LA DISCUSSIONE IN GERMANIA SUI SALARI D'INVESTIMENTO

Il problema del superamento del proletariato è ritornato di attualità, sotto varie forme, nella Germania dell'ultimo dopoguerra. Il pensiero sociale cattolico si è distinto nella ricerca di adeguate soluzioni tecniche e nella precisazione dei loro fondamenti teorici: è noto l'apporto dei cattolici nella introduzione del diritto di cogestione, recentemente riconosciuto in Germania; la discussione si è ora spostata sulla opportunità di far partecipare i lavoratori alla proprietà del capitale applicato agli investimenti industriali. La questione assume un particolare rilievo se si considerano le implicazioni che una incontrollata concentrazione del potere economico, favorita soprattutto dalla pratica dell'autofinanziamento, può avere sulla vitalità di una democrazia. H. J. WALLRAFF S. J., professore di etica economica e di sociologia nella Facoltà Filosofica e Teologica Sankt Georgen di Francoforte sul Meno (1), espone in questo suo articolo, composto per la nostra rivista, l'origine, i motivi, il contenuto e gli attuali orientamenti della discussione, che si svolge ora attorno al progetto di un « salario d'investimento » e dei « fondi del salario d'investimento » (2).

ORIGINE E MOTIVI DELLA DISCUSSIONE

1. Dopo la riforma monetaria del 1948, compito principale dell'economia tedesca fu di rinnovare nel più breve tempo possibile l'**attrezzatura industriale**, che le distruzioni belliche, gli smantellamenti e il naturale logoramento avevano ridotto a poca cosa. Per raggiungere questo primo obiettivo si dovette richiedere al popolo, che per altro abbisognava di ogni genere di beni di consumo, sensibili rinunce.

(1) H. J. WALLRAFF S. J. è soprattutto noto in Germania per i suoi studi sui cartelli, la congiuntura e le crisi, il problema dei rapporti tra Chiesa ed economia.

(2) Per un approfondimento del tema, specialmente sotto l'aspetto dottrinale, rimandiamo a una serie di articoli di OSWALD VON NELL-BREUNING S. J., raccolti nel primo volume di *Wirtschaft und Gesellschaft heute*, Verlag Herder, Freiburg, 1956. Essi sono: *Das Lohnproblem im Zusammenhang mit der Beteiligung des Arbeiters am Sozialprodukt, insbesondere an der volkswirtschaftlichen Vermoegensbildung*, pp. 410-422; *Vermoegensbildung in Arbeiternehmerhand*, pp. 422-431; *Konsumlohn - Investitionslohn*, pp. 436-443; *Eigentumsbildung in Arbeiterhand*, pp. 443-451. Dello stesso autore vedi anche *Les Syndicats et leur influence sur l'économie*, in *CSC, Revue d'étude de la Confédération des Syndicats chrétiens belges*, 20 janvier 1958, pp. 405-417.

Poichè il bisogno di rinnovare i beni capitali si faceva sentire dovunque in un modo straordinariamente grande, non si poteva attendere che la rinuncia ai consumi, necessaria perchè non fosse ostacolato lo sviluppo degli investimenti, avvenisse spontaneamente. Essa fu dunque ottenuta in modo indiretto mediante **misure coercitive** di politica economica e fiscale. Gli imprenditori furono autorizzati a detrarre dall'imponibile i profitti destinati a determinati investimenti. Fu pure loro concesso il diritto, di fronte al fisco, di ammortizzare in breve tempo altre spese d'investimento e di praticare, in vario modo, ammortamenti regressivi. Gli investimenti furono inoltre stimolati con aiuti diretti predisposti dal legislatore. D'altra parte il prolungarsi per molti anni dell'espansione economica permise agli imprenditori di mantenere i prezzi molto alti e quindi di soddisfare, per gran parte mediante l'**autofinanziamento**, alle loro esigenze di investimenti.

Per tutte queste misure e possibilità le attrezzature industriali vennero ricostruite inaspettatamente presto e portate al massimo dell'efficienza e della modernità.

