

anno ventesimo **2012** *uno*

Il pensiero economico italiano

Rivista semestrale

ESTRATTO



Fabrizio Serra editore
Pisa · Roma

DIRETTORE

MASSIMO M. AUGELLO (*Università di Pisa*)

COMITATO SCIENTIFICO

MARCO BIANCHINI (*Università di Parma*), PIERO BINI (*Università di Roma III*), VALERIO CASTRONOVO (*Università di Torino*), DUCCIO CAVALIERI (*Università di Firenze*), FRANCESCO DI BATTISTA (*Università di Bari*), RICCARDO FAUCCI (*Università di Pisa*), ANTONIO M. FUSCO (*Università di Napoli «Federico II»*), VITANTONIO GIOIA (*Università di Macerata*), AUGUSTO GRAZIANI (*Università di Roma I*), JEAN-PIERRE POTIER (*Università di Lione II*), RICCARDO REALFONZO (*Università del Sannio*), EUGENIO ZAGARI (*Università di Napoli «Federico II»*)

REDAZIONE

MARCO E. L. GUIDI (*Università di Pisa - redattore capo*), FABRIZIO BIENTINESI (*Università di Pisa*), CARLO CRISTIANO (*Università di Pisa*), PASQUALE CUOMO (*Università di Pisa*), DANIELA GIACONI (*Università di Pisa*), TERENCE MACCABELLI (*Università di Brescia*), LUCA MICHELINI (*Università di Pisa*), ROSARIO PATALANO (*Università di Napoli «Federico II»*), GIOVANNI PAVANELLI (*Università di Torino*)

SEDE DELLA REDAZIONE

Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Pisa, Via C. Ridolfi 10, I 56124 Pisa,
tel. +39 050 2216206, fax +39 050 2216384

Corrispondenza e materiali vanno inviati a MASSIMO M. AUGELLO,
Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Pisa, Via C. Ridolfi 10, I 56124 Pisa,
tel. +39 050 2216296, fax +39 050 2216384

*

«Il pensiero economico italiano» is an International Peer-Reviewed Journal.
The eContent is Archived with *Clockss* and *Portico*.

LA TEORIA DEL SALARIO CORPORATIVO IN GUGLIELMO MASCI

GUGLIELMO FORGES DAVANZATI

Università del Salento

Dipartimento di Storia, Società e Studi sull'Uomo

e

ROSARIO PATALANO*

Università di Napoli «Federico II»

Dipartimento di Economia

1. INTRODUZIONE

È NOTO che il movimento corporativista italiano si articolò su un ampio spettro di posizioni analitiche. La posizione *estremistica* e minoritaria, rappresentata da Ugo Spirito, negava *in toto* la valenza dell'economia ortodossa, rappresentata in Italia dall'eredità dottrinale edonistica di Pantaleoni e di Pareto, per proporre una nuova dottrina scientifica basata sull'identificazione tra Stato e individuo, secondo le linee delineate dall'idealismo di Giovanni Gentile. La posizione *nazionale* o *mercantilistica*, rappresentata soprattutto da Gino Arias,¹ puntava invece a identificare il corporativismo con il perseguimento di interessi di potenza nazionale, riferendosi direttamente alla tradizione mercantilistica, alle teorie di Federich List e della Scuola storica tedesca.² Una terza posizione maggioritaria, che potremmo definire di *edonismo corporativo*,³ si muoveva su linee di conciliazione tra l'economia pura e la dottrina politica del corporativismo, attribuendo a quest'ultima una valenza di carattere normativo. Il corporativismo forniva la cornice istituzionale entro la quale si muovevano gli attori economici guidati dal principio della razionalità edonistica. Il corporativismo in definitiva si riduceva ad essere per questi economisti una sorta di nuova politica economica basata sui principi dell'economia pura che ne forniva l'apparato analitico.⁴

L'approccio dell'*edonismo corporativo* fu prevalente nell'ambito dell'insegnamento della nuova disciplina dell'economia corporativa nell'Università di Napoli. Sia Guglielmo Masci che Giuseppe Ugo Papi,⁵ successori di Augusto Graziani come titolari della cattedra di Economia politica dell'Ateneo napoletano (denominata dal 1935 Economia generale e corporativa), dopo il forzato allontanamento di quest'ultimo dall'economia politica alla scienza del-

* Si desidera ringraziare il prof. Piero Bini e due anonimi *referees* per le preziose indicazioni offerte. La responsabilità di eventuali errori o omissioni resta degli autori.

¹ ARIAS 1930. Faucci usa il termine «conservatore» per definire questo gruppo (cfr. FAUCCI 2000, p. 301).

² Sulla diffusione internazionale delle dottrine corporativiste, con particolare riferimento alla Francia, si rinvia a MORNATI 1997.

³ Arias definiva questo approccio come neo-edonismo corporativo (cfr. ARIAS 1937, p. 8).

⁴ In questa posizione si collocano i contributi di FOVEL 1930, DEMARIA 1937, AMOROSO, DE' STEFANI 1934.

⁵ Guglielmo Masci, allievo di Augusto Graziani, gli succederà nella titolarità dell'insegnamento nel 1934, Giuseppe Ugo Papi subenterà a Masci nel 1935 e reggerà la cattedra napoletana di Economia generale e corporativa fino al 1938.

le finanze, confermarono la validità dei teoremi dell'economia pura inserendoli nella nuova cornice istituzionale rappresentata dall'ordinamento corporativo.

In questo saggio ci si propone di individuare il nucleo analitico dell'approccio dell'edonismo corporativo che fu alla base dell'insegnamento nell'Ateneo napoletano, con particolare riferimento al pensiero di Guglielmo Masci¹ e alla sua teoria del salario corporativo.² L'ipotesi interpretativa adottata fa riferimento all'idea che, almeno per questi aspetti del pensiero corporativo (e, in particolare, per quanto riguarda la teoria del salario), si registra una sostanziale *continuità* fra il pensiero degli economisti meridionali dei primi decenni del Novecento e quello degli economisti corporativisti loro successori all'Università di Napoli. In entrambi i casi, come si avrà modo di rilevare, si fa propria una visione *conflittualista* dei rapporti di produzione, assumendo, cioè, che le relazioni industriali siano caratterizzate dal confronto di *poteri contrattuali* fra datori di lavoro e lavoratori e che, dunque, la categoria del *potere* sia di massima rilevanza nell'analisi dei fenomeni economici.

L'esposizione è organizzata come segue. Nel paragrafo 2 si fornisce una ricostruzione del dibattito sulla determinazione del salario e sulle politiche del lavoro nei primi due decenni del Novecento, a partire dalla teorie di Francesco Saverio Nitti e di Augusto Graziani. Nel paragrafo 3 si ricostruisce criticamente la teoria del salario corporativo di Guglielmo Masci, e il paragrafo 4 fornisce alcune considerazioni conclusive.

2. L'EREDITÀ TEORICA DI FRANCESCO SAVERIO NITTI E AUGUSTO GRAZIANI

Il contributo analitico di Guglielmo Masci sul problema della determinazione del salario non può essere pienamente compreso se non si fa riferimento alla tradizione teorica napoletana che, come è noto, all'inizio del secolo, su questo tema, si fondava sull'impianto teorico della dottrina degli alti salari.

Dalle colonne della «Riforma sociale» fu Nitti ad elaborare una peculiare teoria del mercato del lavoro, a partire dall'analisi delle caratteristiche fisico-psicologiche del lavoro umano. L'argomentazione si muove su due piani distinti: un piano analitico, nel quale Nitti mostra gli effetti positivi sulla produttività derivante da una politica di elevate retribuzioni, e un piano normativo, nel quale l'autore individua gli strumenti legislativi di intervento idonei a garantire aumenti dell'efficienza del lavoro. Gli alti salari generano un aumento della produttività del lavoro e dei profitti sia per l'operare di effetti nutrizionali e psicologici, sia anche perché incentivano l'introduzione di innovazioni. «Il vile prezzo della mano d'opera» – osserva infatti Nitti – «fa sì che l'industriale stesso non sia spinto dalla necessità di ricorrere ai perfezionamenti industriali» e, d'altra parte, «tutte le grandi scoperte industriali sono state fatte ogni giorno o almeno sono applicate nei paesi ad alti salari e a brevi giornate di lavoro» (NITTI 1893, p. 24).³

¹ Guglielmo Masci nacque a Napoli il 18 novembre 1889. Laureatosi in Giurisprudenza a Napoli con una tesi sulla *Dottrina del valore di concorrenza: vecchie e nuove teorie*, seguita da Augusto Graziani, conseguì la libera docenza in Economia politica nel 1915 all'Università di Perugia. Insegnò successivamente alle Università di Sassari e di Palermo e, dal 1931, all'Università di Napoli. Nel 1935 fu chiamato a insegnare Economia politica all'Università di Roma. Morì a Roma il 13 gennaio 1941.

² Sulla concezione del salario corporativo di Masci cfr. BINI 1982, pp. 260-262, 272-273.

³ Occorre richiamare l'attenzione sul fatto che nell'opera di Nitti non vi sono chiare indicazioni su come viene determinato il salario corrente. Dalla sua argomentazione, mentre si deduce chiaramente che il principio di fondo è dato da una *teoria del potere contrattuale* (dove quest'ultimo è fatto dipendere dalla minore possibilità di attesa del lavoratore rispetto al datore di lavoro), non altrettanto chiaramente risulta determinato il *limite* all'espansione del monte salari. Ciò a ragione del fatto che l'autore non sviluppa una teoria della domanda di

L'aumento della produttività del lavoro può verificarsi anche a seguito di una riduzione della durata della giornata lavorativa: su questo aspetto, Nitti osserva che «quegli stessi economisti i quali mettevano a base dell'economia individualista e pessimista tre pretese leggi economiche: la legge di Malthus, la legge del fondo-salari e la legge dei compensi decrescenti, non abbiano poi pensato che la legge dei compensi decrescenti si applica ben più all'uomo che alla terra e che, dopo un certo numero di ore lavoro – variabile secondo le industrie, le razze e i Paesi – è necessario uno sforzo molto maggiore per produrre risultati molto minori» (ivi, p. 21). Vi sono rendimenti decrescenti delle ore lavoro sia in ragione di un fatto fisiologico (il sopravvenire della stanchezza), sia in ragione di un fatto psicologico («quando lavorano a malincuore, gli uomini hanno il cuore in sciopero»). Oltre certi limiti, allora, l'aumento della durata della giornata lavorativa non implica crescita della produzione.

