LA VALIDITÀ DEGLI SCHEMI MARGINALISTICI TRADIZIONALI

Tra le tante critiche che vengono rivolte agli economisti e che possono ritenersi più o meno fondate, ve n'è una dalla quale è particolarmente arduo difendersi: anche perché essa muove dall'interno stesso della categoria di studiosi in questione e non viene mai, o quasi, formulata pubblicamente (almeno nel nostro paese). Mi riferisco all'accusa di assenza di chiarezza nell'esprimersi che gli economisti si rivolgono l'un l'altro e che riecheggia di continuo nei « corridoi » delle sedi dei convegni di studio. È un'accusa grave: perché non si limita a constatare una possibile quanto involontaria carenza di comunicativa dello studioso di volta in volta preso di mira; ma si estende spesso a sottolineare l'ovvia impossibilità per questi di esprimere chiaramente idee che chiare non sono neppure per lui; o, ancor peggio, l'arte di far sembrare importanti, in quanto esposte in termini e in forma difficilmente comprensibili, idee banali o comunque di trascurabile rilevanza.

Ebbene, è ferma intenzione di chi vi parla sottrarsi, in questa sede, a tal genere di accusa. All'uopo la mia relazione sarà tutta tesa alla massima chiarezza consentitami dalla prosa che posseggo. Nel suo corso esporrò idee banali, o inesatte, ed anche, almeno lo spero, qualche idea corretta; ma al termine mi considererò soddisfatto se tutti i partecipanti a questa riunione, nessuno escluso, avranno avuto agio di rilevare, senza possibilità di dubbio, le concezioni errate che ancora coltivo e quelle eventualmente giuste. Perché, se così sarà, avrò modo di trarre vantaggio dalle osservazioni che potranno fare alla mia relazione coloro che interverranno nel dibattito: emendando quelli tra i miei convincimenti che si saranno rivelati palesemente insostenibili.

Ecco l'oggetto del mio dire: chiedermi, in vostra presenza,

se l'apparato tradizionale della scienza economica, quello cui più sovente facciamo riferimento in molti dei nostri corsi universitari e a cui attingiamo quotidianamente per cercare di spiegare quanto di economicamente rilevante accade attorno a noi, debba considerarsi tanto insoddisfacente e superato da richiedere — se non *in toto* almeno in larga misura — il suo ripudio.

Il domandarsi ciò mi sembra costituire, oggi, un'esigenza di chiarificazione di cui tutti dovremmo sentire grande bisogno, dato che, nel rapido evolversi della vita economico-sociale del mondo, così sovente i nostri schemi abituali non sembrano in grado di darci conto di fenomeni concreti importanti; e data la messe di critiche cui quegli schemi sono continuamente sottoposti.

Un solo esempio, ma significativo, mi basti portare per indicare i turbamenti che tale situazione può provocare nello studioso: rammentando l'opera del Galbraith e lo stato d'animo da essa suscitato e senza reticenza denunciato l'anno scorso, qui, dal prof. Di Nardi. Un travaglio che aggiungendosi a quelli verosimilmente accusati da altri insigni componenti del nostro sodalizio, credo sia stato alla base della decisione per la scelta del tema dell'attuale Convegno.

Tema che sottintende un quesito centrale: possiamo o non possiamo continuare a basarci, nella nostra professione di economisti, sugli schemi che per tanto tempo abbiamo, più o meno criticamente, accettato? È questo, posto in altri termini, il quesito dal quale sono partito e che, come già ho detto, costituirà l'oggetto della mia relazione.

Per iniziare debbo quindi assolvere subito un compito preciso: definire che cosa intenda per apparato tradizionale della scienza economica o, più in breve, per scienza economica tradizionale.

Ebbene: con questa locuzione mi riferirò a quella parte della nostra disciplina che reca l'appellativo di microeconomia. Nell'ambito di questa, poi, considererò problemi e aspetti di teoria pura: perché mi sembrano di gran lunga i più importanti.

Così delimitato il campo di riflessione, mi sembra agevole rilevare come esso sia stato « coltivato », più che da ogni altra, dalla scuola marginalistica. I concetti e le teorie principali di questa scuola, infatti — dell'utilità marginale, della produttività marginale, dell'equilibrio del consumatore e del produttore su su fino alla teoria walras-paretiana dell'equilibrio economico ge-

nerale — sono tutti concetti e teorie microeconomiche e, in larga prevalenza, pure.

Parlerò dunque di teoria microeconomica, pura e marginalistica. Mi rendo ben conto che ciò non copre l'intero panorama di quanto potrebbe essere abbracciato dalla locuzione teoria economica tradizionale. Non può ormai considerarsi tradizionale, ad esempio, anche la struttura di base della costruzione keynesiana? Gli è che le critiche più accese e più ricorrenti sono rivolte proprio all'edificio microeconomico marginalistico. È su di esso, dunque, che occorre riflettere; è con esso che si deve soprattutto identificare la scienza economica tradizionale posta sotto accusa; è di esso, in definitiva, che si deve prendere la difesa o sancire il ripudio.

Ebbene, io dichiaro a chiare lettere che la mia sarà una relazione tutta in difesa della costruzione marginalistica: una difesa volta a dimostrarne l'attualità e la validità. Perché questa validità è, secondo me, superiore a quella di tutto ciò che, nella nostra disciplina, è stato elaborato con fini esplicitamente od implicitamente sostitutivi.

Così facendo difenderò la validità dei principi insiti in quella costruzione: un intento che, se e nella misura in cui sarà raggiunto, dovrebbe contribuire a rasserenare gli animi di coloro che di quei principi si servono quotidianamente nell'esercizio della loro professione.