2. Conformemente alla concezione sociale dominante in Germania, i nuovi capitali industriali si costituirono in massima parte come **proprietà privata** e, praticamente, titolare ne fu una **cerchia di famiglie imprenditoriali relativamente ristretta**. Nel 1956 i profitti non distribuiti ammontarono da soli a più di 13 miliardi di marchi; circa il 43% dell'incremento totale di capitale nella Repubblica Federale Tedesca dal 1950 al 1957, incremento calcolato a 198 miliardi di marchi, provenne dall'autofinanziamento dell'industria (senza contare l'apporto dell'edilizia civile). E' per di più da notare che i risparmi delle imprese individuali, gli acquisti di azioni, i contratti di assicurazione sulla vita e simili sono inclusi nella formazione del capitale delle economie familiari (22,5% dell'incremento totale).

3. Quanto più progrediva l'accumulazione del capitale produttivo, tanto più decisamente si levava la richiesta di **far partecipare alla proprietà di almeno una parte del futuro investimento netto i larghi strati popolari**, che, pur essendo provvisti di beni di consumo in una misura mai prima sperimentata, erano affatto esclusi dal capitale industriale. Questa richiesta fu fortemente appoggiata dal movimento cattolico-sociale: corrispondeva infatti esattamente al programma di liberare, mediante la proprietà, i lavoratori dal proletariato. Essa tendeva inoltre, incidentalmente, a impedire la concentrazione del potere economico in mano di pochi e, infine, mediante la partecipazione dei lavoratori alla proprietà industriale, poteva contribuire a fondare meglio i diritti di cogestione, che erano stati accordati in Germania.

In verità, non si è riusciti finora a far partecipare, in un modo ampio, i prestatori d'opera alla proprietà industriale. Certamente in singole imprese si sono fatti alcuni passi, ma, nel complesso, ci si è fermati in una discussione senza fine sui diversi

procedimenti mediante i quali si potrebbe raggiungere lo scopo senza dover andare incontro a gravi inconvenienti. Ogni gruppo, difendendo una determinata proposta di soluzione, critica i suggerimenti e i punti di vista degli altri gruppi. Così, neutralizzandosi a vicenda, favoriscono gli argomenti di quei circoli, che in definitiva non vogliono che si formi una proprietà di lavoratori, o, al più, la sostengono in senso puramente formale.

SOLUZIONI INADEGUATE

1. La teoria economica ciclica sostiene che il **risparmio volontario** delle economie non imprenditoriali, in determinate condizioni, diminuisce le possibilità degli imprenditori di autofinanziare i loro investimenti: il risparmio volontario infatti, si trasforma necessariamente e organicamente in proprietà ed eventualmente anche in quote di proprietà del capitale industriale. Sul piano della teoria dei modelli sarebbe pertanto il risparmio volontario la via più elegante per ottenere lo scopo che ci si prefigge, ma i giudizi della teoria modellistica astratta non sono senz'altro validi anche per la concreta politica sociale.

Scientemente o no, gli economisti e i politici con responsabilità nel campo economico, che si professano più liberali, sovente non vedono questo stato di cose; per questo l'incessante appellarsi alla forza del risparmio volontario appare talvolta alquanto acritico e passionale. Osservazioni superficiali non devono distrarre dalla profonda problematica sull'attitudine e sulla buona volontà di risparmiare: nell'attuare una distribuzione più ampia del capitale produttivo, si deve considerare la pesante eredità storica, che oggi giorno grava sui lavoratori, per la ripetuta esperienza dell'inflazione e per l'alienazione psicologica dalla proprietà, favorita dalla ideologia marxista. Non al lavoratore come dovrebbe essere ci si deve riferire in questo caso, ma al lavoratore come di fatto storicamente è.

Tutti i tentativi di stimolare efficacemente mediante un sistematico incoraggiamento il risparmio volontario dei lavoratori sono finora falliti. Le leggi che in Germania assegnavano **premi per il risparmio** erano concepite in modo così poco accorto che favorivano sempre più il risparmio dell'alta borghesia, ma ben poco quello dei lavoratori; per di più, esse vennero tutte pubblicamente criticate in modo così aspro che non potevano suscitare un largo movimento di risparmio. Ogni incoraggiamento al risparmio diventa del resto problematico non appena la situazione congiunturale esige di stimolare anzitutto il consumo.

Sugli effetti della legge riguardante i premi per il risparmio, promulgata nel marzo 1959, non si può ancora dir niente.

2. Da anni si discute nella Repubblica Federale Tedesca sul problema di **privatizzare le imprese pubbliche lucrative**, specialmente quelle dipendenti dal governo federale, in modo tale che

diventino proprietà di quegli strati di popolazione, che finora hanno partecipato ben poco alla proprietà industriale.