Quale visione di *policy* è allora possibile riscontrare al fondo delle argomentazioni dell'economista lucano?

Io credo fermamente – è lo stesso autore a precisare – che la risoluzione del problema sociale, se mai una risoluzione completa potrà esservi, più che nella legge, più che nella costrizione, deve essere nella libera associazione, cioè nello sviluppo dei sentimenti di solidarietà. Ma credo pure che, nei paesi economicamente e socialmente poco progrediti, la legge deva avere, oltre che una funzione sociale ed economica, anche una funzione educativa [...]. È solo mediante [la legge] che i forti comprendono che vi è qualcosa di superiore e di più elevato della forza; da principio l'obbedienza non è che l'effetto della costrizione, ma passa man mano nelle abitudini ed entra presto o tardi nei costumi.

(NITTI, ENON, 1966, pp. 14-15)

La legge si rende necessaria, a parere dell'autore, per una duplice ragione.

i. Perché il potere contrattuale dei capitalisti è di gran lunga superiore al potere contrattuale dei lavoratori: «Quasi sempre» – scrive Nitti – «l'operaio non può né discutere, né protestare [...]. Egli non solo non è nello stato di discutere il suo salario e deve accettarlo: ma deve, e ciò è più grave ancora, quando la legge non lo tutela, accettare che questo salario gli sia pagato nel modo più ingiusto». L'asimmetria nel potere contrattuale fa sì che – in assenza di un intervento esterno – il salario verrebbe a essere sistematicamente compresso al livello di sussistenza; il che genera, da un lato, una riduzione dell'efficienza dei lavoratori, perché questi sono costretti a un regime nutritivo prossimo alla pura sopravvivenza e perché, essendo pagati poco, provano avversione al lavoro, dall'altro, una riduzione dell'efficienza

lavoro, limitandosi a criticare la teoria del fondo-salari e la teoria marginalistica (vi è però da notare che Nitti non fa riferimento al fatto che un aumento del salario possa generare disoccupazione – cosa che, va da sé, costituirebbe una seria controindicazione a una politica di alti salari –, il che esclude – ragionando *a contrario* – che egli consideri implicitamente una domanda di lavoro decrescente al crescere dell'occupazione e che induce a ritenere che assuma una domanda di lavoro inelastica). Se l'aumento del saggio del salario non genera disoccupazione (se cioè la domanda di lavoro è inelastica), ciò che si può inferire è che l'aumento dei salari produce una riduzione dei profitti. E, allora, il limite *massimo* all'espansione del monte salari sarebbe dato dal punto in cui i profitti si annullano. Nitti non chiarisce, però, quale sia il limite *socialmente* efficiente all'espansione del monte salari, ovvero quale sia il valore che il monte salari deve assumere per rendere massima la produttività dei lavoratori.

Merita anche di essere osservato che, per Nitti, gli alti salari producono l'ulteriore effetto benefico di frenare la dinamica demografica. Si tratta di un effetto benefico nella misura in cui una ridotta crescita della popolazione comporta una bassa crescita dell'offerta di lavoro, un conseguente aumento dei salari, dunque un miglioramento *progressivo* delle condizioni delle classi lavoratrici: nelle sue parole, ciò dovrebbe accadere perché: «Costringete un uomo a lavorare 12 o 14 ore al giorno, a contentarsi di un salario tenue; impeditegli di partecipare ai beni superiori della civiltà, e vedrete se egli potrà avere altri piaceri all'infuori di quelli del senso, e se potrà avere altra tendenza fuori di quella di proliferar molto» (NITTI 1893, p. 27). Si è di fronte a una posizione fermamente antimalthusiana, che appare in linea con i contemporanei sviluppi della riflessione in materia all'estero (ci si riferisce, in particolare, alla teoria demografica dei coniugi Webb).

dell'impresa, perché – prevalendo bassi salari – questa non è forzata a introdurre miglioramenti tecnici e organizzativi.

ii. Perché, in secondo luogo, il capitalismo è un sistema intrinsecamente conflittuale, nel quale vi è una immanente tendenza del più forte a 'sfruttare' il più debole: nelle parole di Nitti, «il padrone non resiste al desiderio di sfruttare il lavoratore: questi [...] si crede sempre ingannato e vede crescere nel suo cuore il sospetto e l'odio. Se tace, tace perché teme di essere mandato via, non già perché non sospetti e non odi» (NITTI, ENON, 1966, pp. 12 e 13). Questa conflittualità si accompagna alla contraddizione fra interessi di breve e interessi di lungo periodo. I datori di lavoro, per Nitti, sono tendenzialmente – e per effetto della concorrenza – interessati ai profitti di breve periodo, che essi possono agevolmente accrescere riducendo i salari (o opponendosi alla riduzione del tempo di lavoro). Nel lungo periodo, tuttavia, a tale strategia fa seguito una riduzione della produttività del lavoro e, dunque, un volume di produzione minore di quello che si potrebbe avere accordando un trattamento retributivo migliore ai lavoratori.

Se, allora, il lavoratore trae incentivi dal ricevere un trattamento migliore, se tali incentivi si traducono in guadagni di efficienza e se questo miglior trattamento non viene *spontaneamente* accordato dai datori di lavoro, ne segue che il miglioramento delle condizioni delle classi lavoratrici può essere soltanto demandato all'intervento delle autorità pubbliche. Conclusione, questa, che Nitti coerentemente trae dalla propria indagine e che lo induce a scrivere: «quante volte veggo che una misura legislativa incontra le resistenze della classe industriale, e che questa la respinge dicendola dannosa agli operai, io [...] comincio subito a temere che sia al contrario molto utile» (ivi, p. 17).

Le rivendicazioni delle classi lavoratrici non appagano un interesse di parte ma producono effetti benefici per l'intera società.

In relazione alle modalità di intervento, Nitti propone i seguenti strumenti:

a) In primo luogo, egli si dichiara favorevole all'intervento della legge nel *contratto di lavoro*. Questo intervento dovrebbe essere volto a impedire quell'insieme di strategie attraverso le quali i datori di lavoro peggiorano il trattamento non retributivo dei propri dipendenti al fine di accrescere i profitti di breve termine: l'intervento nel rapporto di lavoro ha il fine di accrescere l'efficienza «di sistema», poiché queste strategie messe in atto dalle imprese accrescono la disaffezione al lavoro o peggiorano la qualità della forza-lavoro e riducono, nel medio-lungo periodo, la produttività. D'altra parte, l'intervento della legge si rende necessario perché i datori di lavoro – in quanto interessati ai profitti di breve termine – non hanno immediata convenienza ad agire in tal senso. Andrebbe disciplinata, per Nitti, la pratica del *truck system*, andrebbe ridotto l'orario di lavoro, andrebbe introdotta una legislazione sugli infortuni del lavoro,¹ andrebbe, infine, sancito il principio che egli definisce della «insequestrabilità» dei salari, a partire dalla constatazione stando alla quale «la nostra legislazione sociale è poverissima» (ivi, p. 484).² Il prolungamen-

¹ Su questo aspetto Nitti oscilla fra due posizioni contrastanti, poiché non nasconde il rischio che il costo dell'assicurazione obbligatoria venga posto dai datori di lavoro a carico dei salari dei propri dipendenti. Cfr. NITTI, ENON, 1966, pp. 497 sgg.).

² Sulle argomentazioni che l'autore propone contro il *truck system* (cfr. NITTI 1893); sulle argomentazioni proposte per «l'insequestrabilità dei salari» (in sostanza l'obbligo del pagamento settimanale) cfr. NITTI, ENON, 1966, pp. 42-51). Nitti rileva che i datori di lavoro comprimono le retribuzioni e accrescono i propri profitti anche per vie indirette, utilizzando opportune modalità di pagamento: in primo luogo, obbligando i propri dipendenti ad acquistare con i salari monetari ricevuti merci vendute da negozi di proprietà dei padroni dell'impresa (*truck system*), lucrando o sul prezzo di vendita di tali beni (che viene fissato al livello di monopolio), o sulla (peggiore) qualità

to della giornata lavorativa è un ulteriore fattore di deterioramento della qualità della forza-lavoro. Per Nitti una legislazione sociale che impedisca questi abusi non risponde soltanto a un criterio di giustizia, ma anche a un criterio di efficienza, giacché, migliorando il trattamento non retributivo dei lavoratori, ne riduce la disaffezione al lavoro e ne accresce l'impegno. In più, rileva Nitti, la norma giuridica tende a trasformarsi, nel tempo, in norma etica; viene interiorizzata nelle condotte individuali e consente di ottenere – a lungo andare – esiti socialmente efficienti anche per il solo spontaneo conformarsi ad essa dei datori di lavoro.

b) Nitti ritiene anche necessario l'intervento diretto nel *mercato del lavoro*, da realizzarsi prevalentemente attraverso una legislazione sociale favorevole all'azione sindacale. La rivendicazione di salari più elevati di quelli che vengono spontaneamente accordati dai datori di lavoro ha, infatti, come effetto – si è visto – di accrescere la produttività del lavoro e la qualità della forza-lavoro nel lungo periodo. Nitti immagina, a riguardo, un effetto cumulativo, così schematizzabile: un aumento dei salari genera, da un lato, un aumento della produttività e, dunque, della produzione nel lungo periodo, dall'altro, una maggiore disponibilità del lavoratore al tempo libero. Non essendo infatti costretto a lavorare per soddisfare i propri bisogni essenziali, il lavoratore rivendica una riduzione del proprio tempo di lavoro. La fruizione di maggior tempo libero induce, nel lavoratore, la percezione di nuovi bisogni (è ciò che Nitti definisce l'«*incontentabilità*» delle masse operaie) e ciò genera ulteriori rivendicazioni salariali necessarie a soddisfarli. L'«*incontentabilità*» rappresenta, allora, la variabile chiave che consente a un sistema regolamentato di percorrere un circolo virtuoso di sviluppo, giacché fa sì che non si esaurisca mai la spinta a ulteriori rivendicazioni salariali. Come è stato messo in evidenza, in Nitti, «l'«*incontentabilità*» non [è] un generico sentimento umano, bensì un elemento distintivo di una determinata civiltà economica, [così che] cause ed effetti degli 'alti salari' si autodefiniscono in una logica di mutua dipendenza, permettendo a Nitti di convalidare che nei Paesi anglo-sassoni, dove tale civiltà è più sviluppata, «la causa dell'alto salario è generalmente in essa» (BINI 1995, p. 38).

