fu sviluppato in diretta contrapposizione con le teorie del valore e della distribuzione che gli economisti post-Keynesiani attribuivano ai ‘marginalisti’, definendole ‘marginal productivity theory of distribution’ (cfr. Blaug 1985, p. XIII)⁵. E ciò contribuisce ulteriormente a spiegare perché Sraffa fu definito da Blaug ‘Ricardo in modern dress’.

Di fatto, la principale critica rivolta ai ‘marginalisti’ da parte degli interpreti del *surplus approach* contemporaneo si incentra sulla nozione di capitale come fattore della produzione omogeneo, misurato indipendentemente dalla determinazione dei prezzi, e sulla conseguente relazione inversa tra tasso dell’interesse e ‘quantità di capitale’ per lavoratore – che

⁴ Marx, di fatto, non trattò mai i prezzi di produzione e il saggio del profitto come concetti chiave della sua analisi delle economie capitalistiche, come Steedman (1977) ebbe a sostenere. E neanche il ‘problema di Ricardo’ fu una vera priorità della sua ricerca. La ‘trasformazione’ dei valori in prezzi fu un semplice corollario, finalizzato a chiudere il cerchio tra le ‘astrazioni determinate’, che egli aveva svelato mediante la sua analisi dialettica, e le forme di ‘apparenza’ superficiali, per dimostrare come un saggio uniforme del profitto fosse comunque coerente con la sua teoria del valore-lavoro (cfr. Scarano 2021).

⁵ Gli economisti ‘marginalisti’, di fatto, avevano nel frattempo spostato il punto focale dichiarato della loro analisi dai temi del valore e della distribuzione a quelli dell’*‘human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses’* (Robbins 1945, p.16). Conseguentemente, in essi una teoria vera e propria della distribuzione riemergeva, apparentemente, solo come un corollario della loro teoria della determinazione dei prezzi basata sull’equilibrio tra domanda e offerta.

risulta fondamentale per la spiegazione della distribuzione del reddito nell'approccio marginalista. In questo contesto, gli esponenti del *surplus approach* contemporaneo contestano decisamente la teoria marginalista del *valore e della distribuzione* che 'spiegavano la distribuzione e i prezzi relativi in termini dell'equilibrio' tra le 'opposte forze' della domanda e dell'offerta di 'fattori produttivi' (Garegnani 1981). Ma, allo stesso tempo, essi accettano l'idea di una determinazione simultanea della distribuzione del reddito e dei prezzi relativi, una volta che una delle due principali variabili distributive – sia essa il salario o il saggio del profitto – venga determinata esogenamente. E sostituiscono di fatto il saggio del profitto, inversamente correlato al salario, al tasso dell'interesse 'marginalista', visto come remunerazione dei proprietari del fattore capitale.

In questo modo, però, il processo di competizione tra capitali che tende e uniformare il saggio del profitto tra settori produttivi, rintracciabile nell'economia politica classica e in Marx, finisce per essere celato dietro forme matematiche simili a quelle utilizzate dall'analisi neoclassica dell'equilibrio economico generale – per quanto una delle due fondamentali determinanti della distribuzione sia considerata esogena e la composizione del prodotto sociale sia assunta come data (cfr. Foley 2001).

Questo approccio metodologico, come evidenziato da Foley (2001), non può essere assolutamente rintracciato nei Fisiocratici, in Smith, Ricardo e Marx e ciò spiega in gran parte lo scarso ruolo giocato dal saggio del profitto nella teoria di questi autori.

Garegnani (2007) obiettò ai rilievi di Foley sulla base della già citata equivalenza tra il *metodo dell'equazione di sovrappiù*, effettivamente utilizzato da Ricardo, e il *metodo delle equazioni di prezzo*. Ma questa equivalenza vale solo per quanto riguarda la soluzione del 'problema di Ricardo' secondo Sraffa. Resta discutibile la misura in cui il *metodo delle equazioni di prezzo* sia stato capace di riproporre in forme moderne tutto il ricco e variegato contenuto dell'economia politica classica e, soprattutto, quanto sia adatto ad attualizzare la critica marxiana del modo di produzione capitalistico.