Si doveva cominciare con le *officine Volkswagen*. Prima delle elezioni per la Dieta federale, il governo presentò a questo proposito un disegno di legge che rinnovò dopo le elezioni. Ma non si andò più in là, perchè fino ad oggi non è chiaro a chi veramente appartenga la *Volkswagen*: alla Repubblica Federale o al Land *Niedersachsen*?

Quando il *cantiere navale Howaldt* di Amburgo, di proprietà della Repubblica Federale, doveva esser passato in mano privata, le competenti autorità, poco simpaticamente, negoziarono dapprima con due grossi imprenditori e una grande banca. Questo provocò una forte reazione contro tutti i piani di privatizzazione del patrimonio statale, i quali vennero pubblicamente criticati: gli scettici temevano che tutto potesse finire in una privatizzazione a vantaggio dell'alta borghesia liberale.

Il 24 marzo 1959 si offrì ai cittadini, che avessero un reddito annuo non superiore ai 16 mila marchi, l'acquisto di nuove azioni della *Preussag* (impresa statale per la produzione di energia). L'impresa portò il suo capitale azionario da 30 milioni a 105 milioni di marchi. In questa operazione, il corso delle nuove azioni venne calcolato secondo una valutazione, che era tra le più basse. Si trattava pertanto di una privatizzazione sociale, ma l'avvenimento, se è considerato nelle sue proporzioni, appare relativamente insignificante. Il pubblico sottoscrisse più del 300% della somma prevista, ma anche se il governo cederà ora, ai cittadini che si trovino nelle condizioni previste, una più grande quota delle sue partecipazioni alla *Preussag*, resta certo che, complessivamente, questa privatizzazione non significherà, nelle circostanze più favorevoli, niente di più che un sensibile contributo alla soluzione del problema della proprietà.

E' presumibile che, nella parziale privatizzazione della *Preussag*, bisognerà rinunciare a una quotazione favorevole, con finalità sociali, delle nuove azioni, altrimenti diverrebbe senza dubbio necessario bloccarne temporaneamente le vendite; ma questo legame importerebbe una inammissibile diffamazione delle azioni stesse.

Una privatizzazione veramente sociale delle imprese statali lucrative manifesterebbe certo la buona volontà dei responsabili, ma, anche se attuata nel migliore dei modi, non potrebbe riparare all'accumulazione del capitale nell'economia tedesca.

3. In numerose singole imprese, molte organizzazioni e gruppi, come pure i comitati sociali della C.D.U., agitano l'idea di **procurare ai prestatori d'opera una partecipazione alla proprietà dell'impresa in cui questi lavorano**. Senza dubbio per questa via si possono ottenere notevoli risultati: si riesce a raccogliere sistematiche esperienze sulle più diverse tecniche per far partecipare gli operai alla proprietà industriale e, a poco a poco, si sviluppa in essi la volontà e la capacità di accedere alla proprietà nelle sue forme moderne. Ma in definitiva permangono serie perplessità: segnatamente per il fatto che questo procedimento non è applicabile a gran parte dei lavoratori, cioè a tutti coloro che lavorano in un'azienda non lucrativa o che per la sua configurazione giuridica non può ammettere nuovi azionisti. Sono pure esclusi i prestatori d'opera degli enti pubblici.

L'esperimento è utile, ma si dovranno applicare tecniche più comprensive.

IL « SALARIO D'INVESTIMENTO » NOZIONE E CARATTERISTICHE

1. Durante la discussione sulla partecipazione dei prestatori d'opera alla proprietà industriale, venne lanciata, in Germania, l'idea di far convergere sui lavoratori dipendenti non soltanto una parte dell'investimento netto di una singola impresa lucrativa, ma piuttosto di **far base sull'investimento netto di tutta l'economia nazionale**, per trasferirlo parzialmente in futuro alle classi finora meno favorite. Certamente per raggiungere questo scopo si potevano escogitare i più svariati procedimenti tecnici, ma l'idea di un salario d'investimento s'impose subito come la prima via da percorrere.

Il defunto presidente del Nordrhein-Westfalen, Arnold, cui si aggiunsero il deputato della C.D.U., Haüssler, il prof. von Nell-Breuning S. J. e numerosi gruppi e associazioni, iniziò la discussione su questo argomento. E nell'autunno 1958 venne presentato al gruppo parlamentare federale della C.D.U. un giudizio di specialisti sugli effetti economici di un eventuale salario d'investimento.

