

16. La teoria del valore come fonte di paradigmi alternativi nell'analisi economica

di Luigi Pasinetti *

Esiste una dicotomia, nell'analisi economica, tra teorie orientate verso il fenomeno della produzione e teorie orientate verso il fenomeno dello scambio¹. Nelle pagine che seguono è mia intenzione sostenere che la fonte di questa dicotomia può essere fatta risalire ad una dicotomia più profonda e remota, che si può trovare nell'evoluzione storica della teoria economica del valore.

1. *Iustum pretium*: lo stadio pre-teoretico

Il valore e, più specificamente, i prezzi rappresentano un argomento da lungo tempo trattato nei dibattiti e nelle disquisizioni degli studiosi. Ma la formulazione di *teorie* del valore è un fatto recente, che cominciò ad emergere solo verso la fine del diciottesimo secolo. In epoche precedenti e per molti secoli, ciò che troviamo è una serie di disquisizioni riguardanti l'*etica* dei prezzi e, più precisamente, il concetto di «giusto prezzo» (*justum pretium*). Queste disquisizioni scaturiscono dalla preoccupazione dei filosofi morali di stabilire ciò che è giustificabile e ciò che non è giustificabile nel fissare le ragioni di scambio tra i vari beni e servizi.

Gli storici del pensiero economico hanno sinora valutato e analizzato da molti punti di vista le opinioni dei filosofi morali dell'antichità e dell'epoca medievale. Senza scendere qui nei particolari, o illudersi di fornire elenchi esaustivi, mi si consenta di richiamare schematicamente alcuni concetti significativi².

* Il presente scritto è una versione italiana dell'articolo "Theory of Value - a Source of Alternative Paradigms in Economic Analysis", apparso in Baranzini e Scazzieri [1986]. Ringrazio il dott. Marco Lossani per l'aiuto prestatomi nella traduzione.

¹ Il riferimento più recente è Baranzini-Scazzieri [1986].

² Darò, per il lettore interessato, almeno alcuni riferimenti. Lo sviluppo del concetto di «prezzo giusto» dai romani agli scolastici può essere trovato in Baldwin [1959]. Nell'articolo di Selma Hagenauer [1931] il «prezzo giusto» è visto come un'anticipazione della teoria del valore-lavoro; si veda anche Saporì [1955]. Un interessante articolo in cui sono individuati sia accenni «oggettivi» che «soggettivi» è quello di De

1) Il «giusto prezzo» (*justum pretium*, o *verum pretium*) ha le sue radici nel diritto romano. È, tuttavia, dagli antichi filosofi greci che abbiamo ereditato i più importanti contributi sull'argomento. Ad Aristotele (384-322 a.C.) viene attribuita la condanna della fissazione del prezzo da parte del singolo venditore (o monopolista, *μονοστρατηγία*, nel senso etimologico della parola) come contraria a giustizia, dal momento che sorge da una scarsità artificiale. A lui – per via di frasi come la seguente: «Ci sarà, dunque, reciprocità, [...], cosicché il rapporto tra un contadino e un calzolaio sarà uguale al rapporto tra il prodotto del calzolaio e quello del contadino» [*Etica Nicomachea*, 1133^a 17; Aristotele 1979, 239] – è pure attribuito il tentativo di cercare una sorta di principio del costo, e più specificamente una sorta di principio del lavoro, sottostante la nozione di «giusto prezzo». È in ogni caso certo che Aristotele affrontò esplicitamente il problema di ciò che definì «giustizia commutativa» nel processo di fissazione del prezzo; e, nel tentativo di individuare un comune elemento omogeneo in base al quale stimare l'«equivalenza» tra ciò che si dà e ciò che si riceve, usò diversi concetti, tra cui la libertà da scarsità artificiali e i costi del lavoro sembrano essere i più importanti.

