



AD 20

Valore assoluto e valore di scambio

David Ricardo

**Valore assoluto
e valore di scambio**

Traduzione e cura
di *Ivano Stenta*

Asterios

Prima edizione nella collana AD: marzo 2013

Titolo originale:

Absolute value and exchangeable value

Asterios Editore è un marchio editoriale di

©Servizi Editoriali srl

Via Donizetti, 3/a - 34133 Trieste

tel: 0403403342 - fax: 0406702007

posta: info@asterios.it

www.asterios.it

I diritti di memorizzazione elettronica,
di riproduzione e di adattamento totale o parziale
con qualsiasi mezzo sono riservati.

ISBN: 978-8895146-82-9



DAVID RICARDO

NOTA DEL CURATORE

Questo saggio sul valore assoluto ed il valore di scambio, del quale possediamo una bozza completa ed una versione più tarda incompleta, è stato scritto da Ricardo nelle ultime settimane della sua vita. Oltre a proporre le sue personali opinioni sull'argomento della misura del valore, la bozza contiene anche delle critiche alle misure proposte da Malthus, McMulloch, Mill, e Torrens. Nella versione più tarda, invece, rimangono solo i primi due.

Ma il saggio rimane molto importante, perché sviluppa un'idea a cui Ricardo, precedentemente, aveva accennato solo qua e là: il concetto di un valore assoluto alla base ed in contrasto con quello di scambio o relativo.

Il materiale che presentiamo appartiene al periodo compreso tra Agosto 1823 (dopo che aveva completato il suo *Progetto per una banca nazionale*) e l'insorgenza della sua fatale malattia i primi di settembre.

Oltre alla bozza ed alla versione più tarda ci sono due fogli che segnano dei passaggi intermedi. Il primo (*a*) è stampato per intero alla fine della bozza. È scritto su una busta per lettere con timbro del 18 Agosto 1823.

Il secondo (*b*) è molto simile alle prime pagine della seconda versione, compresi i due sottotitoli "Valore di scambio" e "Valore assoluto". Ma contiene un paragrafo non incluso della versione finale, e quello lo abbiamo allegato.

Valore assoluto e valore di scambio è apparso per la prima volta in lingua originale nel 1951, all'interno del *The Works and Correspondence of David Ricardo*, vol. IV (*Pamphlets and Papers 1815-1823*), a cura di Piero Sraffa, Cambridge University Press.

Valore assoluto e valore di scambio

[UNA BOZZA]

Le uniche caratteristiche necessarie a rendere perfetta una misura del valore sono che deve avere valore e che tale valore non vari, proprio come una perfetta misura di lunghezza o di peso deve avere una lunghezza o un peso che non si possano aumentare né diminuire.

È quindi facile definire le qualità di una perfetta misura di valore, ma non è ugualmente facile trovare una merce che soddisfi le qualità richieste. Quando vogliamo una misura di lunghezza scegliamo una yarda o un piede, una lunghezza fissa che non si può né aumentare né diminuire. Ma quando invece cerchiamo una misura di valore, quale merce possiamo trovare, tale che abbia valore e che tale valore non cambi nel tempo? Malthus ha proposto, come perfetta misura di valore, la paga di un giorno di lavoro, qualunque essa sia. Il lavoro ha valore, fin qua non c'è nulla da obiettare, ma si tratta davvero di un valore invariabile? Nessuno dovrebbe sostenerlo, e meno di tutti Malthus che ha scritto con competenza sull'argomento della popolazione, tentando di spiegare i grossi effetti che il suo aumento ha sul valore del lavoro se tale aumento non è proporzionato ad un parallelo aumento del capitale destinato all'impiego.

Supponiamo in un paese il capitale rimanga inalterato mentre la popolazione cresce di molto in conseguenza di una intensa immigrazione o di eccessivi incoraggiamenti rispetto al matrimonio e alla procreazione. Possiamo forse negare che il lavoro perderebbe valore, e che tutte le merci del paese, tranne quelle frutto di un solo giorno di lavoro, costerebbero più lavoro? Sarebbe corretto in questo caso fare ciò che Malthus ci chiede di fare, di dire cioè che tutte le merci hanno perso valore, e che solo il lavoro è rimasto uguale, quanto tutti dovremmo sapere che niente ha alterato il valore o il prezzo di tali merci, ma che la variazione è stata piuttosto nel lavoro, la cui quantità è aumentata di molto rendendo l'offerta eccessiva rispetto alla domanda?