In questa difesa procederò per gradi: cominciando con il considerare i problemi più semplici che il marginalismo si è mostrato in grado di risolvere, magari in maniera non del tutto soddisfacente, ma che peraltro appaiono di ben più difficile se non impossibile soluzione al di fuori di esso. E passando via via a problemi più complessi ai quali il marginalismo ha dato una risposta, almeno fino ad oggi, la più convincente.

Ma prima di procedere a ciò desidero fare, in maniera sintetica, un richiamo specifico al titolo del nostro Convegno: « Essenza e limiti del marginalismo nelle teorie economiche ».

Qual'è l'essenza del marginalismo? Di costituire un metodo, o, forse, meglio — per dirla con il Machlup (1) — un « processo logico » che pone i problemi economici, sempre, nella forma di

⁽¹⁾ v. F. MACHLUP, «Theories of the Firm: Marginalist, Behavioural, Managerial», in American Economic Review, nov. 1967, p. 22.

problemi di massimo vincolato (il vincolo fondamentale essendo rappresentato dalla disponibilità limitata delle risorse).

Quali sono i suoi limiti? Considerato come processo logico, i limiti del marginalismo non mi sembrano definibili. Dando invece al termine marginalismo il significato di analisi o, ancor meglio, di teorie marginalistiche, mi sembra di poter affermare che quei limiti sono rappresentati dalle ipotesi semplificatrici su cui le teorie stesse debbono necessariamente basarsi per interpretare una realtà estremamente complessa; nonché dalla capacità degli analisti nel saper discernere le qualificazioni di volta in volta necessarie per porre i modelli teorici in grado di dare una spiegazione della realtà effettuale.

Questa « essenza » e questi « limiti », come vedremo, saranno riscontrabili in tutti i problemi che solleveremo nel nostro « processo » in difesa delle teorie marginalistiche tradizionali.

2. Diamo dunque inizio a questo processo con un problema tra i più semplici: quello dell'equilibrio del consumatore.

L'equilibrio è raggiunto — insegna la dottrina marginali stica — allorché il consumatore realizza l'uguaglianza delle uti lità marginali ponderate dei beni all'acquisto dei quali destina il proprio reddito (considerato come un dato del problema). O ancora, secondo Pareto, allorché il saggio marginale di sosti tuzione riferito a coppie di beni acquistati —e rappresentato, nel caso si considerino due soli prodotti, dalla tangente alla curva di indifferenza più lontana possibile dall'origine degli assi, cioè avente il massimo possibile indice di utilità — uguaglia il rapporto tra i prezzi dei prodotti stessi.

In entrambi i casi ci troviamo di fronte ad un problema di massimo (di utilità) vincolato (dall'ammontare del reddito di sponibile). Ecco l'essenza del marginalismo (come metodo). Vediamone i limiti (come teoria e nella fattispecie): le ipotesi di misurabilità cardinale dell'utilità, di perfetta divisibilità dei beni e di comportamento razionale del consumatore, nel primo caso. Ipotesi che si ripetono nel secondo caso salvo quella della misu rabilità in senso cardinale dell'utilità.

Ci spiega tutto ciò il comportamento reale del consumatore? Ritengo di sì. Purché, tenendo presenti le ipotesi su cui i due modelli si basano, si sappia, con le opportune qualifica zioni, applicarli alla realtà. Un'« arte » che, invero, non è di tutti. Eccone un esempio.

Nella sua ormai celebre opera Il nuovo stato industriale, Galbraith sostiene che se, come è ormai tempo, si abbandona ciò che egli chiama la « sequenza ritenuta » (vale a dire l'assunto della sovranità del consumatore) e si riconosce la validità della « sequenza aggiornata » (con il che egli indica la sovranità dell'impresa nella determinazione dei bisogni individuali), il teorema del livellamento delle utilità marginali, quale criterio per la determinazione dell'equilibrio del consumatore, finisce — sono sue parole — al « museo delle idee irrilevanti ». E ciò perché, tra i presupposti di questo teorema, figurerebbe quello dell'assoluta mancanza di interferenze esterne nella determinazione dei gusti e delle scelte dei consumatori (2).

Ebbene, non mi sembra che sia necessaria una lunga dissertazione per dimostrare l'errore interpretativo del teorema suddetto da parte dello studioso americano e la conseguente assoluta inconsistenza della sua critica. Ché è assolutamente ovvio intuire come il consumatore, in tutti i tempi e in tutti i luoghi, sia sempre stato soggetto ad influenze esterne nelle sue decisioni di scelta. Oggi magari lo sarà più di ieri: ma ciò è irrilevante ai fini della determinazione del suo equilibrio secondo il teorema che stiamo discutendo. Poiché tale teorema si diparte dell'assunto di una scala di preferenze del consumatore data e del tutto indipendente dal modo in cui è venuta a formarsi.

Eppoi mi piacerebbe chiedere a Galbraith e a tutti coloro che, come lui, criticano schemi logici del tipo di quello in oggetto: ammesso (e almeno nel caso di Galbraith, non concesso) che le vostre critiche siano valide, quale schema alternativo, rigorosamente limitato al comportamento del consumatore, è in grado di darci una spiegazione dell'equilibrio di tale operatore più convincente di quella fornitaci dal modello marginalistico? L'attesa di una risposta a tal quesito, credo, sarebbe vana.

Lo stesso tipo di domanda (domanda senza risposta) credo si potrebbe fare per un'altra serie di problemi — quale, ad esempio, quello dell'offerta individuale di lavoro — appartenenti tutti alla medesima categoria (che chiamerei dei «comportamenti individuali»), che le teorie marginalistiche spiegano nel

⁽²⁾ v. J. K. Galbraith, Il nuovo stato industriale, Torino, Einaudi, 1968, p. 186 e segg.

migliore dei modi o di cui comunque sono state finoggi le sole ad averci dato una spiegazione. E poiché, come appunto ho detto, non potrebbero essere indicate costruzioni alternative più essicaci, mi sembra di poter asserire, con tutta tranquillità, di avere già individuato un campo in cui la tradizionale dottrina marginalistica non solo non può essere abbandonata, ma deve necessariamente continuare ad essere adottata.