2) Tra i filosofi scolastici, S. Tommaso d'Aquino (1225-74) e molti altri – in particolare Alberto Magno (1206-80) e Giovanni Duns Scoto (1266-1308) – ripresero i principi aristotelici e li svilupparono ulteriormente. I principali contributi di S. Tommaso si trovano nei suoi *Commenti all'Etica Nicomachea* di Aristotele, e nella sua famosa «Quaestio LXXVII» (*Summa Theologiae*, parte II, 2) in cui è efficacemente spiegata l'etica che sottostà allo *justum pretium*. Il carattere aristotelico della disquisizione è inconfondibile. Gli storici hanno voluto vedere nei riferimenti alla *aestimatio* una implicita ammissione dell'esistenza di elementi soggettivi, e nei riferimenti alle spese, e in particolare alle *expensae et labores* (nella ricerca di una misura di «equivalenza» nella «giustizia commutativa»), un esplicito riferimento al principio del costo, e più particolarmente al principio del costo-lavoro, nella determinazione del prezzo.

3) I filosofi morali che, nei secoli seguenti, ebbero a che fare con il problema della fissazione del prezzo perfezionarono le disquisizioni dei filosofi scolastici in molte direzioni, e aggiunsero ulteriori particolari; degni di nota a questo riguardo sono specialmente i lavori di San Antonino da Firenze (1389-1458) e di Ludovico Molina (1535-1600). Ma l'approccio di fondo, nonostante le ulteriori raffinatezze, rimase invariato.

Roover [1958]. Si vedano anche Schumpeter [1951, parte II, capp. 1-2], Hollander [1965] e Spicciari [1977].

La mia conclusione è che sarebbe errato tentare – così come molti studiosi moderni tentano continuamente – di analizzare meticolosamente i lavori dei filosofi morali per trovare degli accenni che anticipino l'una o l'altra delle moderne teorie del valore. Quando si prende questo atteggiamento, si finisce inevitabilmente per stravolgere il significato delle parole vedendo nei lavori dei filosofi morali ogni cosa che vi si vorrebbe trovare, o si finisce per concludere con parole di stupore per le «contraddizioni» tra i vari principi che quei filosofi morali furono «incapaci» di cogliere. Ciò non solo è ingiusto, ma a me sembra anche non corretto.

Possiamo trovare, nei contributi dei filosofi dell'antichità e dell'epoca medievale, accenni ad elementi soggettivi (che derivano dal concetto di stima), accenni ad elementi oggettivi (che si riferiscono ai costi e al lavoro), accenni al funzionamento di un meccanismo presumibilmente efficiente (mercati concorrenziali) e molti altri spunti. Ma evidentemente questi filosofi *non* miravano a proporre teorie. Stavano cercando di definire norme etiche di comportamento e – dato questo fine – non era contraddittorio per loro cercare di esporre, non uno, ma vari principi concettuali distinti, stabilito che tutto ciò aiutava, in vari casi e occasioni, a raggiungere l'effetto finale voluto. Ben lontani dal considerare questi vari principi concettuali in contraddizione l'uno con l'altro, essi li consideravano come elementi di arricchimento per i loro dibattiti.

2. Ferdinando Galiani – un simbolo notevole di scritti pre-teoretici

Forse il più rappresentativo di tutti gli scrittori pre-teoretici sul «valore» è Ferdinando Galiani, che ci ha trasmesso quel delizioso capitolo II nel libro I della sua opera *Della Moneta*, originariamente pubblicata nel 1751. Quando Galiani scriveva mancavano solo 25 anni alla pubblicazione de *La Ricchezza delle Nazioni* di Adam Smith. Galiani scriveva come economista, nel senso moderno della parola, piuttosto che come filosofo morale, anche se, come economista, era ancora allo stadio pre-teoretico. Chiunque, da un punto di vista odierno, dia uno sguardo alle sue argomentazioni piuttosto raffinate, può scegliere gli accenni alla teoria del valore che predilige. Si considerino, come esempi, i seguenti passi:

Il valore delle cose [...] è da molti definito la stima che di esse hanno gli uomini [Galiani 1751, 27].

Il valore adunque è una ragione; e questa composta da due ragioni, che con questi nomi esprimo: d'*utilità* e *rarietà* [*ibidem*, 28, corsivo dell'autore].