Ora immaginiamo un caso opposto: il capitale del paese è rimasto invariato, ma un'epidemia ha ucciso un grande numero di persone. L'offerta di lavoro non sarebbe forse diminuita in rapporto alla domanda? Le merci non verrebbero scambiate tutte (tranne ancora quelle che sono il frutto di una giornata di lavoro e che rimangono quindi equivalenti ad una giornata di lavoro) con quantità minori di lavoro? Non sarebbe corretto dire che il lavoro ha aumentato il suo valore? O ha ragione Malthus quando dice che tutte le merci l'hanno diminuito?

Credo che Malthus sostenga, e che tutti riconoscano, che se tutte le merci venissero prodotte unicamente mediante il lavoro e fossero poi portate immediatamente sul mercato dopo aver subito una giornata di lavoro, allora il loro valore sarebbe proporzionale al numero di uomini che ci hanno lavorato sopra. Se cinque uomini venissero impiegati per un giorno per tagliare alberi di un bosco senza proprietario, tali alberi varrebbero cinque volte la

selvaggina che un uomo è in grado di cacciare in una giornata. Questo è vero, ma non è vero che se un uomo fosse impiegato per 365 giorni a tagliare alberi e se gli alberi fossero portati sul mercato alla fine di tale periodo, questi avrebbero lo stesso valore. In questo caso la selvaggina uccisa in una giornata, o un quinto degli alberi tagliati nello stesso tempo, sarebbero allo stesso modo una buona unità di misura per il valore e tutte le merci del mercato potrebbero venire misurate così. La misura rimarrebbe invariata fintantoché per cacciare la selvaggina o tagliare gli alberi servisse la stessa quantità di lavoro, e le merci non potrebbero cambiare rispetto a tale misura per altra ragione che un cambiamento nel numero di uomini necessari per produrle in una giornata. Quindi se un miglioramento della tecnica riducesse il numero di uomini necessari a tagliare lo stesso numero di alberi, essi varrebbero solo quattro volte il prodotto di un giorno di caccia di un solo uomo.

Quindi se tutte le merci fossero prodotte da una sola giornata di lavoro la misura proposta da Malthus sarebbe perfetta, perché per quanto alto o basso possa essere il numero di mani, il valore di scambio di una giornata di lavoro sarebbe sempre esattamente lo stesso delle merci che tale giornata avesse prodotto.

Se *tutte* le merci richiedessero un anno di lavoro prima di poter venire portate sul mercato, e di lavoro continuativo, allora ancora il loro valore dipenderebbe dal numero di uomini impiegati nella loro produzione. Se un mobile valesse il doppio di un pezzo di stoffa, sarebbe perché per produrlo sono serviti il doppio di uomini. Anche in questo caso qualsiasi merce che richiedesse la stessa quantità di lavoro continuativo sarebbe un'accurata misura di va-

lore. Sarebbe infatti invariabile, e le eventuali variazioni del valore relativo di tale merce rispetto ad un'altra, sarebbero dovute ad una maggiore o minore facilità nella produzione di quest'ultima, ad una variazione nella quantità di lavoro necessaria per produrla. Questa è in effetti la misura che io ho proposto come la migliore approssimazione di una misura perfetta.

Se tutte le merci richiedessero due anni prima di poter venire portate sul mercato varrebbe lo stesso argomento: tutte sarebbero una buona misura di valore fintantoché richiedessero la stessa quantità di lavoro e qualsiasi variazione di valore sarebbe dovuta unicamente ad una variazione della quantità di lavoro necessaria.

Se tutte le merci fossero il prodotto di un solo giorno di lavoro non ci sarebbero profitti perché non verrebbe impiegato nessun capitale oltre a quello che ciascun lavoratore possiede prima di cominciare a lavorare. Non ci potrebbero essere, come abbiamo visto, variazioni nel valore del lavoro, ma le merci varierebbero con l'aumento o il calo della produttività del lavoro. Se un lavoratore, in una giornata di lavoro, potesse ottenere 1000 gamberi, 1000 gamberi varrebbero una giornata di lavoro, e se potesse ottenerne solo 500, 500 varrebbero uguale. Se un lavoratore potesse raccogliere sulla riva del mare granelli d'oro per il valore di due scellini, due scellini varrebbero un giorno di lavoro, e potesse raccoglierne solo metà, uno scellino avrebbe lo stesso lavoro.