Più in generale, Nitti pensa a un ampliamento delle funzioni dello Stato nell'economia, proponendo un disegno organico di politica economica di segno marcatamente 'interventista' (cfr. BARBAGALLO 1976, 1987). Una prescrizione, questa, che riflette, in ultima analisi, una visione riformista, nella quale, assumendo il capitalismo come una formazione sociale intimamente conflittuale, la ricomposizione degli interessi viene attribuita all'operatore pubblico per il tramite di una incisiva legislazione sociale, oltre che della gestione diretta di alcune attività produttive. La legislazione sociale, ponendosi programmaticamente a favore delle masse operaie, è finalizzata ad acquisire tre principali risultati: soddisfare una fondamentale esigenza di giustizia sociale; consentire (attraverso l'aumento dell'efficienza del lavoro connessa alla redistribuzione) aumenti di produttività; incentivare, nel lungo periodo, attraverso una progressiva trasformazione della norma giuridica in norma etica, la transizione a un assetto sociale meno individualistico, più solidale.

Due rilievi meritano di essere posti:

i. Lo schema di Nitti prefigura un modello di sviluppo, nel quale – per il tramite degli incrementi salariali – vengono 'selezionate' le imprese più efficienti, o più precisamente, quelle in grado di far fronte all'aumento dei costi di produzione senza incorrere in perdite;

dei beni venduti ai dipendenti; in secondo luogo, posticipando il pagamento dei salari. La posticipazione del pagamento dei salari consente all'impresa di lucrare interessi nell'intervallo che intercorre fra la stipula del contratto di lavoro e il pagamento effettivo dei salari.

ii. Da questo schema, e peraltro in linea con il pensiero dell'autore, può farsi discendere una strategia di politica economica stando alla quale *la politica del lavoro diventa uno strumento di politica industriale*, giacché – data la condizione i. – è ragionevole supporre che siano proprio le imprese industriali a poter trarre benefici relativi, rispetto ad altri settori produttivi, da interventi esterni. Poiché, in quel settore, le imprese mantengono di norma impianti inutilizzati,¹ lo *shock* sui salari può avere effetti immediati in quel settore, riducendo il grado di sottoutilizzazione del capitale fisso e favorendo, conseguentemente, incrementi di produzione.² In tal senso, le politiche di alti salari orientano il modello di sviluppo verso una specializzazione fondata sull'uso di tecniche produttive più avanzate e possono conseguentemente costituire uno dei presupposti del disegno nittiano di industrializzazione del Mezzogiorno.³ È da rilevare che, contrariamente agli schemi neoclassici dominanti in quel periodo, lo schema di Nitti propone un approccio dinamico allo studio del funzionamento del mercato del lavoro; fa propria una prospettiva di lungo periodo e fa uso di variabili di derivazione psicologica e sociologiche.⁴

Queste tesi vennero in larga misura recepite da Augusto Graziani.⁵ Per Graziani, vi è innanzitutto da riconoscere che l'aumento del salario tende generalmente ad accompagnarsi all'aumento del prodotto, «l'uno per l'aumento di forza produttiva, l'altro perché l'operaio meglio nutrito e più educato può prestare una somma più intensa di attività personale: anche la tranquillità maggiore, conferitagli da un salario, il quale valga a procacciargli un tenore di vita relativamente elevato, lo induce ad energia e volontà più salde ed efficaci» (GRAZIANI 1908, p. 477). In più, il pagamento di alti salari è normalmente per le imprese indotto dall'azione conflittuale dei lavoratori: «quando il profitto sia lontano dal minimo» – egli osserva – «anche la minaccia di sciopero potrà essere efficace, poiché l'imprenditore contrapporrà i danni derivanti dalla cessazione del lavoro, cioè la perdita temporanea di profitti, alla perdita permanente che da un incremento di salari gli sarebbe inflitta e cederà quando la prima sarà più ragguardevole della seconda» (*ibidem*). In sostanza, un'elevata retribuzione può diventare uno strumento attraverso cui porre fine all'azione conflittuale e la retribuzione è tanto più elevata quanto più elevati sono, per l'impresa, i costi dell'*industrial unrest*,⁶

¹ Il che accade – come rilevato, in particolare, nei successivi sviluppi soprattutto in ambito postkeynesiano – o per erigere barriere all'entrata in contesti oligopolistici o, più in generale, per far fronte a incrementi di domanda attesi.

² Si può ritenere che, nello schema di Nitti, la ricomposizione del conflitto capitale-lavoro sia spontaneamente risolta dall'aumento dei salari, in un circolo virtuoso che si attiva in campo dinamico, articolato nella sequenza aumento dei salari-aumento della produttività-aumento del tasso di crescita-aumento dei salari. Questa sequenza, tuttavia, nell'interpretazione qui fornita, non costituisce un superamento dell'assunto base dello schema di Nitti – ovvero della strutturale asimmetria dei poteri contrattuali fra datori di lavoro e lavoratori – dal momento che i datori di lavoro disporranno sempre di risorse maggiori rispetto ai secondi. Ciò accade a ragione del fatto che – fermo restando l'assetto istituzionale e la normativa che regola le relazioni industriali – il superiore potere contrattuale dei datori di lavoro dipende, in ultima analisi, dalla maggiore disponibilità di risparmi (e, dunque, dalla possibilità di aspettare più tempo per la stipula del contratto). In una condizione nella quale i salari sono crescenti – per effetto dell'aumento della produttività – aumentando i profitti (e, dunque, i risparmi accumulabili dai capitalisti) l'asimmetria dei poteri contrattuali viene al più attenuata, ma mai azzerata.

³ Sulla riflessione di Nitti su salari e questione meridionale si rinvia, fra gli altri, a E e P. ZAGARI 2008.

⁴ La teoria economica è, in questa prospettiva, anche teoria sociologica, in quanto è basata sulla selezione di 'fatti rilevanti' che non necessariamente si identificano con fenomeni *strictu sensu* economici

⁵ Le tesi di Nitti generano un ampio dibattito fra gli economisti italiani del tempo, con immediate ricadute di politica economica. Sul tema si rinvia a FORGES DAVANZATI 1999.

⁶ In quel periodo, i rischi di scioperi divennero progressivamente maggiori, a seguito, da un lato, della formazione di un proletariato rurale di massa e di una classe operaia di fabbrica che acquisirono in quegli anni una più sentita coscienza di classe e, dall'altro, del diffondersi delle dottrine socialiste e anarchiche. Fu a partire dalla metà degli anni ottanta che i lavoratori ricorsero allo sciopero su scala sempre più ampia, sospinti dal mito dello scio-

e le rivendicazioni salariali sono tanto più efficaci quanto maggiori sono i profitti. Graziani attribuisce al sindacato e al conflitto che esso promuove una funzione socialmente *efficiente*: in assenza di conflitto, i salari sarebbero più bassi e ciò disincentiverebbe le imprese dal perseguire una politica di riduzione degli altri costi di produzione (i costi non da lavoro). Ciò è possibile «quando i profitti sono lontani dal minimo», ovvero quando le imprese non operano in condizioni di concorrenza perfetta: se fossero in concorrenza perfetta, infatti, il profitto – in un equilibrio di lungo periodo – sarebbe già nullo e il soddisfacimento delle richieste di aumenti salariali porterebbe queste imprese a conseguire perdite e a fallire. Ma se il conflitto è uno strumento di allocazione efficiente delle risorse (perché, producendo un aumento delle retribuzioni, obbliga le imprese a ‘razionalizzare’ la loro struttura produttiva e organizzativa) e se esso è efficace solo quando le imprese non si trovano in mercati concorrenziali, allora il monopolio è da considerarsi una forma di mercato socialmente più efficiente della concorrenza. Tale è, infatti, l’opinione di Graziani.¹

Queste teorie possono essere collocate in un orizzonte teorico di matrice ‘conflittualista’, stando al quale i. nel mercato del lavoro si confrontano attori con differenti poteri contrattuali; ii. un mercato del lavoro deregolamentato genera squilibri distributivi e produttivi e il ruolo dello Stato diventa decisivo per raggiungere esiti socialmente efficienti; iii. il conflitto sociale è un dispositivo efficace per accrescere l’occupazione e trainare la crescita economica. Come si avrà modo di constatare, sebbene in un orizzonte teorico diverso e di matrice corporativista, questa impostazione verrà sostanzialmente recepita da Guglielmo Masci. In tal senso, e almeno per quanto attiene allo studio delle relazioni industriali, si può far riferimento a una «cultura economica»² che si alimenta nell’Università di Napoli, dotata delle proprie peculiarità, che è sottostante la riflessione teorica degli economisti campani della prima metà del Novecento. Considerando essenziale l’intervento pubblico in economia – soprattutto nella forma di regolamentazione del mercato del lavoro – questo approccio presenta oggettivi elementi di affinità il nucleo analitico del corporativismo (ma non ovviamente con i suoi presupposti politico-ideologici), fino a costituirne per molti aspetti una premessa teorica.

3. LA TEORIA DEL SALARIO CORPORATIVO

Nella Carta del lavoro del 1927 si legge la seguente definizione di salario corporativo: esso è corrispondente alle «esigenze normali di vita, alle possibilità di produzione e al rendimento del lavoro». Si trattava di una definizione piuttosto vaga, che si prestava a differenti interpretazioni. Interpretazioni che comunque si muovevano al di fuori degli schemi neoclassici. La teoria neoclassica del mercato del lavoro, come è noto, è basata sull’idea che il salario di equilibrio, in un mercato del lavoro concorrenziale, deriva dall’interazione fra la domanda di lavoro espressa dalle imprese e l’offerta di lavoro espressa dai lavoratori. In questo contesto, non solo non vi è nessun aggancio fra il salario corrente e il salario di sussistenza, ma – ed è ciò che qui maggiormente conta – nulla garantisce che il salario così de-

pero generale; sciopero generale, tuttavia, spesso attuato con scarsa partecipazione (per lo più limitata alle zone con più antica tradizione organizzativa, quasi sempre senza il sostegno della forza-lavoro meridionale) e ancora più spesso represso nel sangue (con le prime vittime nell’eccidio di Conselice, Ravenna).