2. Il termine « salario d'investimento » non è univoco. Nel suo significato più ampio esso indica gli importi parziali o le percentuali dei salari e stipendi che vengono risparmiate e di fatto applicate all'investimento. In senso più ristretto esso contrassegna solo quelle quote di salario che già nei contratti salariali sono destinate ad investimento e vengono assegnate soltanto a condizione che esse, per prima cosa, non vadano a finire sui mercati dei beni di consumo.

Queste due designazioni tuttavia sono ancora piuttosto fluide: per lo più si ha cura di parlare di salari « pagati per l'investimento » (investiv gezahlte Löhne) e « applicati all'investimento » (investiv verwendete Löhne).

3. Nella loro intima struttura i **salari pagati per l'investimento** prescindono dalla tecnica con la quale vengono applicati all'investimento. Essi possono venire impiegati in conti o prestiti a lunga scadenza, in obbligazioni, ipoteche, azioni o certificati d'investimento. Parimenti, per la loro natura è senza importanza che siano applicati al finanziamento di nuovi impianti, ampliamenti, reinvestimenti, sviluppi, costituzioni di scorte o a qualsiasi altra concreta forma d'investimento; decisivo è invece che essi non compaiono sui mercati dei beni di consumo e non vengano sterilmente tesoreggiati.

4. Senza dubbio si richiedono speciali assicurazioni perchè i salari d'investimento non siano prematuramente vittime della propensione al consumo stimolata da ogni parte. Essi devono perciò essere sottoposti a un **blocco temporaneo** e, conseguentemente, il loro pagamento non deve avvenire in contanti, ma in buoni o certificati. Il blocco non deve durare indefinitamente,

ma soltanto per un certo numero di anni da determinarsi tenendo conto del comportamento dei salariati: un aumento della volontà di acquistare e mantenere quote di capitale produttivo deve portare a una diminuzione della durata del blocco e, alla fine, alla sua soppressione. In ogni caso, dopo un determinato periodo di tempo, i certificati devono venir svincolati. Il periodo di tempo massimo che può essere previsto per il blocco temporaneo sembra andare da cinque a sette anni: un vincolo di durata maggiore potrebbe infatti svuotare troppo del suo contenuto la proprietà dei titoli. Le limitazioni cesseranno del tutto non appena chi riceve il salario d'investimento si trovi in particolari circostanze: acquista una casa propria, si sposa, diventa invalido, muore.

Pertanto, in primo luogo, i salari pagati per l'investimento sono possibili solo come salari bloccati, e devono rimanere tali finchè i lavoratori non avranno manifestato in modo più evidente la loro volontà di diventare proprietari.

METODI E DIFFICOLTA' DI INTRODUZIONE

1. In pratica esistono **tre vie** attraverso le quali potrebbe venire introdotto un salario pagato a titolo d'investimento: 1) un accordo tra direzione dell'impresa e personale; 2) un contratto-base collettivo tra sindacato operaio e federazione degli imprenditori; 3) una legge statale che attui una combinazione dei predetti procedimenti.

Gli accordi aziendali si identificano con una partecipazione ai risultati dell'investimento o profitto dell'impresa, configurato nella forma di salario. Tale questione non viene qui dibattuta: i suoi pro e contro vengono discussi separatamente.

All'idea di fissare un salario d'investimento mediante un contratto collettivo si oppone innanzi tutto il fatto che, secondo la comune dottrina, a tale contratto non compete di stabilire l'uso del salario, che rimane alla libera determinazione dell'individuo. Per superare la difficoltà si propone di considerare questa parte del contratto collettivo come un accordo sottoposto a un termine, ma per evitare ogni incertezza giuridica sembra opportuno eliminare mediante una legge-base dello Stato queste e altre oscurità. Infine non si potrà attuare un salario d'investimento senza o contro la volontà delle parti interessate e, in particolare, dei sindacati.

2. Anche il salario d'investimento può, di per sè, essere utilizzato per **rendere i lavoratori partecipi della proprietà dell'impresa nella quale sono occupati**. Ma questo è, al più, possibile soltanto quando l'impresa è costituita secondo la forma giuridica della società per azioni.