Ma nel caso di merci portate sul mercato dopo un lasso di tempo di uno o due anni sono due classi di persone ad essere proprietari in comune. Una classe fornisce il proprio lavoro unicamente per quanto riguarda la produzione, e deve venire pagata quanto le spetta, l'altra

fornisce invece gli anticipi necessari nella forma di capitale, e anch'essa deve ricevere, dalla stessa fonte, un compenso. Per far sì che un uomo possa lavorare per un anno bisogna fornirgli sufficiente cibo, vestiti, ed altri generi di prima necessità. Tutto ciò non è di proprietà sua, ma di chi lo impiega. La merce finita fornisce la ricompensa per entrambi – perché il padrone che fa lavorare i lavoratori e che anticipa le paghe deve avere un ritorno economico, altrimenti non avrebbe motivo di impiegare nessuno, ed il lavoratore riceve il cibo, i vestiti ed il resto, o la paga con cui se li compra, il che è lo stesso. I profitti del padrone dipendono quindi in larga parte dalla porzione del lavoro finito che egli è obbligato a scambiare per compensare il cibo ed i vestiti forniti al lavoratore. Che il padrone si ritrovi alla fine dell'anno nella stessa condizione di quando aveva iniziato il suo business annuale dipende non solo dal valore relativo della merce finita rispetto alle necessità del lavoratore, che devono sempre venire rifornite, ma anche dallo stato del mercato del lavoro (o dalla quantità di beni necessari che la concorrenza costringe il padrone a fornire ai lavoratori in quanto beni di prima necessità). Se il lavoro è scarso, infatti, il lavoratore è in grado di chiedere ed ottenere una maggior quantità di beni necessari (o di lusso), e di conseguenza nelle paghe finirà una parte maggiore della merce finita, e logicamente il padrone ci guadagna di meno. I profitti del padrone dipendono quindi da due circostanze: il valore relativo dei beni necessari rispetto alla merce finita, e la quantità di beni necessari e di piacere che il lavoratore è in condizione di chiedere. Se però le merci fossero il risultato unicamente del lavoro, e venissero prodotte e portate sul mercato nello stesso preciso

arco di tempo, le variazioni delle paghe, conseguenza delle variazioni dei beni necessari richiesti dal lavoratore o della posizione che questo detiene rispetto a chi lo impiega, non produrrebbero nessun effetto sul valore relativo di una merce rispetto ad un'altra, e di conseguenza qualsiasi merce che continuasse a richiedere la stessa quantità di lavoro rimarrebbe una perfetta misura di valore. Perché se il manifatturiere dovesse chiedere, in cambio della sua stoffa, più mobili (e ciò in conseguenza dell'aumento nella porzione della sua merce che si trovasse costretto a cedere per compensare gli anticipi forniti ai suoi operai), il mobiliere risponderebbe che la stessa identica circostanza ha agito su di lui, e che anche lui è stato costretto a cedere più mobili per soddisfare le richieste dei suoi operai.

Entrambe le merci sarebbero una misura corretta per il valore, e mostrerebbero in maniera corretta tutte le variazioni nel valore delle merci, supponendo che tali variazioni avessero come unica causa la maggiore o minore difficoltà nel produrle. Questa è di gran lunga la causa più importante, ma non è l'unica. Se cambiasse la quantità di gamberi raccolta in un giorno, ma rimanesse uguale la produzione di vino e stoffa, i gamberi costerebbero più vino e più stoffa, in proporzione esatta alla maggiore quantità di lavoro necessaria per procurarseli. Lo stesso varrebbe per il vino, se misurato rispetto ai gamberi o alla stoffa, o per la stoffa se misurata rispetto a vino o gamberi. Sarebbero cioè soggetti a variazioni nel loro valore dovute alle variazioni nel valore del rispettivo lavoro – circostanza che, benché rara, non possiamo omettere in questo importante studio.

[Il capoversi che seguono sono evidentemente alternativi ai precedenti N.d.T.]

Ciascuna di queste merci indicherebbe correttamente, nel caso proposto, tutte le variazioni del valore, perché di per se sarebbero invariabili. Ma la difficoltà o la facilità della produzione non sono necessariamente le uniche cause della variazione del valore: questa può dipendere anche dall'aumento o dalla diminuzione delle paghe, che pur avendo relativamente poco effetto e capitando più di rado influisce effettivamente sul valore delle merci e non possiamo quindi omettere in questo importante studio.

Dato che questo aumento nelle paghe opererebbe ugualmente su tutti, non potrebbe valere come motivo per aumentare il valore di una merce rispetto ad un'altra, o rispetto a quella che generalmente si riterrebbe essere la misura comune.

Sembra quindi che, se tutte le merci fossero prodotte nelle stesse identiche circostanze – se richiedessero unicamente lavoro, tutte senza o tutte con anticipi, e tutte venissero prodotte e portate sul mercato nello stesso identico momento – non avremmo difficoltà a trovare una misura di valore, o per lo meno a determinare in cosa potrebbe consistere.