¹ Una posizione, questa, che trovò consensi nel dibattito del tempo. Fra gli economisti che maggiormente si riconobbero in questa posizione, va segnalato Camillo Supino, per il quale sarebbe proprio la concorrenza a provocare le crisi e gli eccessi di produzione.

² Per una trattazione estesa della nozione di cultura economica, si rinvia a BARUCCI 2009.

terminato sia un salario 'giusto'. La determinazione del salario risponderebbe, in un ordinamento corporativista, all'obiettivo di fissarlo al valore tale da garantire un tenore di vita commisurato alle «esigenze normali di vita».¹ Stando all'interpretazione fornita da Vera Zamagni (ZAMAGNI 1976), l'obiettivo ultimo della regolamentazione del mercato del lavoro, come sancita dal Patto di Palazzo Vidoni del 1925, era di garantire ai lavoratori un salario minimo almeno capace di assicurare la sussistenza, e pari a 15 lire mensili (a prezzi del 1938). Va, tuttavia, rilevato che l'assetto delle relazioni industriali voluto dal fascismo non necessariamente dava luogo a un livello dei salari pari a quello di sussistenza. Ciò a ragione del fatto che, come rilevato in ambito corporativista, il mercato del lavoro (così come il mercato dei beni) tende spontaneamente ad allontanarsi sempre più da una configurazione concorrenziale, e – anche a ragione delle crescenti concentrazioni industriali² – il potere contrattuale dei datori di lavoro tende a crescere. In altri termini, in contrapposizione con l'orientamento marginalista, viene qui evidenziato il fatto che sussiste, di norma, asimmetria dei poteri contrattuali fra lavoratori e datori di lavoro, così che, in regime di contrattazione 'atomistica', il salario tenderebbe a essere fissato al livello tale da eguagliare la produttività marginale del lavoro. La regolamentazione del mercato del lavoro operata dal fascismo rende quest'ultimo assimilabile, sul piano teorico e fattuale, a un assetto di monopolio bilaterale, ponendo *ope legis* le associazioni datoriali nella medesima posizione contrattuale delle organizzazioni dei lavoratori: in un tale assetto, il salario risultante dalla contrattazione risulta fissato a un valore più alto di quello che si genererebbe in un assetto concorrenziale.³

Sgombrato il campo dalla possibilità che il salario fosse determinato in un mercato concorrenziale dall'interazione fra domanda e dall'offerta di lavoro, restava il problema di come determinarlo.

Una parte degli economisti corporativisti accolse la tesi della *determinazione politica del salario*. Autori come Arias, Fovel e Ferri sostennero che, data l'impossibilità di lasciare la determinazione dei salari ai meccanismi di mercato, il salario non poteva che risultare da interventi esterni al mercato e, segnatamente, dalla regolamentazione politica. In tal senso, il salario diventava una 'variabile indipendente' (ZAGARI 2004, p. 64). L'esogeneità del salario lasciava, tuttavia, irrisolte due questioni. In primo luogo, questa proposta poteva incorrere nell'obiezione, di segno liberista, stando alla quale un salario più alto di quello concorrenziale avrebbe determinato disoccupazione. In secondo luogo, si poteva rilevare che l'aumento dei salari, riducendo i margini di profitto, avrebbe ridotto gli investimenti, dunque il tasso di crescita e l'occupazione. Occorreva allora individuare un nesso fra politiche salariali e obiettivi di politica del lavoro o, più in generale, di politica economica, che sgombrasse il campo da queste critiche. Un primo passo in questa direzione fu compiuto stabilendo che il salario esogenamente determinato doveva essere un 'giusto salario'; il che rinviava a una

¹ Nei suoi termini generali, questa concezione del salario è legata all'idea che il salario debba essere tale da ridurre la probabilità dell'attivarsi di fenomeni di conflittualità sociale.

² GIORDANO, PIGA, TROVATO 2008 rilevano che il fenomeno della 'cartellizzazione' non fu spontaneamente generato dalle dinamiche di mercato, ma fu essenzialmente un prodotto di decisioni di politica economica (negli Stati Uniti e in Italia, in particolare), per far fronte alla Grande Depressione. A fronte della propaganda di regime, viene rilevato che l'Italia degli anni trenta non fuoriuscì dalla crisi e che questa fu semmai accentuata dalle politiche del lavoro e dalla rigidità dei salari reali. Sul tema, si rinvia a MADDISON 1991.

³ Il potere monopolistico concesso a entrambe le parti determina una condizione nella quale esse hanno il potere di fissazione del prezzo di offerta e di domanda, con conseguente formazione di rendite che vengono ripartite tra i due contraenti.

dimensione etica del funzionamento del mercato del lavoro le cui basi *lato sensu* filosofiche non venivano del tutto chiarite. E, in ogni caso, in assenza di una completa teoria del funzionamento del mercato del lavoro, il perseguimento di obiettivi di giustizia distributiva poteva confliggere con il perseguimento di obiettivi di efficienza (in particolare, con l'obiettivo del pieno impiego della forza-lavoro). Una seconda opzione consisteva nel considerare il salario corporativo come funzionale all'«equilibrio corporativo». Anche in questo caso, come rileva Zagari (*ibidem*), ciò «rimase sul piano delle enunciazioni senza passare per il vaglio della congruenza logica». In particolare, occorre dimostrare che il salario corporativo tale da generare condizioni di equilibrio macroeconomico fosse fissato in modo da non determinare disoccupazione, in un contesto nel quale continuava a vigere la proprietà privata dei mezzi di produzione, ovvero da non generare una compressione dei profitti e degli investimenti. Gli economisti che si riconoscevano in questo orientamento non si confrontarono con queste possibili obiezioni, probabilmente convinti che l'obiettivo dell'aumento dell'occupazione e degli investimenti spettasse, in ultima analisi, alle imprese pubbliche. Una risposta rigorosa, ma al di fuori del contesto teorico propriamente corporativista, eppure formulata considerandola pertinente con tale contesto, venne da Marco Fanno. Nella sua *Introduzione alla teoria economica del corporativismo* (FANNO 1935), l'autore rilevò che il salario corporativo è tale da uguagliare la produttività marginale del lavoro.¹ Ma, nel far questo, l'autore si allontana dal progetto teorico di rendere esogeno, e politicamente determinato, il salario corporativo, riconducendo quest'ultimo nell'ambito del meccanismo di mercato previsto dalla teoria marginalista.

La tesi di Fanno è rilevante sul piano della storia delle idee economiche per due ragioni. In primo luogo, perché evidenzia la difficoltà per molti economisti del tempo di superare gli schemi concettuali derivanti dalla teoria economica allora dominante. In secondo luogo, perché rileva quanto fosse difficile porsi completamente al di fuori di questi schemi, probabilmente anche per evitare di far propria una pseudo-teoria che rinviava la determinazione del salario a decisioni esclusivamente politiche.

Un altro gruppo di economisti fu consapevole di questi limiti e volle evitare di ridurre il problema della determinazione del salario a termini esclusivamente politici, mantenendo un contatto con i principi dell'economia pura. A sostenere tale approccio furono soprattutto Celestino Arena e Guglielmo Masci. Celestino Arena, in particolare, propose un approccio critico alla teoria marginalista del salario, considerata troppo astratta e priva di quelle necessarie determinazioni giuridiche e istituzionali che caratterizzavano nella realtà il mercato del lavoro e di cui una corretta analisi teorica doveva necessariamente tenere conto. Pur individuando la peculiarità istituzionale del mercato del lavoro, Arena tuttavia non «fu interessato alla formulazione di una nuova teoria del salario», preferendo assumere una posizione eclettica nel proporre una sintesi «tra analisi teoriche ed analisi storiche già note» (BINI 1982, p. 264).

La posizione di Guglielmo Masci fu invece più articolata sul piano analitico, spingendosi su un terreno autonomo rispetto all'analisi tradizionale marginalista. Come si avrà modo di vedere nel prossimo paragrafo, ricorrendo al modello del monopolio bilaterale, Masci definiva il contesto di mercato in cui il salario corporativo trovava le condizioni della sua determinazione analitica.

¹ Sul tema si rinvia a FAUCCI 1999.

4. IL CONTRIBUTO DI GUGLIELMO MASCI ALLA TEORIA DEL SALARIO CORPORATIVO

Per Masci la logica marginalista, essendo basata sull'assioma dell'individualismo metodologico, risultava incompatibile con gli assunti e gli obiettivi di politica del lavoro corporativisti, essendo questi stabiliti sulla base di una visione 'olistica', dalla quale doveva farsi derivare l'obiettivo del massimo benessere per i contraenti e, più in generale, per la nazione.

La *pars destruens* dell'analisi di Masci è costituita dal rifiuto dell'individualismo metodologico, e del connesso assioma del *self-interest*; rifiuto che si sostanzia in una censura *etica*:

Se un individuo, dedito solo al conseguimento di fini materiali, non è che un povero essere, ancora più ignobile è un paese il quale sia privo di ideali nazionali; cioè di quegli ideali che riconoscono nella vita di un popolo qualcosa di più della somma delle vite individuali. Ora, come la vita individuale, così la vita del paese è largamente costituita di rapporti sociali. Un sano orgoglio nazionale si è connesso al primato industriale.

(MASCI 1934, p. 23)

L'esistenza di «ideali nazionali» è così posta a fondamento delle relazioni industriali, o quantomeno del modo in cui esse dovrebbero svolgersi. Più in particolare,

I datori di lavoro ed i lavoratori di ogni singola industria costituiscono, per così dire, un compartimento verticale con interessi in certo grado ad esso peculiari. Il problema consiste in tal caso nel raggiungere un equilibrio che sia quanto più possibile vantaggioso per l'intero paese senza riuscire troppo gravoso per alcun singolo compartimento.