Il tutto salvo che non venga dimostrata l'irrilevanza se non l'inutilità, nell'ambito della dottrina economica e del suo insegnamento, del tipo di problemi suddetti: perché in tal caso sarebbe ovviamente illogico difendere le spiegazioni che di essi ci dà la teoria marginalistica come sarebbe illogico auspicare che, magari per altre vie, si giungesse a spiegazioni più soddisfacenti.

Ma io lascio l'onere della prova di tale irrilevanza ai critici

della teoria tradizionale.

3. Passiamo adesso ad un problema più complesso di quello da cui ha preso spunto l'argomento testé conchiuso: il problema dell'equilibrio dell'impresa, o dell'imprenditore che dir si voglia.

Secondo gli insegnamenti della teoria marginalistica tradizionale, questo equilibrio è scomponibile in due equilibri distinti.

Il primo riguarda il modo in cui i fattori della produzione debbono essere combinati tra loro per ottenerne la più efficiente utilizzazione: che è garantita dal soddisfacimento del teorema del livellamento delle produttività marginali ponderate.

I limiti di validità di questo teorema sono come sempre segnati dalle ipotesi sulle quali si basa: quali la possibilità di misurare la produttività marginale dei fattori e la loro sostituibilità continua nell'ambito della « zona di sostituzione ».

Taluno potrebbe facilmente criticare questo teorema specie richiamandosi alla seconda delle due ipotesi menzionate: non essendo infatti vero che sia sempre possibile sostituire, nella realtà, l'uomo alla macchina o un qualunque altro fattore ad un altro, dati i vincoli della tecnica. Però non v'ha dubbio che l'imprenditore faccia, in concreto, un calcolo del genere di quello indicato dal teorema. E quindi che, come principio logico, il teorema stesso appaia difficilmente opinabile o sostituibile con altri principi. Tant'è vero che la critica non mi sembra avergli lanciato molti dei suoi strali.

Il secondo dei due equilibri relativi al problema che stiamo

ora trattando, è quello connesso all'ammontare di produzione dell'impresa ed è raggiunto allorché il costo marginale di produzione uguaglia il prezzo di mercato, se l'impresa opera in regime di concorrenza perfetta; ed allorché costo e ricavo marginali si eguaglino, ove agisca in regime di monopolio.

L'attenersi a tali canoni garantisce all'impresa la massimiz-

zazione di un'entità per essa vitale: il profitto.

Eccoci dunque nuovamente di fronte all'essenza del marginalismo: un problema di massimo (massimizzazione del profitto) vincolato (stato della tecnica, fattori produttivi disponibili).

Quanto ai limiti di validità della teoria (una validità, come vedremo subito, invero molto contestata) essi sono ancora segnati, in primo luogo, dalle ipotesi.

Ad esempio da quella, particolarmente importante, relativa al prezzo di vendita del prodotto dell'impresa. Questo prezzo è, appunto per ipotesi, un dato per l'impresa che agisca in regime di concorrenza perfetta: un dato fissato dal mercato, e del tutto indipendente dall'agire dell'impresa singolarmente considerata. Nel caso dell'impresa monopolistica il prezzo di vendita del prodotto può invece essere influenzato dalle decisioni dell'impresa stessa: può anzi essere proprio questa a stabilirlo. Ciò nondimeno anche in tal caso è il mercato a guidare l'impresa: poiché il prezzo è vincolato dalla funzione di domanda per il bene da essa prodotto, una domanda che si forma appunto sul mercato.

Quale grado di rispondenza hanno queste ipotesi nella realtà? E ancor di più: quale validità hanno modelli basati sulle ipotesi suddette nello spiegarci il comportamento reale delle aziende di produzione? Nessuna, o quasi nessuna, rispondono i critici. E cercano di dimostrarlo con vari tipi di argomentazione. Tra di queste, la più ricorrente sembra essere la seguente: il prezzo di vendita di un prodotto non è né una variabile indipendente nel problema dell'equilibrio dell'impresa, così come si ipotizza nella configurazione di un mercato concorrenziale; né un'entità condizionata da una funzione di domanda, nota all'imprenditore ma espressa dal mercato, come si sostiene nella teoria del monopolio. Quel prezzo è una funzione del costo di produzione: anzi — si precisa — è pari al costo di produzione più un certo margine di profitto, stabilito a seconda dei fini che l'impresa si prefigge e delle condizioni in cui opera, denominato « mark up » (od anche « target profit rate »). L'impresa dunque agisce secondo il principio del costo pieno di Hall e Hitch: quindi il costo marginale, il ricavo marginale e tutto ciò che le teorie marginalistiche ci dicono sul suo comportamento e sul problema del suo equilibrio, debbono considerarsi mere astrazioni.

Questa critica, pur suggestiva, è del tutto sterile, in ispecie sul piano teorico.

In primo luogo perché, se fosse vera, dovrebbero considerarsi coesistenti su un mercato, concreto o anche ideale, tanti prezzi di uno stesso bene quante sono le imprese che lo producono a costi differenti. Il che ci condurrebbe diritti nel campo della concorrenza imperfetta (o monopolistica) che ineluttabilmente confina con il regno della casistica. Un campo sulla cui incompiutezza ed infecondità è inutile soffermarsi. Sraffa scrisse l'articolo che ne aprì gli orizzonti oltre 40 anni fa. E quasi 40 anni hanno i lavori della Robinson e del Chamberlin. E, specie sul piano logico, non si è progrediti, rispetto ad essi, di un solo passo.