La difficoltà che incontriamo nel trovare una misura per il valore che possa valere per tutte le merci deriva dalla varietà di circostanze in cui le merci sono prodotte nel mondo reale. Alcune, come i gamberi e poche altre, sono il risultato di poche ore di lavoro senza anticipi riconosciuti come tali, altre, come la stoffa, sono il risultato non solo del lavoro, ma degli anticipi pagati probabilmente un anno prima che la merce finita venga portata

sul mercato. Altre ancora, come il vino reso migliore dall'età dopo essere rimasto molto a lungo nella cantina del mercante, sono il risultato di lavoro ed anticipi, ma anticipi pagati molto tempo prima rispetto alla stoffa, e richiedono quindi un prezzo più alto per permettere un guadagno regolare.

Ora, finché queste merci venissero prodotte sempre nella stessa maniera i gamberi sarebbero un'ottima misura per il valore di tutto ciò che viene prodotto nelle stesse circostanze dei gamberi, e la stoffa per tutto ciò che viene prodotto nelle stesse circostanze della stoffa, e così per il vino, ma i gamberi sarebbero ben lontani dall'essere una buona misura per il valore della stoffa o del vino, così come la stoffa per il vino o i gamberi, ed il vino per i gamberi o la stoffa. Se per esempio il lavoro dovesse aumentare per uno dei due motivi a cui ho accennato sopra – l'aumento nel valore relativo di cibo ed altri beni necessari o la posizione di vantaggio in cui si trovasse il lavoratore – ciò influirebbe su tutte le merci prodotte nelle stesse circostanze dei gamberi, ed il loro valore relativo rimarrebbe inalterato, e così anche per le merci prodotte nelle stesse circostanze del vino e della stoffa – in tutti i casi il valore relativo rimarrebbe inalterato. Benché ciascuna manterrebbe lo stesso valore relativo rispetto alle merci prodotte nelle stesse circostanze, cambierebbe invece il valore relativo rispetto a quelle prodotte in altre circostanze. In proporzione all'aumento del lavoro una data quantità di gamberi verrebbe scambiata con più stoffa, perché il valore della stoffa non dipende unicamente dal lavoro – una parte è costituita dai profitti del padrone che paga gli anticipi, mentre nel caso dei gamberi dipende unicamente dal lavoro e non ci sono profitti

per il capitale, né anticipi. E per lo stesso motivo verrebbero scambiati con più vino, perché nel vino è ancora maggiore la parte del valore che deriva dai profitti sugli anticipi, e minore quella che deriva dai compensi per i lavoratori.

Quindi se scegliessimo i gamberi come misura per il valore di tutte le cose, la stoffa ed il vino scenderebbero benché niente sarebbe cambiato nelle circostanze in cui sono prodotti, né per il lavoro né per gli anticipi. Se scegliessimo la stoffa, il vino scenderebbe nella stessa misura in cui gamberi salirebbero, e se scegliessimo il vino salirebbero sia la stoffa che i gamberi, ma in misure diverse: i gamberi, per i quali non è necessario niente altro che lavoro, salirebbero molto, mentre la stoffa, per la quale ci sono anche dei profitti, salirebbe di meno.

È questa quindi la difficoltà dell'argomento: le circostanze ed i tempi con cui vengono pagati gli anticipi sono talmente vari che è impossibile trovare una merce che funzioni da misura senza eccezioni nei casi in cui le paghe salgono ed i profitti di conseguenza scendono, o vice versa.

Cosa dobbiamo farcene di questa difficoltà? Dobbiamo lasciare che ognuno scelga la sua personale misura di valore o dobbiamo invece metterci d'accordo e scegliere una qualche merce e, finché continua a venir prodotta nello stesso modo, decidere che quella è la misura generale del valore, a cui tutti ci riferiamo in modo da poterci per lo meno capire quando parliamo dell'aumento o del calo del valore delle cose? Quando Malthus parla dell'aumento o del calo del valore delle merci, stima tale valore basandosi sui gamberi, o su altre merci prodotte nelle stesse circostanze – mediante il solo lavoro. Quando Ricardo parla