Già con la società per azioni familiare sorgono **difficoltà**. I capitalisti che dominano queste imprese si oppongono a venir

soppiantati da estranei nella propria casa. A più forte ragione, non sembra possibile una partecipazione dei lavoratori alle società di persone e imprese individuali, a meno che non si introducano nel diritto societario forme giuridiche completamente nuove. Di conseguenza, o si dovrebbe pretendere che queste imprese paghino ai loro operai il salario d'investimento, che però andrebbe a favore soltanto dell'investimento d'imprese estranee, o si dovrebbe liberarle dall'obbligo d'introdurlo.

Ambedue le soluzioni sono impossibili. Nella prima alternativa infatti, quelle imprese avrebbero da sopportare il peso dei nuovi salari senza tuttavia poterli utilizzare come capitali; nella seconda alternativa risulterebbe una grande diversità di costi fra imprese che, quanto alle altre circostanze, sarebbero nelle stesse condizioni. Le comuni società finanziarie dovrebbero pagare salari d'investimento, mentre non lo dovrebbero le società familiari, le società di persone e le imprese individuali. Similmente si differenzierebbero tra loro anche i salari, perchè un gruppo di lavoratori riceverebbe salari d'investimento e un altro no. La struttura salariale subirebbe gravi scosse, mentre estesi gruppi di prestatori d'opera troverebbero a stento modo di partecipare come proprietari all'attrezzatura dell'economia nazionale.

Per superare queste difficoltà non rimane altro che cedere i salari d'investimento tanto sotto forma di certificati di partecipazione quanto di crediti a lunga scadenza. Se si tratta di somme relativamente piccole, le due forme sono pressappoco equivalenti. Crediti a lunga scadenza, alimentati mediante il salario d'investimento, interessano anche le società non azionarie.

I PROGETTI PROPOSTI

1. Perchè il salario d'investimento non vada a favorire esclusivamente l'investimento di alcune società finanziarie, che godono di buona fama presso l'opinione pubblica, i capitali da esso formati devono venir offerti, attraverso istituti di credito, a tutte le imprese e alle stesse condizioni. Il deputato della C.D.U., **Haüssler**, che pare abbia usato per primo il termine « salario di investimento », con buone ragioni richiamò l'attenzione sulle società d'investimento. Queste società possono garantire nel modo migliore la proprietà dei lavoratori e proprio questo soprattutto interessava ad Haüssler. Esse però, purtroppo, concedono i capitali che raccolgono soltanto alle imprese capaci di emettere azioni, per cui nella loro forma attuale, servono ben poco alle piccole società e imprese individuali.

2. Il prof. **Gleitze**, direttore dell'Istituto di scienze economiche dei sindacati (D.G.B.), propose un suo piano per agire contro « l'accumulazione di capitali nelle grandi imprese », secondo il quale le grandi imprese, cioè quelle con più di 10 milioni di marchi di capitale attivo, dovrebbero venir obbligate a creare un **fondo di capitale sociale**, a favore non solo dei propri ma anche

di tutti i prestatori d'opera, mentre le medie imprese dovrebbero essere lasciate libere nella loro scelta.

Come grandezze alle quali si dovrebbe praticamente riferirsi per calcolare i contributi dovuti dalle singole imprese al fondo, Gleitze, secondo i casi, indicava « *l'ammontare del capitale investito attivo* », « *la somma delle detrazioni fiscali riconosciute* », « *gli investimenti netti esentati dalle tasse o fiscalmente privilegiati* », « *le quote del profitto dichiarato... nei pagamenti dei dividendi straordinari* ». Non potrebbe invece essere preso come misura il salario per evitare che sorga una tendenza a diminuirlo.

Tutti i prestatori d'opera, magari gradualmente per categoria o per regione, prestino essi la loro attività nella grande industria o in qualunque altro posto, dovrebbero ottenere « *un diritto immediato e individuale* » a quote del fondo di capitale sociale. I diritti individuali dei prestatori d'opera si potrebbero garantire nel modo migliore con certificati, che, benchè commerciabili, sarebbero soggetti dapprima a un blocco temporaneo. « *Essi avrebbero un valore-proprietà simile a quello dei certificati delle società d'investimento, perciò, in pratica, equivarrebbero alle azioni* ». I contributi delle imprese al fondo sociale dovrebbero, dopo, come prima, rimanere a disposizione dei contribuenti per i loro investimenti. Il fondo parteciperebbe, nella misura delle singole quote, al capitale proprio delle imprese, oppure presterebbe a queste un « *capitale estraneo e privilegiato* » quantitativamente corrispondente.