(Ivi, p. 27)

L'autore rileva che il normale funzionamento di economie di mercato deregolate conduce, per contro, a sistematiche deviazioni dall'equilibrio, data l'*incertezza* che le caratterizza.¹ In tal senso, egli rileva che *occupazione e salari hanno un andamento pro-ciclico*:

L'operaio alle dipendenze di un industriale, che lavora per un mercato incerto, attraverserà probabilmente periodi di lavoro intenso e di alte remunerazioni, analoghi a quelli che si verificano nell'agricoltura, seguiti da lunghi intervalli di lavoro scarsamente retribuito o di disoccupazione.

(Ivi, p. 83)

Sebbene incidentalmente, Masci fa osservare che, particolarmente per il lavoro qualificato, in condizioni nelle quali la disoccupazione non viene spontaneamente riassorbita, la dinamica capitalistica, in regime di deregolazione, produce *spreco di capitale umano (ibidem)*. A fronte di questo rilievo, viene esplicitamente teorizzata l'esistenza di un legame fra scolarizzazione, ricerca scientifica e sviluppo economico, così articolato.

a) La ricerca scientifica produce invenzioni che possono essere tradotte in innovazioni, soprattutto in contesti nei quali (come la Germania del tempo) le imprese sono di grandi dimensioni e competono attraverso il miglioramento della qualità dei processi organizzativi e del prodotto.

b) La scolarizzazione accresce il senso civico: «l'educazione conferisce sobrietà e forza alla condotta del cittadino nella vita quotidiana: essa sviluppa le virtù civiche, e spinge [...] ad aderire al costume di un basso tenore di vita e di un alto livello spirituale» (IDEM 1936, p. 131).

¹ Scrive Masci al riguardo: «L'intero meccanismo della società riposa sulla fiducia [...]. Quando la fiducia viene scossa da rumori di guerra o di lotte civili, o di una legislazione sociale inceppante, o di vaste frodi ed imprese avventate da parte di ditte importanti, la vita del commercio è soffocata» (MASCI 1936, p. 159).

Quest'ultima tesi merita di essere commentata. La teoria contemporanea del capitale umano è fondata, in tutte le sue varianti, sull'ipotesi stando alla quale i lavoratori più istruiti tendono a rivendicare (e a ottenere) salari più alti dei lavoratori con minore dotazione di conoscenze generali e tecniche. Ciò a ragione del fatto che l'istruzione comporta costi, in termini di moneta e di tempo, e, conseguentemente, accresce il salario di riserva (cfr. BECKER 1993). Di norma, non si ammette che l'accumulazione di capitale umano modifichi la propensione al consumo, così che ci si attende che – a fronte di più alti salari – gli individui con maggiore scolarizzazione tendono a consumare di più dei loro colleghi con minore scolarizzazione. Per contro, per Masci, ad alti livelli di istruzione tendono a corrispondere bassi livelli di consumo. Sebbene l'autore non fornisca ulteriori motivazioni a sostegno di questa tesi, si può congetturare che il nesso che viene stabilito rifletta la convinzione – un *topos* della retorica del regime – che la 'morigeratezza dei costumi' e, dunque, un basso livello di consumi costituisca un valore in quanto tale.

Per quanto attiene alle modalità di formazione dei prezzi, l'autore parte dalla constatazione secondo la quale il capitalismo dei suoi tempi è caratterizzato non più da assetti concorrenziali (in particolare nel mercato dei beni), ma da condizioni oligopolistiche o monopolistiche:

Le tecniche produttive dell'età moderna – osserva – hanno la caratteristica della prevalenza del capitale fisso e degli impianti di grandi dimensioni.

(MASCÌ 1936, p. 223)

Questo assetto tecnico consente di accrescere la divisione tecnica del lavoro e, conseguentemente, di accrescere la produttività:

La grande impresa suddividerà il lavoro fra tanti uomini, e specializzerà ciascuno di loro così strettamente al suo compito particolare che con la pratica costante egli sarà in grado di adempierlo meglio e molto più rapidamente di un nobile artigiano, di ben maggiori capacità, il quale è ugualmente esperto di molte altre mansioni.

(Ivi, p. 225)

L'autore individua un possibile rischio e un possibile beneficio connessi alle trasformazioni dell'assetto produttivo del primo Novecento. Da un lato, imprese di grandi dimensioni, o coalizioni di imprese, detenendo potere di mercato, hanno la possibilità di tenere sistematicamente alti i prezzi, in assenza di meccanismi endogeni correttivi che li portino ai loro valori concorrenziali. Dall'altro, potendo beneficiare di economie di scala, queste imprese possono espandere la produzione con costi decrescenti e prezzi decrescenti. A ciò Masci aggiunge l'operare di 'economie di agglomerazione':

Le maggiori industrie e specialmente quelle che richiedono impianti pesanti, sono sempre più localizzate in regioni industriali, le cui città centrali si dedicano sempre maggiormente a un lavoro direttamente od indirettamente connesso con la vendita dei prodotti.

(Ivi, p. 257)

Ciò accade soprattutto per l'operare di effetti di *network*, in considerazione del fatto che i «contatt[i] personal[i] fra clienti, commercianti e produttori» si rendono più agevoli in spazi relativamente ristretti. La tendenza «naturale» alla concentrazione determina la scomparsa delle piccole e medie imprese cancellando così «la condizione essenziale perché possa funzionare il meccanismo autoregolatore della concorrenza, vale a dire la polverizzazione (IDEM 1940, p. 21).

All'interno delle grandi concentrazioni di imprese prevarrà il capitale fisso sul capitale circolante con l'effetto di rendere più difficile «la piena fluidità dei mercati», limitando «il pron-

to adattamento della produzione alle fluttuazioni dei gusti e della domanda» (Masci 1940, p. 21). In tale situazione di rigidità il rischio per ciascuna impresa aumenta e ciò stimola la formazione di accordi collusivi tra imprese al fine di controllare il mercato e ridurre al minimo gli effetti negativi di eventuali fluttuazioni della domanda.

Le coalizioni industriali (trusts, cartelli, ecc.), mirano insomma a sanare il conflitto immanente fra le esigenze tecniche, che tendono a rendere gli organismi produttivi sempre meno adattabili alle fluttuazioni economiche, e le vicende del mercato che esigono invece un certo grado di elasticità nel funzionamento delle imprese.

(*Ibidem*)

La struttura del sistema capitalistico risulta così trasformata: i *trusts* non sono più manifestazioni patologiche dovute «all'appoggio colpevole degli Stati», ma

rappresentano un elemento insostituibile del funzionamento dell'organismo economico, essendo la loro origine strettamente connessa con gli accennati, insopprimibili caratteri della moderna tecnica produttiva: dilatazione progressiva dei costi costanti in generale e degli impianti fissi in particolare nell'organismo dell'impresa.

(Ivi, p. 23)

L'effetto di questa trasformazione della struttura del capitalismo porta al superamento della «forza regolatrice e stabilizzatrice della concorrenza» e la sostituzione del profitto con la rendita («ossia della remunerazione al di là del costo»), a beneficio di alcuni gruppi sociali e a danno di altri. Il fenomeno della rendita «precedentemente circoscritto, di regola, al settore fondiario dell'economia, finisce per dominare, sotto forma di rendita di monopolio, l'intero campo della distribuzione della ricchezza» (ivi, p. 24).¹

Il capitalismo dei suoi tempi non è più, dunque, 'atomistico', essendo superata la fase nella quale le forme di mercato prevalenti erano di tipo concorrenziale. Un fattore di ordine collettivo e sociale influenza la sfera produttiva,

in virtù del quale le grandi società industriali finiscono almeno tendenzialmente per avvicinarsi piuttosto alle corporazioni pubbliche [...]. Al processo di ingrandimento dell'organismo produttivo si accompagna poi sempre la dissociazione degli azionisti dalla direzione dell'azienda, onde essi cessano di aver parte alcuna nella destinazione di masse di capitali che pure ad essi appartengono.

(Ivi, p. 26)

Per effetto di questo carattere 'sociale' dell'impresa capitalistica (che non resta limitata alla sfera della produzione industriale, ma riguarda anche il settore dei servizi, in particolare quelli bancari), lo Stato non può evitare di stabilire un controllo,

al fine di prevenire o reprimere le gravi perturbazioni, che potrebbero risultare dall'esercizio arbitrario di una potenza economica senza precedenti, e di surrogare alla situazione di precarietà e di instabilità, determinata dall'elisione storicamente necessaria della piena concorrenza, un assetto stabile e armonico, organizzato dai pubblici poteri.

(Ivi, pp. 26-27)

Il corporativismo è quindi una forma di regolazione e disciplina pubblica dei poteri economici che non annulla completamente né la libera iniziativa privata, né il ruolo del mercato, a differenza del regime di pianificazione collettivista o comunista che sostituisce completamente ad essi «un principio sociale o statale di organizzazione economica» (ivi, p. 33). La corporazione è

¹ Su questo punto non si può non rilevare una certa affinità con la riflessione che negli stessi anni sta compiendo Schumpeter.

lo strumento che sotto l'egida dello Stato attua la disciplina integrale, organica e unitaria delle forze produttive, in vista dello sviluppo della ricchezza, della potenza e del benessere del popolo.

(Ivi, p. 36)

Nell'opera *L'organizzazione industriale* questi temi vengono ulteriormente approfonditi. In particolare, la trattazione è in larga misura finalizzata a comprendere, anche attraverso indagini dirette che l'autore effettua negli stabilimenti industriali, se la riduzione dei costi di produzione derivante dall'aumento delle quantità prodotte nelle grandi imprese si traduca in una riduzione dei prezzi o in un aumento dei margini di profitto. La risposta che l'autore fornisce fa riferimento, in ultima analisi, al tasso intertemporale di sconto:¹ in condizioni nelle quali i capitalisti sono interessati a profitti di lungo periodo, essi tenderanno a reagire alla riduzione dei costi di produzione riducendo i prezzi, a fronte del fatto che in condizioni di 'miopia' accade il contrario. Masci scrive a riguardo:

Il vendere ad un prezzo inferiore a quello che renderebbe massimo il reddito netto immediato del monopolista, allo scopo di familiarizzare con i consumatori col suo prodotto, costituisce un investimento di capitale diretto al conseguimento di guadagni differiti.