Utilità io chiamo l'attitudine che ha una cosa a procurarci la felicità [*ibidem*, 28, corsivo dell'autore].

Ma la più gran parte degli uomini, insieme con Bernardo Davanzati, ragiona così: «Un vitello naturale è più nobile di un vitello d'oro, ma quanto è pregiato meno?» Rispondo. Se un vitello naturale fosse così raro come uno d'oro, avrebbe tanto maggior prezzo del vitello d'oro, quanto l'utilità e il bisogno di quello è maggiore di questo. Costoro immaginansi che il valore derivi da un principio solo, e non da molti che si congiungono insieme a formare una ragione composta. Altri sento che dicono: «Una libbra di pane è più utile d'una libbra d'oro». Rispondo. Questo è un vergognoso paralogismo, derivante dal non sapere che *più utile e meno utile* sono voci relative e che secondo il vario stato delle persone si misurano [...] ma a chi è sazio, vi è cosa più inutile del pane? Bene è dunque, se egli allora altre passioni soddisfa [...]. Perciò, se il Davanzati dice che «un uovo, il quale un mezzo grano d'oro si pregia, valeva a tener vivo dalla fame il conte Ugolino nella torre ancora il decimo giorno, che tutto l'oro del mondo non valeva», egli equivoca bruttamente fra il prezzo che dà all'uovo chi non teme morir di fame se non lo ha, e i bisogni del conte Ugolino. Chi gli ha detto che il conte non avrà pagato l'uovo anche mille grani d'oro? [...] Ecco che pur una volta, grazie al cielo, ha confessato che *caro e buon mercato* sono voci relative [*ibidem*, 34-35, corsivo dell'autore].

Io chiamo *rarietà* la proporzione che è fra la quantità d'una cosa e l'uso che ne è fatto [*ibidem*, 38, corsivo dell'autore].

Passando ora a dire sulla quantità della cosa, dico che senovi due classi di corpi. In alcuni ella dipende dalla diversa abbondanza, con cui la natura gli produce: in altri solo dalla varia fatica ed opera che vi s'impiega [*ibidem*, 38-39].

Entro ora a dire della fatica, la quale non solo in tutte le opere che sono intieramente dell'arte, come le pitture, sculture, intagli, ecc., ma anche in molti corpi, come sono i minerali, i sassi, i frutti silvestri ecc., è l'unica che dà valore alla cosa. La quantità della materia non per altro coopera in questi corpi al valore se non perché aumenta o scema la fatica [*ibidem*, 39-40].

Quale splendida raccolta di concetti e spunti!

Gli economisti moderni possono ritrovare molto chiaramente in questi passi il concetto di utilità, il concetto di utilità marginale decrescente, e la relatività di tutti questi concetti; vi si possono inoltre trovare il concetto di costo di produzione e, più in particolare, il principio del costo-lavoro («fatica», un'espressione che corrisponde al «*toil and trouble*» di Adam Smith), che è definito come niente meno che «l'unica che dà valore alla cosa». Si potrebbe, comunque, andare molto più in là. Si considerino questi altri passi:

Se, per esempio, in un paese si consumassero cinquantamila botti di vino ed altrettante se ne raccogliessero, sopravvenendo in questo paese un esercito

improvvisamente, incarisce il prezzo del vino, perché più se ne bee [Galiani 1751, 48-9].

Siccome gli uomini posseggono ineguali ricchezze, così a un certo grado di ricchezze corrisponde sempre la compra di certe comodità. Se queste avvengono, anche chi è nell'ordine inferiore della ricchezza le compra: se incariscono, coloro, che prima usavano, cominciano ad astenersene [*ibidem*, 49].

La moda è malattia dell'animo [. . .] Si vuol trovare qualche ragionevolezza, bisogna dire che nasce in gran parte questa varietà di gusto dall'imitazione dei costumi delle nazioni predominanti [*ibidem*, 46].