Quanto sopra a meno di non considerare l'esistenza di un prezzo unico per ogni tipo di prodotto e mark-ups diversi da azienda ad azienda. Così facendo, però, si tornerebbe ad ammettere da un lato che il prezzo di mercato di un bene è determinato non dall'impresa, ma dalle forze della domanda e dell'offerta, riaccogliendo così il principio del mercato concorrenziale e dall'altro si dovrebbe a fil di logica ammettere la presenza sul mercato dell'impresa marginale, avente un mark-up pari a zero, con ciò riconducendoci nel ragionamento marginalistico tradizionale. La sola differenza formale risultando quella di chiamare mark-up ciò che per l'impresa operante in concorrenza perfetta è il profitto unitario, determinato, come è noto, dalla differenza tra prezzo di mercato e costo unitario medio del bene prodotto.

Ma anche ammettendo, infine, che tutte le imprese di un certo settore potessero realizzare lo stesso mark-up vendendo il loro prodotto allo stesso prezzo, ci porremmo al di fuori dello schema marginalistico? Mi sembra di no. Infatti questa situazione sarebbe riconducibile alla teoria dell'impresa monopolistica: ché quelle aziende, avendo la stessa curva dei costi, potrebbero concettualmente ricondursi ad una sola. Ed il loro mark-up sarebbe funzione o dell'offerta globale o del prezzo da esse imposto al mercato, il tutto condizionato dalla curva di domanda per il bene considerato. Così come la teoria marginalistica insegna.

Galbraith — ed altri, invero: ma mi riferisco a lui perché è il più noto e anche per comodità espositiva - Galbraith, dicevo, continua peraltro a sostenere che sono le aziende a determinare i prezzi dei loro prodotti: e non il mercato, e quindi neanche le forze della domanda. Ma io ritengo che, stando almeno ai suoi più recenti lavori, Galbraith non meriti di essere considerato un economista e tanto meno un economista teorico. Egli si palesa piuttosto come un osservatore, o tutt'al più, per usare un attributo più nobile, come uno storico. Galbraith infatti ha in mente la società americana: e in particolare le grandissime aziende che operano in quella società. E ne descrive il comportamento. Ora, se l'azienda è grandissima ed ha un forte potere di mercato, il fatto che fissi i prezzi di vendita è riconducibile al comportamento teorico-marginalistico dell'impresa monopolistica: o meglio del monopolio parziale. E non vi ha dubbio che, così come questo schema ci insegna, la grande azienda reale debba tener conto, nell'« amministrare » i prezzi, della curva di domanda dei suoi prodotti. Anche se ciò è negato da Galbraith, il quale sostiene che l'azienda sarebbe in grado di controllare anche la domanda. Strano — mi sia consentito esclamare — che tale affermazione ci venga proprio da un cittadino del paese in cui le ricerche di mercato, svolte al presumibile fine di stabilire appunto le potenziali capacità di assorbimento dei vari beni da parte del mercato stesso, hanno avuto la maggiore fortuna!

Vi sono dunque imprese che amministrano i loro prezzi: e, come si è appena visto, ciò è contemplato anche negli schemi marginalisti del monopolio puro e del monopolio parziale. Quegli schemi però ci dicono anche che la manovra del prezzo è fatta dall'impresa in vista di un fine preciso: quello della massimizzazione del profitto.

Galbraith, e con lui parecchi altri autori (3), obietterebbe a questo punto: no, l'impresa non tende a massimizzare il profitto. Semmai tende a stabilizzarlo nel tempo. Suo obiettivo fondamentale — e qui è di nuovo soprattutto Galbraith a parlare —

⁽³⁾ Il Baumol, ad es., che nel suo lavoro «On the Theory of Oligopoly», in Economica, agosto 1968, p. 187 e segg.) sostiene che la grande impresa, almeno negli Stati Uniti, non punta oggi alla massimizzazione del profitto ma a quella del ricavo totale, «once his profits exceed some vaguely defined minimum level».

non è infatti la massimizzazione del profitto bensì il conseguimento del massimo saggio di sviluppo.

Non voglio addentrarmi in questa diatriba (anche se, lo debbo confessare, mi piacerebbe moltissimo chiedere a Galbraith come sia possibile per un'impresa tendere alla massimizzazione del suo sviluppo senza massimizzare il profitto). Desidero solo rilevare come anche questa tesi sia di natura storicistica, senza fondamenti logico-economici.

A parte infatti la discutibilità del concetto stesso di profitto che viene in genere adottato dai critici in questione, è la logica economica che impone di ritenere che l'impresa imposti continuamente la sua azione verso la massimizzazione del profitto. In apparenza può anche darsi che l'impresa agisca in modo da realizzare, in questo o in quel periodo di tempo, profitti inferiori a quelli che avrebbe potenzialmente potuto conseguire. Ma è verosimile presumere che i costi aggiuntivi che oggi sopporta, e che riducono le sue potenziali possibilità correnti di realizzazione del profitto, siano sostenuti in vista di conseguire rendimenti futuri, in termini di profitto, ancora maggiori. In ciò tenendo conto anche della prevedibile evoluzione della domanda dei suoi prodotti.

Certo, lo schema marginalistico tradizionale non sembra considerare tutto questo. Esso (prendiamo la teoria dell'impresa monopolistica) è istantaneo, o di breve periodo. Tiene conto di una curva di domanda data da cui ricava quella dei ricavi marginali, necessaria per determinare l'equilibrio dell'impresa, noti che siano i costi marginali della stessa.

Ma se noi qualifichiamo opportunamente il modello includendo tra i costi correnti anche quelli che non sembrerebbe necessario sopportare nel breve periodo; e riconosciamo che la curva di domanda di un bene pur essendo mutevole nel tempo, può, sempre nel periodo breve, essere considerata data, ci accorgiamo che anche le principali obiezioni del Galbraith (sia in tema di formazione del prezzo che in tema di ricerca del livello di profitto) non tolgono validità agli schemi marginalistici tradizionali della teoria dell'impresa.