dell'aumento o del calo delle merci stima il valore basandosi sulle merci prodotte nelle stesse circostanze dell'oro o della stoffa, supponendo sempre che entrambe richiedano sia capitale che lavoro, e sempre nella stessa proporzione, perché tali condizioni sono indispensabili per il carattere di invariabilità senza il quale non può esistere la misura. Ora contro la misura di Malthus obietto che suppone che il lavoro rimanga invariato, che per quanto una popolazione aumenti o cali, e per quanto la domanda o l'offerta di lavoro varino, questo mantenga lo stesso medesimo valore. Ed in effetti, per merci come i gamberi, che necessitano unicamente di lavoro, il suo valore probabilmente rimarrebbe uguale indipendentemente dalla sua abbondanza o scarsità, ma rispetto al grano, ai vestiti, ai mobili, al vino ed a milioni di altre cose, varierebbe tantissimo. Dovremmo sempre dire, come ho già osservato, che sono queste innumerevoli merci ad aver cambiato di valore, che la causa sia una carenza di lavoro sul mercato o un'abbondanza di merci per una maggior facilità nel produrle. Io confesso di preferire una misura che, benché innegabilmente imperfetta, possa far capire, quando il valore del lavoro cambia rispetto alle merci, se sono il primo o le seconde ad aver cambiato valore. E questo lo fa la misura di Ricardo.

Non è, come quella di Malthus, uno degli estremi: non propone una merce prodotta unicamente con il lavoro, né una il cui valore consiste solo di profitti, ma una che si può dire essere una via di mezzo, e che, saremo d'accordo, si adatta alle circostanze nelle quali vengono prodotte più merci che qualsiasi altra misura. Non la propone come misura perfettamente corretta – una cosa del genere non esiste – ma come qualcosa che ci si avvi-

cina di più di tutto quello che finora è stato proposto. Con questa misura, se il lavoro diventasse abbondante o scarso, salirebbe o scenderebbe di valore come tutte le altre cose. Se diventasse difficile, per l'espandersi delle terre coltivate, ottenere un aumento della produzione di grano senza spendere più capitale per ogni *quarter* ottenuto, il valore del grano salirebbe, e quasi in proporzione alla maggior difficoltà. Nella misura di Malthus, supponendo che il lavoratore venga pagato con la stessa quantità di grano, il valore rimarrebbe lo stesso, anche se per ottenere la stessa quantità di grano bisognasse impiegare una doppia di lavoro e capitale. Se a causa di miglioramenti nell'agricoltura si potesse produrre grano impiegando metà lavoro e capitale, secondo la misura di Malthus il suo valore rimarrebbe invariato, sempre che ai lavoratori venisse pagata come compenso la stessa quantità di grano. Ed in effetti Malthus ammette (e come potrebbe negarlo?) che in tali circostanze il prezzo del grano in soldi calerebbe di molto, e parimenti calerebbe il suo valore di scambio con tutte le altre merci, eppure Malthus sostiene lo stesso che non calerebbe in valore assoluto, perché non sarebbe cambiato rispetto alla sua misura di valore. Al contrario, tutte queste cose, ed anche il denaro, nelle circostanze che abbiamo supposto varierebbero secondo questa misura e lui quindi direbbe che sono tutte salite molto di valore. Direbbe così benché rispetto ad una o più di esse potrebbero esserci stati grandi miglioramenti nel metodo di produzione, grazie all'utilizzo di macchinari o a qualsiasi altra causa che dovesse renderle più economiche come prezzo e più basse come valore di scambio con tutto il resto, tranne il grano e il lavoro. Secondo la misura di Ricardo tutte le merci per

cui valessero questi miglioramenti scenderebbero di valore, e prezzo e valore sarebbero sinonimi finché l'oro, lo standard per il denaro, costasse uguale come capitale e lavoro necessari per produrlo. Se la merce scelta per la misura di Ricardo, il cui valore consiste dichiaratamente in profitti e lavoro, fosse composta al 90% di lavoro e al 10% di profitti, è chiaro che ogni aumento di un punto percentuale nel costo del lavoro una merce prodotta mediante il solo lavoro salirebbe dell'1%. Se la misura fosse perfetta non dovrebbe variare per niente. Ora, con qualsiasi altra merce il cui valore consistesse al 40% dai profitti ed al 60% dal lavoro, di quanto salirebbe il valore a seguito di un aumento dell'1% nelle paghe? Probabilmente circa del 3%. Questi sono due casi estremi, ed è evidente che scegliendo una via di mezzo le variazioni nel valore delle merci a seguito dell'aumento o del calo delle paghe sono molto minori che se si prendesse uno qualsiasi dei due estremi.