Chi non è in grado di riconoscere in tutto questo l'interdipendenza tra domanda e offerta, il concetto di *elasticità* della domanda sia rispetto ai prezzi che rispetto al reddito, e persino una chiara enunciazione della gerarchia esistente tra i beni (che doveva diventare più tardi nota come «legge di Engel»)? Chi non è in grado di vedere anche una chiara indicazione degli effetti di «dimostrazione» e «imitazione», e quindi delle interdipendenze tra le preferenze individuali?

Ho insistito con abbondanza di citazioni per sottolineare la pluralità di principi a cui si è fatto riferimento. È in un certo senso paradossale che sia oggi diventato difficile per noi dare a Galiani tutto il riconoscimento che merita, proprio perché – trasportati dalle nostre teorie moderne – tendiamo a vedere delle contraddizioni tra i vari principi che egli ha così straordinariamente anticipato³.

3. L'emergere delle teorie

L'approccio ai dibattiti sul valore mutò radicalmente verso la fine del XVIII secolo. Dai pronunciamenti di natura etica sul valore, gli scrittori cominciarono a muoversi verso le *teorie* del valore.

Teoria significa astrazione. Significa fare una scelta tra il labirinto delle interconnessioni che una visione superficiale può catturare, per cercare di scendere ai fondamenti. Nelle scienze sociali, ciò significa anche semplificare, talvolta anche molto grossolanamente, riducendo ai minimi termini ciò che appare come secondario, e individuando, per ingrandirlo, ciò che il teorico (nelle sue intuizioni) identifica come il ristretto insieme degli elementi di base che sono capaci di fornire la spiegazione cercata.

A partire dalla fine del XVIII secolo, i teorici dell'economia si sono concentrati su un numero sempre più piccolo di elementi fonda-

³ Lo stesso Schumpeter [1951, 300-302], sebbene grande ammiratore di Galiani, non può esimersi dal porre in evidenza come Galiani salti bruscamente da un principio teorico all'altro.

mentali. Per quanto riguarda il concetto di valore, hanno circoscritto le loro scelte a due strade alternative e piuttosto differenti: la strada «oggettiva» di una teoria del costo di produzione, e più particolarmente di una teoria del valore-lavoro; e la strada «soggettiva» di una teoria del valore fondata sull'«utilità marginale».

Penso che la fonte di ognuna di queste due teorie alternative possa essere ben rappresentata dalle due citazioni che seguono, prese rispettivamente da Adam Smith e da William Stanley Jevons:

In quello stadio primitivo e rozzo della società che precede l'accumulazione dei fondi e l'appropriazione della terra, il rapporto fra le quantità di lavoro necessarie a procurarsi diversi oggetti sembra sia *la sola circostanza* che possa offrire una qualche regola per scambiarli l'uno con l'altro. Se, ad esempio, in un popolo di cacciatori uccidere un castoro costa di solito un lavoro doppio rispetto a quello che occorre per uccidere un cervo, un castoro scambierà naturalmente per due cervi, ovvero avrà il valore di due cervi. naturale che ciò che è di solito il prodotto del lavoro di due giorni o di due ore abbia un valore doppio di ciò che è di solito il prodotto del lavoro di un giorno o di una ora. [Adam Smith 1973, 49; il corsivo è mio].

La scienza dell'economia politica si fonda su poche nozioni apparentemente semplici [...] nella trattazione di tali semplici elementi occorre procedere con la massima cautela e precisione, giacché il minimo errore di concetto vizia per forza di cose tutte le nostre deduzioni. Ripetute riflessioni e ricerche mi hanno addotto ad abbracciare l'opinione in un certo qual modo nuova che il *valore dipende interamente dall'utilità* [Jevons 1948, 35; il corsivo è dell'autore].