A questo punto mi sembra doveroso pormi una domanda. Con tutto quanto ho detto in tema di teoria dell'impresa, ho forse inteso affermare che gli schemi marginalistici tradizionali debbano ritenersi soddisfacenti? Rispondo categoricamente: giammai. Ho solo cercato di dimostrare che quegli schemi resistono benissimo alle principali critiche che sono state loro mosse finora. E che da quelle critiche non è scaturita alcuna costruzione teorica alternativa che, in modo migliore degli schemi marginalistici, riesca a dar conto del comportamento razionale di un'impresa.

Dal che discende l'ovvia conclusione di dover continuare a servirsi di quegli schemi, in attesa di altri più soddisfacenti, per la trattazione del problema in questione.

Ciò, ovviamente, sempreché anche la teoria dell'impresa non renga considerata irrilevante nel corpo delle dottrine economiche: della qual cosa, come ho già fatto a proposito di altri problemi, lascio l'onere della prova ai critici della teoria tradizionale.

4. Passiamo adesso ad un problema di grande momento: la teoria della distribuzione.

Secondo gli insegnamenti del marginalismo o, per meglio dire, della teoria neo-classica della distribuzione, il reddito prodotto si distribuisce tra i vari fattori della produzione in conformità del contributo di ciascuno di essi al processo produttivo. Questo contributo è commisurato alla produttività marginale dei fattori stessi. Per cui un fattore riceverà un saggio di remunerazione tanto più alto quanto più elevata sarà, appunto, la sua produttività marginale.

La produttività di un fattore dipende dalla quantità degli altri fattori con cui esso si combina: ed è tanto più alta quanto più grande è la quantità suddetta.

Sicché dato un sistema economico ideale di concorrenza perfetta, dato un certo stato della tecnica e conoscendo le quantità disponibili dei fattori, si può stabilire quanto del reddito prodotto va ad un qualsiasi fattore, ad es. al lavoro, nonché il saggio di remunerazione di ogni fattore produttivo. In posizione di equilibrio, il rapporto tra i saggi di remunerazione di due fattori deve essere uguale al saggio marginale di sostituzione che altro non è che il rapporto tra le produttività marginali dei fattori stessi.

È, questo, un tessuto teorico compiuto ed elegante. Ma quali sono i suoi limiti di validità? Sono limiti segnati dalle ipotesi, come al solito. Ipotesi di perfezione di mercato; di sostituibilità dei fattori (almeno entro certi confini delimitati dalla tecnica); di libera flessibilità dei loro saggi di remunerazione. Tutte ipotesi che semplificano drasticamente la realtà. Eppure il modello mi sembra servire lo stesso a spiegarne aspetti di indubbio rilievo.

Intanto, suo tramite, si può comprendere perché, in un paese fortemente sviluppato come gli Stati Uniti d'America, i salari siano più alti che altrove. Appunto perché colà vi è abbondanza di capitale; è alto il rapporto capitale-lavoro del sistema; ed è quindi elevata la produttività marginale del lavoro stesso.

Ci dà conto dell'aumento dei salari reali nella successione delle fasi di sviluppo di un paese: perché il fenomeno dello sviluppo può essere in estrema sintesi ricondotto ad un arricchimento del paese stesso, in termini relativi (nonché ovviamente assoluti), di dotazione di capitale, con il conseguente aumento della produttività marginale del lavoro.

Ancora: il modello ci può spiegare perché, nell'ambito di un sistema, i lavoratori addetti al settore industriale guadagnino di più di quelli addetti al settore agricolo. E come laddove ciò non accada, o accada in misura sensibilmente inferiore che altrove — è ancora il caso degli Stati Uniti — dipenda dal fatto che anche l'agricoltura sia, nel sistema considerato, ad alta intensità capitalistica.

A ridurre il mio ottimismo sulle virtù euristiche del modello in questione, mi si potrebbe ad esempio obiettare che secondo i suoi dettami, e in palese contrasto con la realtà che ci circonda, il saggio del salario, per lavoratori di pari qualificazione o addirittura per tutti i lavoratori indistintamente, dovrebbe essere uguale in qualsiasi attività produttiva di un dato sistema economico. Ma questo risultato è la conseguenza delle ipotesi su cui la teoria neo-classica della distribuzione si basa quale quella della perfetta mobilità dei lavoratori, ad esempio o quella della perfetta omogeneità del fattore lavoro, riscontrabile nell'impostazione di tipo wickselliano. L'obiezione, così, mi offrirebbe il destro per dimostrare, giusta quanto si disse al principio, come i limiti di validità di ogni modello dipendano anche dalla capacità di usarlo da parte dell'analista. Il quale, lo ripeto, deve di volta in volta qualificare la teoria tramite la quale intenda spiegare una specifica situazione reale.

Eppoi, ancora una volta, la stessa domanda: quali altri modelli sono stati elaborati per dare una spiegazione più soddisfacente del fenomeno distributivo?

Forse la teoria della distribuzione neo-keynesiana nelle sue varie versioni? Non mi pare. Questa teoria si diparte da un assunto certamente più realistico di quelli che informano la teoria neo-classica: cioè che la ripartizione del reddito tra salari e profitti è determinata dalla forza contrattuale dei sindacati dei lavoratori e degli imprenditori. E ciò è vero, almeno nei mercati in cui tale forza è capace di organizzarsi e dispiegarsi e in cui, conseguentemente, il mercato del lavoro viene ad assumere la caratteristica configurazione del monopolio bilaterale.

Ma come spiega la teoria neo-keynesiana il fenomeno che il lavoratore americano goda di un salario reale doppio del lavoratore inglese? Con la puntualizzazione analitica che la forza sindacale dei lavoratori statunitensi è doppia di quella degli inglesi? Giammai.