(IDEM 1936, p. 358)

Poiché evidentemente l'andamento dei prezzi influisce sui salari reali, occorre indagare due aspetti.

a. Il primo attiene all'individuazione degli effetti delle concentrazioni industriali sul potere d'acquisto delle retribuzioni. A riguardo, Masci osserva:

Quanto ai salari, i fatti mostrano che, in regime di coalizione, gli operai [...] hanno visto migliorarsi la loro situazione. I trusts, riducendo i costi di produzione, hanno fatto aumentare nello stesso tempo i profitti e i salari. Di più, essi hanno reso più stabile la condizione degli operai.

(Ivi, p. 630)

Occorre rilevare che la posizione di Masci, su questo aspetto, si pone in sostanziale continuità con quanto già teorizzato da Augusto Graziani, sotto un duplice aspetto. In primo luogo, vale per entrambi l'idea che un assetto non competitivo nel mercato dei beni costituisca la premessa per la crescita economica, sia perché imprese di ampie dimensioni possono sfruttare economie di scala, sia perché – anche a fronte dei maggiori profitti che ottengono – possono finanziare innovazioni, accrescendo – per questa via – la produttività del lavoro. In secondo luogo, a fronte dei maggiori profitti realizzati in regime di monopolio o oligopolio rispetto a quelli ottenibili in assetti concorrenziali, i datori di lavoro sono maggiormente propensi ad accordare trattamenti retributivi migliori ai propri dipendenti. In più, essendo le imprese di grandi dimensioni meno esposte al rischio di fallimento, esse riescono a garantire maggiore stabilità dell'occupazione, rispetto a imprese di più piccole dimensioni operanti in mercati concorrenziali.

b. Il secondo aspetto da indagare riguarda l'individuazione delle condizioni istituzionali necessarie affinché il salario reale sia commisurato al 'salario corporativo'. A tal fine, il punto di partenza dell'analisi di Masci² è costituito dalla constatazione secondo la quale la subordinazione dell'iniziativa privata all'interesse collettivo richiede come contrappeso che l'azione dei lavoratori per la tutela dei propri interessi non sia diretta contro l'apparato produttivo, sotto forma di lotta di classe, ma sia invece improntata ad una collaborazione fra classi.

¹ Ciò che l'autore definisce l'«impiego lungimirante del potere monopolistico».

² Cfr. MASCI 1932.

Anche il sindacato deve essere quindi concentrato e assumere un carattere corporativo in modo da poter far prevalere gli interessi, legati ad un solo fattore di produzione e in un solo mercato (il mercato del lavoro), in conformità con l'azione regolatrice dello Stato (MASCÌ 1940, p. 48).

I poteri economici regolamentati appaiono quindi sotto la forma di interessi corporativi nazionali a cui corrisponde «una determinata organizzazione del mercato del lavoro, per cui il mercato stesso risulta costituito da una duplice serie di gruppi, padronali e operai»¹ (IDEM 1941, p. 104): da un lato le organizzazioni padronali di ogni ramo produttivo che fanno capo ad un'unica confederazione nazionale, dall'altro i lavoratori tutelati e rappresentati da un unico sindacato.

In ogni ramo di produzione, dunque, l'attuale organizzazione del mercato del lavoro mette capo, nella contrattazione fra datori di lavoro e lavoratori, ad una situazione che in prima approssimazione, diremo di reciproco monopolio: monopolio della domanda di lavoro, da parte dell'organizzazione nazionale dei datori di lavoro, monopolio dell'offerta di lavoro da parte dell'organizzazione nazionale dei lavoratori appartenenti a quella certa categoria. Una situazione contrattuale, insomma, che, attraverso lo strumento del contratto collettivo di lavoro, rientrerebbe in quello schema teorico che va sotto il nome di monopolio bilaterale.

(Ivi, p. 106)

La determinazione del salario corporativo non è quindi il risultato di una scelta politica, ma la conseguenza di un equilibrio che emerge mercato del lavoro, in un assetto che «si avvicina abbastanza»² alle condizioni teoriche previste dal modello del monopolio bilaterale. Il risultato di questo equilibrio è ottenuto nel contratto collettivo di lavoro.

Gli ultimi sviluppi della teoria del monopolio bilaterale, secondo Masci, consentono di superare l'esito analitico a cui era approdato Edgeworth (EDGEWORTH 1925, p. 116), per il quale «when two or more monopolists are dealing with competitive groups, economic equilibrium is indeterminate».

Nella teoria del baratto di Alfred Marshall, che è una estensione di una tesi già delineata da Jevons, i limiti di indeterminatezza sono molto ridotti e la condizione di equilibrio può emergere «non appena il problema si esamina con riferimento ai suoi dati marginali, ossia dal punto di vista dei concreti vantaggi e guadagni realizzabili dai contraenti man mano che lo scambio procede». La posizione finale di equilibrio sarà caratterizzata dal punto in cui

le utilità marginali delle ricchezze scambiate risultino eguali per entrambi i contraenti [...]. L'eguaglianza delle utilità marginali delle due ricchezze scambiate per ciascuno dei due contraenti rappre-

¹ Il che ha ovviamente effetto sull'offerta di lavoro e rinvia al più ampio problema «della quantità complessiva di lavoro impiegato, che è in sostanza il problema stesso della occupazione e della disoccupazione operaia» (ivi, p. 118). Cfr., su questo importante snodo analitico, BINI 1982, p. 272.

² Per alcuni economisti come Pigou non si poteva completamente assimilare il monopolio bilaterale alle condizioni del mercato del lavoro, in quanto le organizzazioni operaie tendono a fissare solo il saggio di salario e non la quantità di lavoro. Questa obiezione perde di significato in un regime corporativo perché l'offerta di lavoro non è frammentata in più organizzazioni e non completamente rappresentata (MASCÌ 1941, p. 121). L'elemento che impedisce la piena identificazione del monopolio bilaterale con il mercato del lavoro, anche nelle condizioni più favorevoli del regime corporativo, è dato dal fatto che «il lavoro non è regolabile nella sua quantità come una merce qualsiasi, anche dalla più potente e universale organizzazione». Una disciplina stretta del turno di lavoro implicherebbe costi enormi «che potrebbero assorbire anche più del guadagno differenziale considerato; che disciplinare il turno di lavoro diventerebbe assai difficile quando si trattasse, in conformità dell'ipotesi monopolistica, di sindacati raggruppati la totalità degli operai di una nazione in un determinato ramo d'industria; che, specialmente, non è indifferente, né dal punto di vista morale né dal punto di vista economico, l'esistenza o meno di una certa quota di operai disoccupati, i quali, per quanto disoccupati a turno, finirebbero per subire tutti i contraccolpi morali ed economici, che derivano dall'ozio remunerato» (ivi, pp. 123-124).

senta un maximum di beneficio per l'uno e per l'altro, giacché entrambi tendono a ricavare dallo scambio tutta l'utilità compatibile con le condizioni di mercato; e noi sappiamo che ciò si consegue appunto quando è stato realizzato l'equilibrio delle utilità marginali.

(MASCi 1941, p. 111)

Il raggiungimento di questo punto di equilibrio è legato da un lato alla generale condizione di perfetta uguaglianza economica fra i due contraenti; dall'altro, ad una serie di postulati concernenti il fine che i contraenti si propongono di conseguire.

(Ivi, pp. 113-114)

Alcuni punti di equilibrio potranno essere raggiunti solo sostenendo dei costi, che comportano perdite di utilità e di ricchezza, in tal caso queste posizioni saranno evitate a favore di quelle in grado di conferire al soggetto «bensì un vantaggio minore, ma anche di evitargli dei costi o attriti, che siano tali da assorbire e sorpassare la misura del beneficio differenziale» (ivi, p. 114).

Tale è precisamente il caso del contratto di lavoro, perché può talora accadere che la parte, poniamo, padronale, abbia bensì la possibilità di imporre un dato punto di equilibrio, e di assicurarsi in tal modo una certa somma di vantaggio, ma solo esponendosi a una lotta, affrontando uno sciopero o una serrata, e perdendo così più del vantaggio differenziale che il saggio del salario, che si tratterebbe di imporre, possa assicurarle, in confronto di un altro saggio di transazione.

(*Ibidem*)

Si può quindi definire all'interno della zona del contratto, una cosiddetta 'zona di arbitrato', caratterizzata da tutti i punti di vantaggio raggiungibili senza passività, in cui i contraenti hanno evitato la lotta necessaria per far prevalere massimi vantaggi lordi rimettendosi ad un arbitro esterno.

La 'zona di arbitrato' nelle economie di mercato capitalistiche si contrappone così ad una 'zona di conflitto costoso', ma nell'economia corporativa essendo vietato lo sciopero e la serrata, strumenti del conflitto sul mercato del lavoro, i punti di equilibrio raggiungibili sono tutti compresi nella zona d'arbitrato, o per accordo diretto delle parti, o per intervento della Magistratura del Lavoro:

il che significa che la funzione dell'arbitro ha, nell'ordinamento corporativo, un senso diverso in quanto che al giudizio arbitrale le parti non ricorrono nell'intento di evitare le perdite derivanti dalla lotta, e quindi, in ultima analisi, di assicurarsi un massimo vantaggio netto, ma ricorrono solo quando, non potendo raggiungere l'accordo mercè le trattative dirette, diventa indispensabile l'intervento dello Stato, che dirima in qualche modo la controversia.

(Ivi, p. 115)

Il ricorso all'arbitro in regime corporativo può inoltre essere determinato da due casi ulteriori:

a. le parti non agiscono sotto il presupposto di una perfetta conoscenza di tutte le condizioni del problema contrattuale. In questo caso, queste condizioni possono essere meglio accertate da un soggetto terzo. La Magistratura del Lavoro garantisce così la perfetta eguaglianza tra le parti contraenti eliminando quelle cause che tendono a rendere strutturalmente più debole una parte rispetto all'altra.¹

b. esiste una differenza rilevante di fini tra i due contraenti. In questo caso la decisione arbitrale è «richiesta dalla necessità di unificare i presupposti in un modo qualsiasi, o contemperandoli fra loro, o sostituendo ad essi un terzo presupposto» (ivi, p. 117). In questo caso la

¹ In presenza di eguaglianza tra le parti, come aveva già dimostrato Jannaccone, lo spazio di arbitrato si riduce fortemente (JANNACCONE 1907, pp. 645-675). Cfr. anche MASCi 1932.