Questo progetto tende in definitiva a introdurre **un salario d'investimento, che le grandi imprese dovrebbero pagare a favore di tutti i lavoratori**. Anche se i contributi dell'impresa non dovessero venir misurati secondo il salario, tuttavia, evidentemente, i diritti dei prestatori d'opera sul fondo di capitale sociale sarebbero da ripartire secondo i redditi salariali. Ora possiamo chiederci: è conveniente far contribuire a un fondo sociale d'investimento soltanto le grandi imprese? Per impedire una eccessiva concentrazione del potere economico, la misura sarebbe qui certamente necessaria. Ma non potrebbe essere essa prudentemente estesa anche ad altre imprese? Ciò porterebbe a costituire un unico fondo sociale, che, per le sue dimensioni, darebbe una pericolosa potenza in mano di chi l'amministra.

3. Il progetto sul salario d'investimento, presentato al gruppo parlamentare della C.D.U., prevede, contrariamente a quello di Gleitze, **una molteplicità di fondi di salario d'investimento**. Esso si basa sull'idea di imporre salari di investimento a tutti i pagamenti di salario e di stipendi, siano essi ottenuti in grandi, medie, o piccole imprese oppure in pubblici impieghi. Il pagamento di queste quote di salari e il loro trasferimento in crediti di investimento dovrebbe avvenire attraverso apposite sezioni delle numerose banche e istituti di credito già esistenti. Così tenendo presente il fine che si vuole raggiungere, si potrebbe, per quanto possibile, raggruppare queste sezioni secondo le eventuali divisioni, per regioni o per categoria, dei fondi di salario d'investimento.

I diversi fondi consegnano propri certificati ai prestatori d'opera, secondo i diritti che questi hanno acquisito sui salari

d'investimento pagati al fondo. I fondi e le loro sezioni presso gli istituti di credito esistenti amministrano le somme di denaro fiduciarmente. Gli interessi, sottratte le spese di amministrazione, vengono versati in contanti ai prestatori d'opera. Per le ragioni generalmente valide, anche in questo caso, i certificati, di per sè commerciabili, sono sottoposti a blocco temporaneo.

Per mortificare il meno possibile la propensione ad investire degli imprenditori, la somma del salario d'investimento da essi versata dovrebbe, di per sè, rimanere come credito a disposizione di ciascuna impresa. Il progetto propone che, nella misura dei versamenti effettuati, venga riconosciuto un diritto di « precedenza di credito », strutturato analogamente ai già noti diritti di prelazione. Solo in quanto gli imprenditori sono capaci e disposti a offrire le usuali sicurtà di credito e a pagare gli interessi secondo i tassi correnti del mercato, essi hanno un previo diritto di riottenere, sotto forma di credito, le loro quote di salario di investimento. Così il salario d'investimento non metterebbe in pericolo la loro liquidità e anche le piccole imprese potrebbero investire di più. Probabilmente i più userebbero del diritto di precedenza di credito, il che impedirebbe pure che i fondi di salario d'investimento possano liberamente disporre di capitali troppo grandi e divengano in tal modo vere potenze finanziarie. La decentralizzazione dei fondi esclude maggiormente questo pericolo.

LIMITI E CONDIZIONI

Una forma di risparmio quale ci vien presentata dal salario d'investimento può essere attuata soltanto in modo regolato e prudente. In ciò sono da tener accuratamente presenti limiti e condizioni di non poca importanza.

1. Il salario d'investimento è solo una delle numerose fonti relative alla formazione del capitale di risparmio e del corrispondente investimento netto, e non ha quindi il diritto di sconvolgerne l'intera struttura. Esso pertanto è naturalmente limitato nelle sue proporzioni. Grosse quote dell'investimento netto devono ancora rimanere riservate al risparmio delle imprese, al libero risparmio delle economie non imprenditoriali e al risparmio forzato attraverso le assicurazioni sociali e le riscossioni fiscali. Innanzi tutto non conviene che il salario d'investimento limiti talmente agli imprenditori la possibilità di autofinanziare i loro investimenti che ne rimanga mortificata la loro propensione a investire. In pratica questi limiti potranno essere determinati soltanto mediante accurato esame e sistematiche analisi di comportamento.