E come consente di affrontare il problema della lievitazione dei salari reali con il procedere dello sviluppo economico di un paese? Forse in termini di rafforzamento nel tempo della forza contrattuale dei sindacati? No. Il modello lascia senza risposta quesiti di tanta importanza e di così vivo interesse. Ci dice solo — riferendoci, ad es., ad una delle sue formulazioni più affinate, quella kaldoriana — che nell'ambito di un sistema economico è il salario monetario ad essere determinato dalle contrattazioni sindacali. E che il salario reale è funzione del movimento dei prezzi il quale dipende, fondamentalmente, dalla condotta degli imprenditori in fatto di investimenti. Niente di più.

Non mi pare dunque che il valore euristico di questo modello sia paragonabile con quello dello schema neo-classico. Mi sembra anzi che le indicazioni, o se vogliamo, le novità del primo possano essere agevolmente ricondotte nell'ambito del secondo. Da che cosa dipende, infatti, la forza contrattuale di un sindacato dei lavoratori? Secondo me, dipende dalla proporzione in cui i fattori della produzione sono presenti in un paese. Tanto più grande risultando quella forza quanto più carente sia, relativamente parlando, il fattore lavoro. Ma se questo fattore produttivo è carente vuol dire che avrà un'alta produttività. Quindi che gli spetteranno alti salari.

Risiamo nell'ambito della teoria della produttività marginale; cioè della teoria neo-classica della distribuzione.

5. E adesso un ultimo problema, il più vasto: quello dell'equilibrio generale.

Mi sia consentito iniziare con una citazione. Scrive Schumpeter nella sua Storia dell'analisi economica: « Se osserviamo le folle tumultuose che lavorano e trafficano allo scopo di guadagnarsi da vivere, avremo invero poca difficoltà a collegare il loro comportamento con il desiderio di guadagno e il desiderio di beni. Ma non ci sarà affatto evidente che il processo che genera il reddito reale possa essere descritto, per ciò che riguarda la sua logica formale, da qualche semplice principio, o che vi sia davvero una qualsiasi logica in tutto ciò. La storia dello sforzo analitico in questo campo è la storia di una crescente consapevolezza, parziale dapprima, sempre più generale in seguito, della presenza di un processo economico logicamente coerente, una consapevolezza che ebbe la prima formulazione cosciente nelle opere di uomini come Cantillon, Quesnay, A. Smith, Say e Ricardo. Ma fu soltanto nel periodo in esame [questo passo è tratto dal capitolo dedicato alla "teoria pura nell'epoca di Marshall"] che la concezione di un cosmo economico che consista di un sistema di quantità interdipendenti venne pienamente elaborata con tutti i suoi problemi, se non del tutto soddisfacentemente risolti, almeno chiaramente ordinati, e con l'idea di un equilibrio generale tra tutte queste quantità chiaramente insediata al centro della teoria pura. Questa fu la conquista di Walras » (4).

Una conquista grandiosa, dunque: certamente la più importante dell'analisi marginalistica. Walras non solo ci dimostra, analiticamente, l'esistenza e la rilevanza dell'interdipendenza generale dei fenomeni economici ma altresì come l'equilibrio generale di un sistema sia una costruzione coerente sul piano della logica economica.

Grazie al modello walrasiano, ed ai suoi successivi sviluppi, sappiamo dunque che un sistema economico teorico, basato su una serie di ipotesi semplificative, tende a raggiungere una configurazione di ottimo (o, se si preferisce, di efficienza) da ogni

⁽⁴⁾ v. J. A. SCHUMPETER, Storia dell'analisi economica, (ediz. ridotta), Torino, Boringhieri, 1968, pp. 421-22.

punto di vista: dei consumatori, dei produttori, dell'utilizzo delle risorse disponibili.

I limiti del modello, quanto a valore euristico, risiedono naturalmente nelle ipotesi su cui si basa. *In primis* sull'ipotesi della forma di mercato: concorrenza perfetta.

Ebbene questo assunto originario, apparentemente molto restrittivo, si è rivelato alla lunga, a mio avviso, fecondissimo di risultati concettuali e operativi.

Intanto — e fu Barone il primo a dimostrarlo nel suo celebre articolo sul ministro della produzione nello stato collettivista (5) — la teoria dei prezzi insita nel modello viene a fornire valori la cui determinazione non richiede necessariamente un atto di scambio: infatti, in posizione di equilibrio concorrenziale del sistema, per qualsiasi coppia di beni, il saggio marginale di trasformazione nella produzione è pari al saggio marginale di sostituzione nel consumo nonché al rapporto tra i prezzi dei beni stessi che si stabilisce sul mercato. Per cui il prezzo dei vari beni viene ad essere concettualmente determinabile sulla base di equivalenze tecnologiche che, come tali, consentono di prescindere dagli atti di scambio che si verificano sul mercato e dalla loro influenza sui prezzi in questione.

Così stando le cose, rileva Barone, il sistema dei prezzi che scaturisce dallo schema dell'equilibrio generale a stampo concorrenziale può allora essere applicato, sempre sul piano concettuale almeno, ai fini di una programmazione razionale nell'ambito dei sistemi economici che istituzionalmente rifiutano il mercato: vale a dire nei sistemi totalmente collettivizzati.

Una conclusione, questa, che si rafforza ove si consideri che, in riferimento al concetto di ottimo introdotto dal nostro Pareto nella teoria dell'equilibrio generale e associato alla situazione di concorrenza (la concorrenza, cioè, determina una situazione di equilibrio rispettante l'ottimo paretiano, quanto a dire il massimo ofelimitario per la collettività), i moderni teorici del benessere hanno dimostrato che le condizioni di ottimo (paretiano oppure basato sul principio di indennizzo) possono essere soddisfatte solo da una configurazione concorrenziale.