Magistratura del Lavoro è portatrice di un movente autonomo rispetto alle parti e che coincide con il supremo interesse nazionale.¹

Masci pone così in evidenza l'importanza dell'esistenza (e dell'efficacia) di meccanismi istituzionali che attengono alla sfera politico-giuridica al fine del raggiungimento di una configurazione di equilibrio in regime di monopolio bilaterale, come risultante dalla negoziazione in regime corporativo.² Ancora una volta lo Stato è chiamato ad intervenire per risolvere una situazione di conflitto sul mercato del lavoro. A differenza di altri teorici corporativisti che ideologicamente nascondevano l'elemento conflittuale proprio delle dinamiche delle relazioni industriali, Masci, sulla linea delle posizioni già espresse da Nitti e da Graziani, ritiene che l'esistenza di relazioni conflittuali fra le parti sia una caratteristica essenziale del mercato del lavoro nelle economie contemporanee. E ritiene altresì che ne sia possibile la neutralizzazione mediante opportune modifiche istituzionali che rinviando, in ultima analisi, all'intervento pubblico di regolamentazione del mercato del lavoro.

Ammettendo la possibilità di un equilibrio raggiungibile nel mercato duopolistico, Masci elabora una particolare teoria del salario di equilibrio che è il risultato del confronto contrattuale tra le parti. In linea teorica, Masci ammette la possibilità che si possano formare equilibri «diversi da quelli corrispondenti ai massimi strettamente economico-individualistici» che dipendono da considerazioni di natura extraeconomica, legati al perseguimento di interessi generali e nazionali (MASCÌ 1941, p. 118). Tuttavia il raggiungimento di questi equilibri, anche di natura extraeconomica o politica, deve essere frutto di un contratto tra le parti: «nei limiti degli insopprimibili interessi individuali, ossia nella zona del contratto, esiste insomma tutta una serie di punti di equilibrio, determinabili alcuni in base a premessa di natura individualistico-utilitaria, determinabili altri, benché non ancora in sede teorica generale, in base a premesse d'altra natura» (ivi, p. 119).³

A questo stadio dell'analisi, si pongono due possibili interpretazioni in merito ai legami fra l'elaborazione teorica di Masci e quella dei suoi predecessori.

a) Secondo Macchioro (MACCHIORO 2006, p. 462, nota 45), l'elaborazione teorica di Masci «è riconducibile al caso di determinazione di prezzo in regime di monopolio bilaterale già esaminato da Edgeworth. Siamo in piena affermazione di continuismo teorico e di quanto chiamiamo astoricismo metodico». In tal senso, Masci non avrebbe introdotto alcun elemento di sostanziale novità rispetto a quanto già elaborato nell'ambito della teoria economica neoclassica.

b) Stando all'interpretazione qui proposta, per contro, si può rilevare una significativa discontinuità teorica fra la riflessione di Masci e quella marginalista, quantomeno con riferimento alla determinazione del salario. Come si è avuto modo di rilevare, per Masci il salario corporativo ha una duplice componente: una propriamente endogena, derivante dalla possibilità di accordo fra datori di lavoro e lavoratori; e una potenzialmente esogena, derivante dal caso in cui si ricorra a istituzioni esterne al mercato in assenza di accordo fra le controparti. Quest'ultima componente è del tutto assente nei modelli neoclassici del pe-

¹ Cfr. MASCÌ 1932.

² La presenza di un terzo soggetto, la magistratura del lavoro, è secondo Bini l'elemento che determina la soluzione dell'indeterminatezza del monopolio bilaterale. Cfr. BINI 1982, p. 260.

³ A riguardo, Giuseppe Palomba (PALOMBA 1956, p. 154) farà rilevare che, a suo giudizio, il fallimento dell'esperienza corporativa era da imputare alla «mancanza di solidarietà d'interessi fra lavoratori e datori di lavoro», a sua volta riconducibile al fatto che, nel corporativismo fascista, i legami di solidarietà erano indeboliti dall'assenza di un culto condiviso da parte di entrambe le categorie e dalla tutela della proprietà privata dei mezzi di produzione e della libertà d'impresa.

riodo o, se presente, concepita come fonte di 'distorsione' del corretto funzionamento del mercato del lavoro.

Più in generale, si può argomentare che l'analisi di Masci si muove semmai in continuità con le riflessioni di Nitti e Graziani, su due piani. In primo luogo, come per Graziani, per Masci la crescente concentrazione industriale non è soltanto un dato di fatto da recepire sul piano teorico, ma è anche e potenzialmente un assetto capace di generare maggiore crescita economica rispetto a un'economia nella quale prevalgano forme di mercato perfettamente concorrenziali. In secondo luogo, il riconoscimento dell'asimmetria dei poteri contrattuali nel mercato del lavoro e la considerazione del fatto che nulla implica che vi sia spontanea convergenza di interessi fra datori di lavoro e lavoratori (così che si rende necessario un intervento esterno di regolamentazione) costituiscono due aspetti teorici che – muovendosi nell'ambito di una visione 'conflittualista' delle relazioni industriali (come definita *supra*) – marcano la forte affinità fra il pensiero di Nitti e Graziani sulla determinazione dei salari e il contributo di Masci alla teoria del salario corporativo. In più, gli autori qui considerati concordano sul fatto che un mercato del lavoro regolamentato è tale da produrre esiti efficienti (esiti che non sono generati – si ritiene – in condizioni concorrenziali) e, al tempo stesso, di garantire condizioni di scambio 'eque', ovvero non sbilanciate a danno della parte padronale, come avverrebbe in un assetto socialista.

5. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

In questo saggio, si è proposta una ricostruzione critica delle teorie del salario elaborate agli inizi del Novecento da parte dei principali economisti operanti in quel periodo all'Università di Napoli. Ci si è soffermati, in particolare, sulle tesi di Francesco Saverio Nitti e di Augusto Graziani, ponendo in evidenza il fatto che questi autori configurano il funzionamento del mercato del lavoro in una prospettiva 'conflittualista', nella quale – per l'obiettivo della crescita della produzione, e stante l'asimmetria dei poteri contrattuali fra datori di lavoro e lavoratori – si rende necessario un intervento esterno di regolamentazione del salario e del contratto di lavoro. Si è successivamente ricostruita la teoria del salario corporativo, con particolare riferimento al contributo di Guglielmo Masci, ponendo in evidenza la sostanziale continuità della sua riflessione rispetto a quella maturata, nel medesimo Ateneo, nella fase precedente l'avvento del fascismo. Tale continuità è stata riscontrata sotto un duplice profilo. In primo luogo, per Masci, così come per Nitti e Graziani, il capitalismo a lui contemporaneo è caratterizzato da crescente concentrazione industriale, e la crescita dimensionale delle imprese è tendenzialmente associata a migliori condizioni di lavoro e a più alti salari. In secondo luogo, Masci – come Nitti e Graziani – fa propria una visione 'conflittualista' delle relazioni industriali, rilevando – nel contesto storico e culturale proprio del fascismo – che il conflitto fra capitale e lavoro può essere risolto solo mediante l'intervento pubblico di regolamentazione, che, attraverso in particolare la Magistratura del Lavoro, ponga le controparti in condizione di negoziare in regime di monopolio bilaterale. Si afferma, così, la convinzione che un mercato del lavoro regolamentato è tale da non incorrere nelle inefficienze generate in condizioni concorrenziali e, al tempo stesso, di non produrre le iniquità inevitabilmente generate in un assetto socialista, a danno della parte padronale.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- AMOROSO L., DE' STEFANI A., *La logica del sistema corporativo*, «Annali di economia», ix, 1934; rist. in O. MANCINI, F. PERILLO, E. ZAGARI, *La teoria economica del corporativismo*, Napoli, ES1, 1982, I, pp. 247-262.