Molti sostengono che l'unico modo per determinare il valore di una merce è di paragonarla alla massa delle altre: se in un dato momento si scambia con quantità maggiori o minori di esse si dirà che il suo valore è salito o sceso. L'obiezione in questo caso è che bisognerebbe supporre che il valore della massa delle merci rimanesse invariato, perché come abbiamo già osservato una misura di valore non può essere buona se non è invariabile. Nei tempi in cui viviamo ci sono stati grandi miglioramenti nella produzione di stoffa, lino e cotone, ferro, acciaio, rame, calze – e lo stesso vale per l'agricoltura, e tutto ciò ha come effetto un calo nel valore di tali merci e dei prodotti della terra. E ciononostante viene tutto inserito nella massa con cui si misurerebbero le altre merci. Tor-

rens non si fa scrupoli a confondere due cose che andrebbero tenute ben distinte: se un pezzo di stoffa si scambiasse con meno soldi di prima direbbe che la stoffa è scesa di valore, ma anche che i soldi sono saliti perché verrebbero scambiati con più stoffa. Tale linguaggio potrebbe andare bene perché lui lo usava solo per il valore di scambio, ma nell'Economia Politica ci serve qualcosa di più: vogliamo sapere se è a causa di qualche nuovo metodo di produzione che la stoffa ha meno potere sui soldi, o se invece il motivo è la maggior difficoltà nel produrre denaro. A me sembra una contraddizione dire che qualcosa è salito di valore naturale se continua a venire prodotta nelle stesse identiche circostanze di prima. Ed è una contraddizione anche secondo la teoria di Torrens, perché lui sostiene che le merci hanno valore in proporzione alla quantità di capitale impiegata nella loro produzione. Se quindi per produrre la stoffa dovesse servire meno capitale, questa scenderebbe di valore; su questo siamo tutti d'accordo, ma non sarebbe invece sbagliato dire che il denaro è salito di valore se per produrlo servisse la stessa quantità di capitale? È aumentato di valore rispetto alla stoffa, si dirà. Certo, ora avrebbe chiaramente un valore relativo maggiore della stoffa, ma come si possa dire che è salito di valore perché un'altra merce è scesa non mi appare chiaro, e non può essere spiegato se non mediante un abuso del linguaggio.

Mill dice che le merci hanno valore in proporzione alla quantità di lavoro che richiedono. Quando gli si obietta che la stoffa e il vino, che è stato tenuto fermo per molti anni, non valgono in proporzione al lavoro che hanno richiesto perché il secondo deve compensare, nel suo prezzo, il tempo che il capitale del mercante ci è rimasto

investito, risponde che un'obiezione del genere dimostra che il principio viene applicato troppo rigidamente. Il vino non si può valutare esattamente in proporzione al lavoro che ha richiesto, ma il suo valore è regolato da quello della merce in cui si è accumulato il lavoro, e che per sufficienti ragioni è stata scelta come misura di valore. Ma ciò non è del tutto vero. Il vino ora ha del valore relativo rispetto alla stoffa, e supponiamo che sia proprio quest'ultima la misura del valore. L'anno prossimo per il lavoro viene pagata una maggiore quantità della merce finita, a causa di scarsa offerta o grande domanda. A quel punto diventa necessario che il vino cambi il suo valore relativo rispetto alla stoffa, benché quest'ultima non richieda né più né meno lavoro di prima. Se tale valore non cambiasse, se il vino non calasse in tale misura, i profitti del produttore di vino sarebbero maggiori di quello di stoffa, e la concorrenza comincerebbe subito a commerciare là. Come può allora Mill avere ragione quando dice che il valore del vino è regolato dalla quantità di lavoro richiesta dalla stoffa, che è la misura, quando lo si potrebbe scambiare con quantità maggiori o minori anche senza che sia avvenuto nessun cambiamento nel modo di produrlo?

McCulloch difende il principio per motivi un po' diversi: stima la quantità di lavoro impiegata mediante quella di capitale. Se quest'anno spendo £1000 per costruire i muri di casa mia, £1000 l'anno prossimo per le assi, e £1000 quello successivo per i tocchi finali, casa mia non dovrebbe valere come una merce per la quale fosse stato impiegato lavoro per £3000 in un anno, che è tutto il lavoro impiegato per casa mia, ma qualcosa di più. Se i profitti fossero del 10%, una merce che richiedesse