Inoltre, poiché l'opera di Marx volle innegabilmente presentarsi come una critica della precedente economia politica classica, resta il sospetto che un eventuale 'Marx in modern dress' dovrebbe comunque partire da un'analogia critica del *surplus approach* contemporaneo.

Bibliografia

- Aspromourgos, T. (1996). *On the Origins of Classical Economics. Distribution and Value from William Petty to Adam Smith*. Routledge, New York.
- Bellino, E. (2021). *Production, Value and Income Distribution. A Classical-Keynesian Approach*. Routledge, London and New York.
- Bharadwaj, K. (1989). *Themes in Value and Distribution. Classical Theory Reappraised*. Routledge, Abingdon and New York.
- Blaug M. (1985). *Economic Theory in Retrospect*. Cambridge University Press, Cambridge and New York.
- Blaug M. (1999). Misunderstanding Classical Economics: The Sraffian Interpretation of the Surplus Approach. *History of Political Economy*, 31, 2, pp. 213-236.
- Blecker, R.A. & Setterfield, M. (2019). *Heterodox Macroeconomics. Models of Demand, Distribution and Growth*. Edward Elgar, Cheltenham and Northampton.
- Bortkiewicz, L. [1906] (1971). Calcolo del valore e calcolo del prezzo nel sistema marxiano. In: Bortkiewicz, L., *La teoria economica di Marx e altri saggi su Böhm-Bawerk, Walras e Pareto*. Giulio Einaudi Editore, Torino.
- Brewer, A. (2008). Surplus. In: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Vol. 8. Macmillan Publishers Ltd, Basingstoke and New York.
- Cannan, E. (1917). *A history of the theories of production and distribution in English political economy*. Staples Press, London and New York.
- De Vivo G. (1982). Notes on Marx's Critique of Ricardo. *Contributions to Political Economy*, 1, pp. 87-99.
- Desai, M. (1974). *Marxian economic theory*. Gray-Mills Publishing, London.
- Dobb, M. (1973). *Theories of Value and Distribution since Adam Smith*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Douglas, P.H. (1927). Smith's Theory of Value and Distribution. *The University Journal of Business*, 5, 1, pp. 53-87.
- Engels F. [1867] (1987). Engels to Marx. 26 June 1867. In: Marx, K., Engels, F., *Collected Works. Volume 42 - 1864-1868*. International Publishers, New York.
- Foley, D.K. (2001). Value, Distribution and Capital: A review essay. *Review of Political Economy*, 13, 3, pp. 365-381.
- Garegnani, P. (1981). Valore e distribuzione in Marx e negli economisti classici. In: Garegnani, P. *Marx e gli economisti classici. Valore e*