Un risultato di grande rilevanza: da cui trae fondamento,

⁽⁵⁾ v. E. BARONE, « Il ministro della produzione nello stato collettivista », in Giornale degli Economisti, sett.-ott. 1908.

tra l'altro, il concetto di « prezzo ombra » accolto dalla teoria della pianificazione più avanzata.

Ma il valore euristico e normativo del modello di equilibrio generale non si limita certamente a quanto appena illustrato.

Con riferimento stavolta ad un sistema economico a stampo liberista, ecco talune proposizioni «comuni» che mi sembrano indiscutibilmente rifarsi alla sua logica, e in particolare alle caratteristiche del mercato concorrenziale:

- 1) occorre eliminare o ridurre il potere monopolistico delle aziende operanti sul mercato;
- 2) occorre una politica liberista nel campo del commercio con l'estero al fine di stimolare la concorrenza interna;
- 3) occorre dare un sufficiente grado di specializzazione a tutta la manodopera per evitare sacche di disoccupazione « tecnologica »;
- 4) occorre che le aziende pubbliche agiscano a parità di condizioni con quelle private.

E così di seguito. Tutte proposizioni, queste, volte appunto a far tendere il sistema economico verso le condizioni «ideali» dettate dal modello. Ché un sistema economico dovrebbe tanto meglio «funzionare», tanto più avvicinarsi cioè all'efficienza e quindi all'uso più razionale possibile delle risorse di cui dispone, quanto più operasse in condizioni simili a quelle indicate dalla costruzione teorica in oggetto.

È vero, peraltro, che i suggerimenti « normativi » che si possono trarre dal modello hanno ingenerato non poca confusione circa la possibilità di identificare il modello stesso con la roccaforte teorica del sistema capitalistico. È infatti sembrato a non pochi che il difendere lo schema dell'equilibrio generale corrisponda al difendere la bontà del sistema in oggetto, che secondo quello schema dovrebbe operare. Mentre esso offre, all'osservazione diretta, tutta una serie di manchevolezze che vanno da una distribuzione del reddito lontana da quella indicata dal modello, alla presenza di formazioni semi-monopolistiche; alla talvolta preoccupante persistenza di larghe sacche di disoccupazione. Constatazioni tutte — va detto per inciso — che talvolta pongono in crisi anche gli assertori più convinti dell'economia di mercato.

Ora, a parte il fatto che lo schema in sé è venuto a risultare, al di là dei convincimenti dei suoi formulatori, largamente neu-

tro quanto a sottofondo istituzionale, valga per tutti — avversari e fautori del liberismo economico e per ciò stesso eventualmente critici o sostenitori del modello di equilibrio generale — il seguente ammonimento di Schumpeter. Un ammonimento incentrato sul problema più scottante dell'economia moderna, quello della piena occupazione della manodopera: situazione, come è noto, indicata come un raggiungimento in posizione di equilibrio generale. Dice Schumpeter: « ... gli economisti che desiderano dimostrare l'esistenza, nell'economia capitalistica, di una ten denza a produrre disoccupazione permanente, non hanno nulla da temere da una prova secondo cui, a un livello così elevato di astrazione, il perfetto equilibrio nella perfetta concorrenza implicherebbe la piena occupazione. Né questa stessa prova ha qualcosa da temere dalla onnipresenza della disoccupazione in un mondo che non è mai in perfetto equilibrio e mai perfettamente concorrenziale » (6).

Questo passo di Schumpeter riconduce peraltro il discorso sui limiti di validità del modello.

Tra questi, penso che il principale sia costituito dalla sostanziale staticità del modello stesso. Un limite che gli impedisce in maniera assoluta di dar conto del processo di sviluppo di un sistema economico e delle forze che tale processo determinano.

Ma il riconoscere ciò significa forse ammettere che bisogna senz'altro abbandonare lo schema dell'equilibrio generale walrasparetiano per tentare di spiegare anche il processo suddetto?

È una domanda a cui è arduo rispondere.

Il nostro Graziani, che se l'è posta in tempi recenti, sembra aver risposto di sì. Egli è giunto a questa conclusione al termine di un suo breve ma denso studio sui modelli di equilibrio.

Eccola, preceduta dalle argomentazioni fondamentali su cui si sorregge: « Le condizioni di equilibrio della concorrenza richiedono che il tasso del profitto sia simultaneamente uguale in tutti i settori; ma se questa condizione è soddisfatta, tutti i settori si dovranno espandere secondo un tasso comune, le proporzioni tra i flussi dei prodotti resteranno invariate e l'economia assumerà l'aspetto di un sistema aggregato con un settore produttivo unico » (7).

 ⁽⁶⁾ v. J. A. SCHUMPETER, Storia, op. cit., p. 556.
 (7) v. A. GRAZIANI, Equilibrio generale ed equilibrio macroeconomico, Napoli, Edizioni scientifiche italiane, 1965, p. 97.

« Un sistema economico in fase di evoluzione è invece sempre caratterizzato da intense modificazioni strutturali, in virtù pre caratterizzato da intense modificazioni strutturali, in virtù delle quali settori produttivi tradizionali cedono il passo ad attività moderne e più remunerative. In tali condizioni l'eguagliantività moderne e più remunerative attività diviene incompatibile za dei tassi di profitto nelle diverse attività diviene incompatibile con il processo di sviluppo... » (8); per cui, conclude appunto Graziani, « ... è forse giunto il momento in cui la concezione dello sviluppo economico come fenomeno che si attua nell'ambito di un sistema compatto, costituito da un mercato unitario e pervaso in ogni sua parte dalle condizioni di equilibrio della concorrenza, si deve ritenere tramontata per sempre » (9).

Ha ragione Graziani? Può darsi. Ma è anche lecito dubitarne.