lavoro per £3000, stoffa per esempio, varrebbe £3300, ma la casa £3641, perché i £1000 spesi il primo anno alla fine varrebbero £1100, e questi £1100 alla fine del secondo anno varrebbero £1210, ed alla fine del terzo £1331. Di conseguenza la casa dovrebbe venire venduta a $£(1331+1210+1100)=£3641$, cioè £341 più dell'altra merce. Ora, la casa richiede secondo McCulloch più lavoro dell'altra merce perché i capitali impiegati per tre anni non sono uguali ai £3000 per un anno, ma a £3410, perché il primo anno verrebbero investiti £1000, £1100 il secondo, e £1210 il terzo, per un totale di £3410, ed un profitto del 10% su £3410 sono £341: la differenza tra il valore della stoffa e quello della casa. Ho il diritto, dice McCulloch, di stimare il valore della mia casa mediante la quantità di lavoro che avrei impiegato in una merce se avessi potuto realizzare il profitto anno dopo anno. Su una quercia alla fine di un tempo di 73 anni ho investito lavoro per forse due scellini, ma se avessi ottenuto i miei profitti alla fine di ciascun anno, alla fine del primo avrei dovuto avere 2,2 scellini, alla fine del secondo 2,42, ed alla fine del 73esimo i miei due scellini sarebbero diventati £100. Quando dico che il mio albero vale quanto il lavoro che ci ho impiegato, non intendo necessariamente che sull'albero sia stato effettivamente impiegato tanto lavoro quanto su una merce come la stoffa, che viene venduta per £100, perché sarebbe assurdo, ma è vero che se di anno in anno avessi realizzato i profitti sui miei due scellini iniziali, dovrei essere in grado, l'ultimo anno, di impiegare per tale anno tanto lavoro quanto il mercante di stoffa, e quindi la merce che avrei da vendere avrebbe lo stesso valore della stoffa, o dell'albero. McCulloch potrebbe avere ragione a dire quello che dice, ma

solo per quanto riguarda la misura di valore che adotta, nella quale stima il valore di tutte le cose e che sostiene con buone ragioni. Non è invece del tutto corretto quando dice che tutte le merci hanno un valore relativo l'una rispetto all'altra in proporzione alla quantità di lavoro che ciascuna ha richiesto. Il capitalista che ha investito due scellini e che non ne ha ricevuto i frutti per 73 anni, per essere in pari con quelli che hanno impiegato lavoro tutto il tempo con profitti annuali del 10% dovrebbe vendere il suo albero per £100 – e fino a qua non c'è niente da dire – ma supponendo che il lavoro aumenti di valore tanto da far scendere i profitti al 5%, i due scellini spesi per i prossimi 73 anni senza nessun profitto, darebbero solo £35. L'argomento è effettivamente molto complesso, perché impiegando la stessa quantità di lavoro una merce potrebbe valere £100 o £35, parlando di denaro prodotto nelle stesse circostanze e richiedente la stessa quantità di lavoro. McCulloch in effetti dimostra, come potrebbe fare Malthus, che se si suppone che la sua misura sia corretta funziona bene per misurare le merci, ma la questione riguarda l'invariabilità della misura scelta. Se quella di McCulloch è invariabile non lo è quella di Malthus, e viceversa.

- 1.** Tutte le merci con lo stesso valore sono il risultato o di lavoro immediato o di lavoro immediato assieme a lavoro accumulato.
- 2.** Le proporzioni in cui il lavoro immediato e quello accumulato entrano nelle diverse merci sono estremamente varie e non permettono un'enumerazione definitiva.
- 3.** La parte del valore di una merce usata per com-

pensare il lavoratore per il lavoro che ci ha impiegato sopra si chiama paga, la parte rimanente se le tiene il padrone e si chiama profitto. È una ricompensa per il lavoro accumulato che lui ha dovuto anticipare perché si potesse produrre la merce.

4. Se ho una misura di un piede posso determinare la lunghezza di un pezzo di stoffa, di mussola, di lino, e non solo sono in grado di dire qual'è il più lungo e quale il più corto, ma anche di enumerare le loro rispettive proporzioni.

5. Allo stesso modo se prendo una qualsiasi merce dotata di valore e scambiata liberamente sul mercato posso determinare il valore proporzionale delle altre merci. Posso scoprire ad esempio che una vale il doppio, una la metà, ed un'altra tre quarti della misura che utilizzo per determinare il loro valore.

6. C'è però una differenza tra una misura di lunghezza ed una di valore: rispetto alla prima abbiamo un criterio secondo il quale possiamo sempre essere sicuri di riferirci alla stessa uguale lunghezza o di compensare un'eventuale deviazione, cosa che invece per la seconda non vale. Se ho qualche dubbio sul fatto che ma mia misura di un piede sia la stessa ora che vent'anni fa, devo solo confrontarla con un qualche standard fornitomi dalla natura stessa, con una parte dell'arco di un meridiano, con lo spazio che percorre un pendolo in un dato intervallo di tempo. Ma se ho dubbi simili rispetto all'uniformità della mia misura di valore come posso risolverli con la stessa certezza?