- distribuzione nelle teorie del sovrappiù*. Giulio Einaudi editore, Torino.
- Garegnani, P. (1984). Value and Distribution in the Classical Economists and Marx. *Oxford Economic Papers, New Series*. 36, 2, pp. 291-325.
- Garegnani, P. (2007). Professor Foley and Classical Policy Analysis. *Review of Political Economy*, 19, 2, pp. 221-242.
- Garegnani, P. (2018). On the Labour Theory of Value in Marx and in the Marxist Tradition. *Review of Political Economy*, 30, 4, 618-642.
- Hobsbawm, E. and Ranger, T. (1992). *The Invention of Tradition*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Kurz, H.D. (2019). Classical Political Economy. *Munich Social Science Review, New Series*, 2, pp. 17-51.
- Kurz, H.D. & Salvadori, N. (1998a). Classical Political Economy. In: Kurz, H.D. and Salvadori, N. (eds), *The Elgar Companion to Classical Economics*, vol. 1, Edward Elgar, Cheltenham and Northampton.
- Kurz, H.D. & Salvadori, N. (1998b). *Understanding "Classical" Economics: Studies in Long-Period Theory*. Routledge, London.
- Mandel, E. (1990). Introduction. In: Marx, K., *Capital: Volume I*. Penguin Books, London.
- Marx, K. [1857-1861] (1986). Outlines of the Critique of Political Economy (Rough Draft of 1857-58). In: Marx, K., Engels, F., *Collected Works. Volume 28. Marx: 1857-1861*, International Publishers, New York.
- Marx, K. [1861-1863] (1988). Theories of Surplus Value. In: Marx, K., Engels, F., *Collected Works. Volume 30. Marx: 1861-1863*, International Publishers, New York.
- Marx, K. [1861-1863] (1989). Theories of Surplus Value. In: Marx, K., Engels, F., *Collected Works. Volume 32. Marx: 1861-1863*, International Publishers, New York.
- Marx, K. [1861-1863] (1991). Capital and Profit. In: Marx, K., Engels, F., *Collected Works. Volume 33. Marx: 1861-1863*, International Publishers, New York.
- Marx, K. [1867] (1987). Marx to Engels. 27 June 1867. In: Marx, K., Engels, F., *Collected Works. Volume 42 - 1864-1868*. International Publishers, New York.
- McLellan D. (1973). *Karl Marx: His Life and Thought*. The Macmillan Press Ltd, London and Basingstoke.
- Meek, R.L. (1954). Adam Smith and the Classical Concept of Profit.

- Scottish Journal of Political Economy*, 1, 2, pp. 138-153.
- Panico, C. (1988). *Interest and Profit in the Theories of Value and Distribution*. Palgrave Macmillan,
- Pasinetti, L.L. (1962). Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth. *The Review of Economic Studies*, 29, 4, pp. 267-279.
- Pasinetti, L.L. (1977). *Lezioni di teoria della produzione*. il Mulino, Bologna.
- Pivetti, M. (1991). *An essay on the monetary theory of distribution*. MacMillan
- Pivetti, M. (2008). Classical distribution theories. In: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Vol. 8. Macmillan Publishers Ltd, Basingstoke and New York.
- Ricardo, D. [1818] (1951). *The Works and Correspondence of David Ricardo*. Vol. 7. *Letters 1816–1818*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Ricardo, D. [1821] (1951). *The Works and Correspondence of David Ricardo*. Vol. 1. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Robbins, L. (1945). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Macmillan And Co., London.
- Robinson, J. (1966). *An Essay on Marxian Economics*. Palgrave Macmillan, London and Basingstoke.
- Rosdolsky R. (1977), *The Making of Marx's Capital*, Pluto Press, London.
- Scarano, G. (2018). The Dialectical View of Real and Financial Crises in Marx's Thought. *Dipartimento di Economia Università degli studi Roma Tre. Working Papers*, 233.
- Scarano, G. (2021). Marx's Rate of Profit and the Theory of Labour Value as Conservation Law. *Dipartimento di Economia Università degli studi Roma Tre. Working Papers*, 264.
- Smith, A. [1776] 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Vol.1. Oxford University Press, Oxford.
- Sraffa, P. (1951). Introduction. In: Ricardo, D., *The Works and Correspondence of David Ricardo*. Vol. 1. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Sraffa, P. (1960). *Produzione di merci a mezzo di merci. Premessa a una critica della teoria economica*. Giulio einaudi editore, Torino.
- Steedman, I. (1977). *Marx after Sraffa*. Lowe and Brytone Printers, Thetford and Norfolk.
- Steedman, I. (1991). The irrelevance of Marx's values. In: Caravale, G.A.

- Marx and the Modern Economic Analysis I*, Edward Elgar, Aldershot.
- Ternovsky, M (1988). Preface. In: Marx, K., Engels, F., *Collected Works. Volume 30. Marx: 1861-1863*, International Publishers, New York.
- Tsoufidis, L. & Tsaliki, P. (2019). *Classical Political Economics and Modern Capitalism. Theories of Value, Competition, Trade and Long Cycles*. Springer.