2. Il progetto sopra ricordato, come modello teorico, si attiene alle statistiche del 1957 e prende in considerazione, come limite massimo per i salari d'investimento, la metà dei profitti non distribuiti. Nel 1957, questi ammontavano a ben 10 miliardi di marchi; la loro metà si sarebbe quindi aggirata intorno ai 5

miliardi. Tale importo sarebbe stato equivalente, all'incirca, al 5,5% del salario lordo e degli stipendi lordi di quell'anno, e, pressappoco, al 15% del risparmio complessivo dell'economia nazionale. Probabilmente si sarebbe potuto allora richiedere, quale salario d'investimento, una maggiorazione del 5-6% del salario e dello stipendio lordi (per ottenere gli scopi proposti, il salario d'investimento dovrebbe tuttavia essere introdotto a poco a poco, per tappe, e in modo da non raggiungere subito, d'un solo tratto, l'intero 5% del salario globale). Secondo il modello, i 5 miliardi di marchi presi in considerazione per il 1957 avrebbero dovuto essere distribuiti in modo tale che in media a ogni lavoratore dipendente sarebbero toccati 250 marchi. Questa proprietà appare certo relativamente piccola, tuttavia essa rappresenta più del doppio della proprietà che queste classi si sono formate finora.

PROBABILI EFFETTI

Come si prevede che un eventuale salario d'investimento di questa o quella grandezza e forma abbia a modificare il corso dell'economia nazionale? Determinerà esso un aumento dei prezzi? Comprometterà la piena occupazione? In qual forma potrà mortificare sostanzialmente la propensione a investire?

A simili domande non si può rispondere aprioristicamente; certamente la teoria modellistica può in qualche modo mettere in luce le connessioni, ma essa elabora soltanto giudizi ipotetici in corrispondenza al numero delle possibili costellazioni di dati.

1. Si faccia l'ipotesi che **il salario d'investimento, insieme al salario di consumo, non superi il limite imposto al salario totale dall'incremento della produttività**; sia esso, cioè, una parte del salario complessivo finora pagato. Allora, nell'ammontare della quota di salario ormai vincolata all'investimento, viene a mancare potere d'acquisto sui mercati di beni di consumo. Ciò implica una diminuzione dei prezzi, oppure una limitazione della produzione. Che accada l'una cosa o l'altra dipende dal grado di concorrenza che domina sui singoli mercati e dalla elasticità dei prezzi in rapporto alla domanda. Ambedue gli effetti potrebbero seriamente influenzare la propensione di chi vuole investire. Naturalmente si potrebbe tentare, mediante una massiccia politica finanziaria, di opporsi agli sviluppi deflazionisti, convogliando sui mercati dei beni di consumo nuove capacità d'acquisto. In pratica ciò significherebbe imporre un secondo risparmio forzato, per compensare le conseguenze negative del primo, cioè del salario d'investimento sottoposto a blocco.

Certamente un salario d'investimento, che non superi il salario complessivo più di quanto permetta l'incremento della produttività, è economicamente sostenibile soltanto finchè un andamento progressivo della congiuntura garantisca che non risulterà nessun processo deflazionista.

2. Se si stabilirà un **salario d'investimento addizionale a un**

salario di consumo pagato in contanti, che esaurisca in modo completo la partecipazione dei prestatori d'opera all'incremento della produttività, non saranno per sè da temersi effetti deflazionisti; però un tale salario d'investimento equivarrebbe a un aumento dei costi di produzione.

Come reagiranno le imprese di fronte a questi nuovi costi? Potrà darsi che siano costrette ad abbassare corrispondentemente i loro profitti, ma forse potranno anche rivalersi sui prezzi; come altra scappatoia, rimarrà loro la possibilità di evitare il rialzo dei costi-salario, mediante razionalizzazioni. Imprese, la cui domanda nei riguardi dei prezzi è relativamente inelastica, faranno, senza dubbio, ricadere sui prezzi i salari d'investimento, ma altre dovranno mantenerne inalterato il livello; altre ancora non potranno fare a meno di abbassare i loro prezzi, oppure di limitare la loro produzione, perchè sui loro mercati verrà a mancare quella capacità di acquisto che verrà assorbita dal rialzo dei prezzi del primo gruppo di imprese.