Si potrebbe ad esempio osservare che se è vero che le condizioni di equilibrio contemplano l'uguaglianza settoriale nei tassi di profitto, non è detto che non si possa trovare la maniera di far rispettare ad un modello dinamico questa condizione pur variando il saggio di sviluppo dei vari settori. Saggio che potrebbe differenziarsi in conseguenza, per esempio, dell'introduzione, nel modello, di curve della domanda che rispecchiassero, secondo la legge di Engel, mutamenti nei gusti dei consumatori col variare nel tempo del livello del loro reddito (10).

Si potrebbe anche aggiungere che, forse, non è detto che tra le condizioni di sviluppo di un sistema di concorrenza perfetta debba necessariamente mantenersi quella dell'uguaglianza dei tassi di profitto settoriali, quale norma di efficiente impiego dei capitali disponibili. In quelle condizioni potrebbe anche essere sufficiente il dimostrare la sola tendenza al livellamento dei tassi in questione.

Queste sono solo delle idee, ovviamente. E non so neppure se proprio corrette. Comunque sia, dato che i modelli di sviluppo aggregati hanno ormai detto tutto (o quasi) quello che potevano dire (e, sia detto tra parentesi, non è stato molto, invero), la necessità di addivenire alla formulazione di modelli di sviluppo disaggregati mi sembra di fondamentale importanza: e quindi grandissimo sarebbe il contributo di colui che partendo

^{(8), (9)} v. A. Graziani, op. cit., p. 98.

(10) Un'idea simile a questa caratterizza, assieme ad altre, il modello disaggregato di sviluppo dinamico già elaborato dal nostro Pasinetti (A Multiscetor Model of Economic Growth, Cambridge, 1963).

dal modello walras-paretiano di equilibrio generale riuscisse compiutamente nell'intento.

Una strada impervia, questa, sulla quale alcuni studiosi già s'incamminarono; o stanno ancora faticosamente incedendo. Restando nel nostro paese, ricordo tra i primi l'Amoroso; e tra i secondi, La Volpe e Palomba.

Ma anche ammettendo che nessuno riuscisse a «dinamizzare» tale modello in maniera soddisfacente, quindi ad adattarlo alla spiegazione dei fenomeni dello sviluppo, possiamo con sicurezza affermare che esso abbia ormai dato e detto tutto quanto poteva? Ritengo di no.

Mi sia consentito avvalermi ancora una volta di un avvertimento di Schumpeter: « Se in ultima analisi il sistema di Walras non è forse altro che un mastodontico programma di ricerca [Schumpeter afferma questo dopo aver passato in rassegna le limitazioni e i punti deboli del modello] esso è sempre, a causa della sua qualità intellettuale, praticamente la base di tutto il lavoro migliore del nostro tempo » (11).

Schumpeter usa la locuzione « nostro tempo » in modo ambiguo. Intende infatti riferirla al periodo di Walras o al cinquantennio successivo?

Non è possibile sciogliere il dilemma. Indiscutibile comunque mi sembra essere la fecondità del modello walrasiano. Mi basti qui portarne due esempi, in due campi di dottrina completamente distinti:

- 1) della teoria pura del commercio internazionale: i contributi al progresso della quale, da Haberler ad Ohlin e a Samuelson, si dipartono, tutti, dallo schema dell'equilibrio generale;
- 2) dell'econometrica: il modello di Leontief, dichiaratamente walrasiano, e che utilizza a fini operativi il principio della interdipendenza.

Concludo. Abbandonare le teorie marginalistiche tradizionali a causa dei loro limiti significherebbe abbandonare tutto ciò che ho detto e il molto di più che non sono riuscito a dire. E con che cosa sostituirlo?

Per giungere a quell'abbandono occorre l'elaborazione di teorie più realistiche e altrettanto logiche e compiute. Ma dove sono oggi? Quali teorie possono dare, ai quesiti che mi sono posto

⁽¹¹⁾ v. J. A. SCHUMPETER, Storia, op. cit., p. 556.

di fronte a voi, risposte più soddisfacenti di quelle che il « vecchio » apparato concettuale ci consente? Se esistono sarei davvero grato a chi le indicasse: e prontissimo ad accoglierle.

* * *

Per finire, una digressione al di fuori del tema che mi ero

proposto di svolgere.

Allorché agli inizi del mio dire elencai i limiti di validità dell'analisi marginalistica tradizionale, non ne ricordai uno perché mi pareva da considerarsi ovvio: il limite costituito dai problemi di cui l'analisi in questione si è occupata. È appunto ovvio, infatti, che un apparato analitico concernente certi problemi può essere sottoposto a verifica solo in riferimento a quei problemi, senza poter venire accusato di non essere in grado di fornire la soluzione di altri.

Un solo esempio, invero pleonastico, per chiarire ciò che intendo: la teoria walras-paretiana dell'equilibrio generale non è stata concepita per dar conto dei problemi dello sviluppo economico. Deve dunque essere valutata al di fuori dell'ottica propria di tale argomento: e non può certo essere accusata di non essere in grado di spiegare la fenomenologia dello stesso. Anche se, peraltro, ciò non significhi, come ho del resto già accennato, che quella teoria non possa, se opportunamente elaborata, essere resa congrua anche per lo studio dei problemi in questione.

Sarebbe dunque mio vivo desiderio lasciare, in chi ha avuto la bontà di ascoltarmi, l'impressione che la mia difesa dell'analisi marginalistica tradizionale non ha minimamente avuto la pretesa di sostenere che quell'analisi abbia coperto tutti i possibili campi di studio dell'economista teorico; né quella di disconoscere il valore analitico ed euristico di alcune delle elaborazioni teoriche che si collocano al di fuori della microeconomia marginalistica.

Mio scopo, lo ricordo, era solo di tentare una verifica della perdurante validità dell'analisi marginalistica tradizionale in riferimento ai principali e più «attuali» problemi da essa affrontati. È a tutti voi che spetta stabilire la misura in cui sia riuscito nel mio intento.