- ARIAS G., *Corso di economia corporativa*, Roma, Società Editrice del Foro Italiano, 1930.
- BARUCCI P., *Sul pensiero economico italiano (1750-1900)*, a cura di R. Patalano, Napoli, Istituto Italiano per gli Studi Filosofici, 2009.
- BARBAGALLO F., *Stato, Parlamento e lotte politico-sociali nel Mezzogiorno: 1900-1914*, Napoli, Arte Tipografica Editrice, 1976.
- BARBAGALLO F., *Nitti*, Torino, Utet, 1987.
- BECKER G. S., *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Chicago, University of Chicago Press, 1993; ed. orig. 1964.
- BINI P., *Il salario corporativo negli studi economici tra le due guerre*, in R. Faucci (a cura di), *Gli Italiani e Bentham*, Milano, FrancoAngeli, 1982, vol. II, pp. 253-283.
- BINI P., *L'industrializzazione in Italia. Teorie economiche e ideologie dello sviluppo nel dibattito di fine Ottocento*, «Il pensiero economico italiano», III, 2, 1995, pp. 1-54.
- CONFESSORE O., *Cultura, religione e società. Cattolici e liberali tra Otto e Novecento*, Galatina, Congedo, 2001.
- DEMARIA G., *La politica economica dei grandi sistemi coercitivi*, Torino, Gili, 1937.
- EDGEWORTH F. Y., *Papers relating to Political Economy*, 3 vols., London, Macmillan, 1925.
- FAUCCI R., *L'economia politica in Italia*, Torino, Utet, 2000.
- FANNO M., *Introduzione alla teoria economica del corporativismo*, Padova, Cedam, 1935².
- FAUCCI R., *Un'epoca di transizioni? Le coordinate teorico-istituzionali del periodo corporativista*, «Quaderni di Storia del pensiero economico», VIII, 2-3, 1990, pp. 3-22.
- FAUCCI R., PERRI S., *Socialism and Marginalism in Italy, 1880-1910*, in I. Steedman (ed.), *Socialism and Marginalism in Economics, 1870-1930*, London-New York, Routledge, 1995, pp. 116-169.
- FAUCCI R., *Gli economisti italiani e il processo di trasformazione economico-sociale (1861-1961)*, «Il pensiero economico italiano», V, 2, 1997, pp. 7-24.
- FAUCCI R., *Dall'«economia programmatica» corporativa alla programmazione economica: il dibattito fra gli economisti*, «Quaderni fiorentini», 28, 1999, pp. 9-58.
- FORGES DAVANZATI G., *W. S. Jevons: From the Wage Fund Doctrine to the Theory of Individual Supply of Labour*, «History of Economic Ideas», III, 2, 1995, pp. 33-50.
- FORGES DAVANZATI G., *Salario, produttività del lavoro e conflitto sociale*, Lecce, Milella, 1999.
- FOVEL M., *L'individuo e lo Stato nell'economia corporativa*, «Archivio di studi corporativi», 1, 1930; rist. in O. MANCINI, F. PERILLO, E. ZAGARI, *La teoria economica del corporativismo*, Napoli, ESI, 1982, I, pp. 135-159.
- GIORDANO C., PIGA G., TROVATO G., *Cartelization, wage policies and the Great Depression in Italy: Searching for evidence of a link*, Rome, University of Rome Tor Vergata, Department of Economics, 2008.
- GRAZIANI A., *Istituzioni di economia politica*, Torino, F.lli Bocca, 1908.
- JANNACCONE P., *Questioni controverse sulla teoria del baratto*, «La Riforma sociale», ago. 1907, pp. 645-675.
- MANCINI O., PERILLO E., ZAGARI E., *La teoria economica del corporativismo*, Napoli, ESI, 1982.
- MACCHIORO A., *Studi di storia del pensiero economico italiano*, Milano, FrancoAngeli, 2006.
- MADDISON A., *Dynamic forces in Capitalist development. A long run comparative view*, Oxford, Oxford University Press, 1991.
- MASCI G., *Natura ed effetti economici del contratto collettivo di lavoro*, in *Atti del Secondo Convegno di Studi Sindacali e Corporativi*, Ferrara, 5-8 mag. 1932, Roma, Tipografia del Senato, 1932, vol. I, pp. 107-122.
- MASCI G., *Organizzazione industriale*, Torino, Utet, 1934.
- MASCI G., *Crisi economica ed economia corporativa*, «Rivista internazionale di scienze sociali», mag. 1934; rist. in O. MANCINI, F. PERILLO, E. ZAGARI, *La teoria economica del corporativismo*, Napoli, ESI, 1982, vol. I, pp. 555-577.
- MASCI G., *Corso di economia politica corporativa*, vol. I, Roma, Società Editrice del Foro Italiano, 1940.
- MASCI G., *Corso di economia politica corporativa*, vol. II, Roma, Società Editrice del Foro Italiano, 1941.
- MORNATI, F. *Le corporativisme italien vu par les économistes français des années trente*, «Il pensiero economico italiano», V, 1, 1997, pp. 93-117.
- NITTI F. S., *I problemi del lavoro*, prolusione al corso di Economia politica fatta il 4 dicembre 1893 all'Università di Napoli, estratto dalla «Nuova rassegna», 1893, poi Roma, Unione Cooperativa Editrice.
- NITTI F. S., *L'alimentazione e la forza-lavoro dei popoli*, «La Riforma sociale», 1, 2, 1894.

- NITTI F. S., *Il lavoro*, «La Riforma sociale», 2, 4, 1895a, pp. 5-23, 101-115, 178-192.
- NITTI F. S., *L'economia degli alti salari*, «La Riforma sociale», 2, 4, 1895b, pp. 481-497, 557-581, 740-763, 824-837.
- NITTI F. S., *Nord e Sud*, Torino-Roma, Roux, 1900.
- NITTI F. S., ENON, *Edizione Nazionale delle Opere di Francesco Saverio Nitti*, Bari, Laterza, 1966, vol. VI.
- NITTI F. S., *Discorsi parlamentari pubblicati per deliberazione della Camera dei Deputati*, Roma, Grafica Editrice Romana, 1973.
- NITTI F. S., *Sui recenti casi di Napoli*, in IDEM, *Scritti sulla questione meridionale*, a cura di M. Rossi Doria, Roma-Bari, Laterza, 1978, vol. III, pp. 229-265; ed. orig. 1900.
- NITTI F. S., *Napoli e la questione meridionale*, in IDEM, *Scritti sulla questione meridionale*, a cura di M. Rossi Doria, Roma-Bari, Laterza, 1978, III, pp. 79-115; ed. orig. 1903.
- PALOMBA G., *Morfologia economica*, Napoli, Giannini, 1956.
- ZAMAGNI V., *La dinamica dei salari nel settore industriale*, in P. Ciocca, G. Toniolo (a cura di), *L'economia italiana nel periodo fascista*, Bologna, Il Mulino, 1976.
- ZAGARI E., *Il corporativismo come presunta sintesi fra liberalismo e socialismo*, in P. Bini, C. Mazziotta (a cura di), *Sviluppo economico e istituzioni: la prospettiva storica e l'attualità. Scritti in memoria di Massimo Fioino*, Milano, FrancoAngeli, 2004.
- ZAGARI E. e P., *La questione meridionale. Le storie, le diverse interpretazioni*, Torino, Giappichelli, 2008.

SOMMARIO

Questo saggio si propone di offrire una ricostruzione del dibattito sulla questione sociale nell'ambito della teoria economica corporativa. L'attenzione viene concentrata sul contributo di Guglielmo Masci, autorevole esponente di questo indirizzo di ricerca all'Università di Napoli, con particolare attenzione agli aspetti analitici connessi alla sua teoria del salario corporativo.

PAROLE CHIAVE: corporativismo italiano; teoria del salario; questione sociale.

GUGLIELMO MASCI'S THEORY OF CORPORATIST WAGE

ABSTRACT

The aim of this paper is to provide a critical reconstruction of the Italian debate on the social question in the corporativist economic doctrine. Particular attention will be paid to the economic thought of Guglielmo Masci, a prominent exponent of this line of research at the University of Naples, with specific reference to the analytical issues arising from his theory of the 'corporative wage'.

KEYWORDS: Italian corporativism; theory of wages; social question.

JEL CLASSIFICATION: B1, E24, H1

I prezzi ufficiali di abbonamento cartaceo e/o *Online* sono consultabili presso il sito Internet della casa editrice www.libraweb.net.

Print and/or Online official subscription rates are available at Publisher's website www.libraweb.net.

Per gli abbonamenti rivolgersi direttamente a FABRIZIO SERRA EDITORE[®],
Casella postale n. 1, Succursale n. 8, I 56123 Pisa,
tel. +39 050 542332, fax +39 050 574888, fse@libraweb.net, www.libraweb.net

Uffici di Pisa: Via Santa Bibbiana 28, I 56127 Pisa, fse@libraweb.net

Uffici di Roma: Via Carlo Emanuele I 48, I 00185 Roma, fse.roma@libraweb.net

*

Direttore responsabile: LUCIA CORSI

Autorizzazione del Tribunale di Pisa: n. 11 del 2/5/1994

*

Sono rigorosamente vietati la riproduzione, la traduzione, l'adattamento, anche parziale o per estratti, per qualsiasi uso e con qualsiasi mezzo effettuati, compresi la copia fotostatica, il microfilm, la memorizzazione elettronica, ecc., senza la preventiva autorizzazione scritta della *Fabrizio Serra editore*[®], Pisa · Roma. Ogni abuso sarà perseguito a norma di legge.

Proprietà riservata · All rights reserved

© Copyright 2013 by FABRIZIO SERRA EDITORE[®], Pisa · Roma

Fabrizio Serra editore incorporates the Imprints Accademia editoriale, Edizioni dell'Ateneo, Fabrizio Serra editore, Giardini editori e stampatori in Pisa, Gruppo editoriale internazionale and Istituti editoriali e poligrafici internazionali.

Stampato in Italia · Printed in Italy

ISSN 1122-8784

ISSN ELETTRONICO 1724-0581

SOMMARIO

SAGGI

- CLAUDIO BARGELLI, *Pietas cristiana e felicità pubblica. Pauperismo e pensiero assistenziale in due Ducati padani nel secolo dei Lumi* 11
- GUGLIELMO FORGES DAVANZATI, ROSARIO PATALANO, *La teoria del salario corporativo in Guglielmo Masci* 35
- SILVIA POCHINI, *State intervention in Italy during the nineteen-seventies and eighties: 'the heresy' of Federico Caffè* 55

SCIENZA ECONOMICA E OPINIONE PUBBLICA: GLI ECONOMISTI TORINESI E LA STAMPA QUOTIDIANA DAGLI ANNI VENTI AL MIRACOLO ECONOMICO

- GIOVANNI PAVANELLI, *Introduzione* 81
- FABRIZIO BIENTINESI, *Una svolta difficile: il passaggio dall'economia di guerra all'economia di pace negli articoli di Riccardo Bachi sulla stampa quotidiana* 85
- LUCA TEDESCO, *Gino Borgatta e la crisi economica degli anni trenta tra protezionismo condizionato e autarchia inderogabile* 91
- STEFANO ADAMO, *Le lezioni in edicola. La collaborazione di Pasquale Jannaccone con «La Nuova Stampa»* 109
- FABIO MASINI, *Jannaccone come intellettuale pubblico: l'integrazione internazionale e l'idea di Europa* 129
- GIOVANNI LEPORE, *Il declino economico di Trieste negli interventi di Diego de Castro sulla «Stampa» (1948-1981)* 143

NOTE CRITICHE E RASSEGNE

- TERENZIO MACCABELLI, *Luigi Einaudi e l'uguaglianza dei punti di partenza* 171

RECENSIONI

- GIULIANA ARENA, *Pasquale Saraceno commis d'État. Dagli anni giovanili alla ricostruzione (1903-1948)* (Rosario Patalano) 189
- MARIA LUISA CAVALCANTI, *La politica monetaria italiana fra le due guerre (1918-1943)* (Giuseppe Conti) 190
- MARCELLO MUSTO, *Ripensare Marx e i marxismi. Studi e saggi* (Luca Michelini) 192
- PAOLO PRODI, *Settimo non rubare. Furto e mercato nella storia dell'Occidente* (Terenzio Maccabelli) 193
- Gli autori di questo numero 197