6*. [il paragrafo 6 è ripetuto N.d.T.]. Abbiamo

quindi moltissime misure di valore, e ciascuna di esse potrebbe venire arbitrariamente scelta per determinare il valore relativo delle merci nel momento in cui le si misura. Ce ne manca però una con cui poter analizzare le variazioni nel valore delle merci nel corso di un anno, due anni, o qualsiasi lungo intervallo di tempo. Non posso per esempio dire che il lino è il 20% più economico ora rispetto ad un anno fa a meno di non poter essere sicuro che la merce che uso per misurare il suo valore sia rimasta invariata. Ma come faccio a capire con certezza se il valore di quest'ultima è cambiato o meno? Non sorge nessun problema nel dire che un pezzo di stoffa che oggi misura 20 piedi è lungo il doppio di uno che ho misurato un anno fa e che era di 10, ma mi è impossibile dire con certezza se anche il suo valore è doppio.

7. Ora che abbiamo chiarito qual è la difficoltà che incontriamo, la questione è come superarla nel modo migliore, e, se non possiamo avere una misura di valore che sia del tutto uniforme, qual è la sua migliore approssimazione.

8. Non esiste, in natura, uno standard che possiamo usare per determinare l'uniformità del valore di una misura? Dicono che sì, e che questo standard è il lavoro. La forza media di 1000 o 10.000 uomini, dicono, è pressoché la stessa, sempre. Una merce prodotta in un dato intervallo di tempo mediante il lavoro di 100 uomini ha valore doppio rispetto a una prodotta, nello stesso periodo, da 50 uomini. Ora quindi rimane solo da capire, per vedere se il valore di una merce oggi è lo

stesso di una prodotta 20 anni fa, quanto lavoro era necessario allora per produrla nello stesso intervallo di tempo e quanto oggi. Se allora servivano 80 uomini per un anno ed oggi 100, possiamo affermare con sicurezza che il valore di quella merce è aumentato del 25%.

9. Ora che abbiamo scoperto questo standard siamo in possesso di una misura uniforme di valore, proprio come ne avevamo una per la lunghezza. Supponiamo infatti che 1000 yarde di stoffa o 100 once d'oro siano il prodotto del lavoro di 80 uomini. Ora dobbiamo solo stimare il valore della merce che vogliamo misurare in momenti distanti l'uno dall'altro mediante la stoffa o l'oro, e capire in che modo il suo valore è cambiato, e se abbiamo qualche dubbio sul fatto che sia la misura stessa ad aver cambiato valore basta, ed è facile, vedere se per produrla serve più o meno lavoro, e correggerla di conseguenza.

10. Questa misura sarebbe perfetta se per produrre tutte le merci servisse esattamente lo stesso tempo, né di più né di meno. Le merci allora avrebbero un valore assoluto direttamente proporzionale alla quantità di lavoro che ci è stato impiegato. Ma le cose non stanno così, ed alcune merci richiedono solo un giorno, altre sei mesi, molte ancora un anno ed alcune due o tre. Una merce che richiede il lavoro di 100 uomini per un anno non vale esattamente il doppio di una che lo richiede per 6 mesi; una che richiede il lavoro di 100 uomini per due anni non vale esattamente il doppio di una che richiede la stessa quantità di lavoro ma

per un anno, né 24 volte tanto una che lo richiede per un mese. E, analogamente, una merce prodotta mediante il lavoro di 100 uomini per un mese non vale 30 volte di più di una su cui hanno lavorato sempre 100 uomini ma per un giorno.

Si potrebbe tuttavia dire che anche se ammettiamo che nessuna misura di valore può essere universalmente accurata per determinare le variazioni relative di merci prodotte in circostanze temporali diverse, potremmo comunque trovarne una che ci informi sul valore relativo della stessa merce in momenti diversi – che se per esempio la stessa quantità di stoffa richiede ora 100 uomini e vent'anni fa 80, potremmo dire che il suo valore è aumentato del 25%, e lo stesso si potrebbe dire per qualsiasi altra merce che richieda un ulteriore quarto di lavoro in più, che sia stata prodotta in un giorno, un mese, un anno o cinque. Ma se sia il vino prodotto in cinque anni che la stoffa prodotta in uno richiedessero un quarto in più di lavoro non verrebbero scambiate con la stessa proporzionale quantità di una qualsiasi altra merce. Se per esempio le valutassi rispetto ad una merce prodotta per tutto il tempo con una quantità uniforme di lavoro...[Qui la frase si interrompe N.d.T]

11. Una merce prodotta in due anni vale più del doppio di una prodotta in uno con la stessa quantità di lavoro. Infatti se i profitti sono del 10% i £100 investiti per un anno produrranno un valore di £110, e questi £110 produrranno il secondo anno £121, quindi in due anni £100 produrranno £121 e £100 in un anno £110, per un totale di £231.