Insomma, un salario d'investimento generalizzato potrà portare a un **leggero rialzo dei prezzi**. Senza dubbio contemporaneamente i profitti delle imprese si abbasseranno, in certa misura, a vantaggio dei prestatori d'opera che sono favoriti dal salario d'investimento. Qua e là verranno sacrificati a una più intensa razionalizzazione dei posti di lavoro. Il salario d'investimento di questo tipo colpisce in modo diverso i singoli rami dell'economia. All'interno di uno stesso ramo esso grava più fortemente sulle imprese in cui predomina il lavoro, che su quelle in cui predomina il capitale, e in tal modo fa sì che si inizino svariati processi di adattamento. Sembra, però, che quando i prezzi vanno leggermente lievitando, i processi di adattamento si svolgono in un modo più elastico di quando i prezzi rimangono fissi oppure si contraggono.

3. In ogni caso si deve tener presente che un salario d'investimento deprime la propensione a investire. Ciò avviene in misura più o meno forte secondo la forma e l'altezza del salario d'investimento e, ancora, secondo la situazione congiunturale e la struttura delle imprese interessate.

La direzione di grandi società per azioni sarà, probabilmente, così pronta a investire i crediti, che stanno a sua disposizione nell'importo dei salari d'investimento pagati dall'impresa, come lo era quando si trattava di applicare i profitti ottenuti all'auto-finanziamento dei nuovi impianti. Se i salari di investimento rimangono esenti da imposte, oppure vengono tassati meno dei profitti non distribuiti, allora la propensione a investire può senz'altro rimanere inalterata. Presumibilmente le imprese individuali e le società di persone reagiranno con una certa vivacità al fatto che i loro profitti diminuiscono a motivo dei salari d'investimento.

In periodi di depressione in nessun luogo si potranno introdurre salari di investimento perchè la propensione a investire,

già in fase di rallentamento, non abbia a scomparire completamente.

4. Che anche **le imprese e gli enti statali** paghino salari d'investimento sembra porre meno problemi di quanto a prima vista sarebbe da aspettarsi. Il controvalore di tali salari sarebbe da trasferire nella forma di certificati di debito ai fondi di salario d'investimento e da questi ai prestatori d'opera. Così, in qualche misura, si diminuirebbe anche l'accumulazione delle masse di capitale in mano dello Stato e dei comuni.

5. E' naturale che un nuovo salario d'investimento renda passive le imprese marginali, eliminandole dal mercato. Esso aumenta i costi e mette in pericolo i settori marginali. Di per sè, ciò non solleva nessun particolare problema: nè l'economia nazionale, nè quella mondiale può, a lungo andare, far a meno di spostare la produzione sulle imprese migliori.

CONCLUSIONE

Queste, a grandi linee, le idee fondamentali attualmente discusse nella Repubblica Federale Tedesca a proposito del problema del salario di investimento. Se si prescinde da alcuni tentativi di singole imprese, attuati nella forma di partecipazione ai profitti di investimento, **tutto è ancora semplice teoria**. Non si può dire per ora quando e come verrà introdotto questo nuovo sistema di salario. Le tendenze alla depressione, che da un anno predominano, fanno procrastinare alquanto la realizzazione del progetto. E' tuttavia presumibile che esso non possa più oltre esser passato sotto silenzio. Le future fasi dello sviluppo economico sembrano esser caratterizzate da un costante e accentuato investimento netto; ma se è veramente così, si ripresenterà allora continuamente la questione a chi, caso per caso, dovranno appartenere le nuove masse di capitale.

Certamente gli avversari del salario di investimento non si stancheranno, di fronte a questo «risparmio forzato», di richiamare l'attenzione sul valore del risparmio volontario. Senza dubbio i loro giudizi potranno appagare sul piano di una economia meramente razionale, ma come si potrà indurre i cittadini, incessantemente stimolati dalla stessa economia al consumo e al consumo di prestigio, a risparmiare tanto da diventare proprietari di quote abbastanza grandi del nuovo capitale?

Dato che l'economia istituzionalmente stimola la propensione al consumo, questo, in vista di un fine superiore, deve venir controbilanciato mediante una garanzia istituzionale che favorisca la formazione di un risparmio sufficientemente grande. Per raggiungere questo scopo, non si vede ancora un'altra via, che implichi conseguenze meno gravose di quelle che il salario di investimento soggetto a blocco sembra portare con sè.

Francoforte, maggio 1959

Hermann Joseph Wallraff