Sia Smith che Jevons hanno fatto proprio lo stesso passo, ma in direzioni opposte. In stridente contrasto con Galiani, per esempio, che rimproverava coloro i quali «immaginarsi che il valore derivi da un principio solo», sia Smith che Jevons si concentrano precisamente su *un solo principio*, da porsi alle fondamenta delle loro elaborazioni. Ciò, naturalmente, non significa chiudere gli occhi di fronte a qualsiasi altra cosa. Ma significa mettere qualsiasi altro elemento in una posizione secondaria, o subordinata. Significa che qualsiasi altra cosa deve essere esclusa dalla prima struttura della teoria, e deve essere introdotta solo più tardi, in un secondo, terzo o quarto, . . . stadio. Ciò non è solamente una sorta di processo per approssimazioni successive; è qualcosa di più fondamentale per il processo di teorizzazione, poiché qualunque cosa non si adatti appropriatamente al nucleo della teoria deve essere impietosamente tralasciata, o al più lasciata giocare un ruolo subordinato.

Si dovrebbe aggiungere che i singoli scrittori possono essi stessi non sempre avere avuto idee chiare circa l'individuazione di quali caratteristiche sono secondarie e subordinate rispetto alle proposizioni

principali. Ma la caratteristica evidente di un principio base è che esso non può mai essere tralasciato. Per converso, la caratteristica evidente di subordinazione è che quando, o se, in successivi sviluppi o rielaborazioni o estensioni della teoria, sorgesse qualche difficoltà logica, gli elementi secondari sono quelli da sacrificare, nel senso che, per mezzo dell'una o dell'altra ipotesi, sono ulteriormente minimizzati, o modificati, o anche eliminati, mediante un processo di astrazione logica, al fine di non invalidare gli elementi principali, o di base, che caratterizzano la teoria.

Sarà utile considerare succintamente, ma con l'aiuto di alcune formalizzazioni, gli elementi essenziali delle due più importanti teorie del valore sinora proposte.

4. Un modello di «puro scambio», o di «pura preferenza»

Si comincerà dalla teoria soggettiva del valore, la quale – sebbene proposta cronologicamente dopo la teoria oggettiva del valore – è quella relativamente alla quale sono stati sinora fatti i maggiori sforzi di formalizzazione.

Per individuare gli elementi basilari della teoria, si devono cercare quegli elementi essenziali, e soltanto quegli elementi essenziali, di cui la teoria non può fare a meno. Ora, gli elementi di cui una teoria soggettiva del valore non può fare a meno sono tutti contenuti in quella semplice formalizzazione che è diventata nota col nome di modello di *un'economia di puro scambio*, ma che io chiamerei piuttosto modello di *un'economia di pura utilità*, o anche di *pura preferenza*; poiché in esso è l'utilità, o meglio sono le preferenze degli individui che giocano il ruolo cruciale. Tale modello può essere trovato nelle prime pagine di quasi tutte le trattazioni tipiche dell'analisi economica tradizionale. Io seguirò qui, molto sinteticamente, una formalizzazione dovuta a Mosak [1944], la quale ha il vantaggio di essere completa per tutti i nostri fini, e nello stesso tempo più accessibile, al lettore generico, di tutte le più raffinate e recenti formalizzazioni dovute a Arrow e Debreu [1954] e Debreu [1959].

Si supponga che esista una società di individui, ognuno dei quali detiene – o come anche si dice – è stato «dotato» (non ci si domanda da chi) di un certo insieme di «risorse».

$$[1] \quad \bar{x}_1, \bar{x}_2, \dots, \bar{x}_n$$

che in generale sono differenti da un individuo all'altro. Ogni individuo può liberamente scambiare le sue risorse con quelle degli altri individui, ai prezzi

$$[2] \quad p_1, p_2, \dots, p_n$$

che ciascun individuo accetta come dati da un mercato concorrenziale. L'unico vincolo che ogni individuo incontra è un vincolo di bilancio

$$[3] \quad p_1 \bar{x}_1 + p_2 \bar{x}_2 + \dots + p_n \bar{x}_n = p_1 x_1 + p_2 x_2 + \dots + p_n x_n$$

dove $\bar{x}_1, \bar{x}_2, \dots, \bar{x}_n$ sono le quantità fisiche delle dotazioni di risorse con cui ogni individuo incomincia e x_1, x_2, \dots, x_n sono le quantità fisiche con cui si trova alla fine dello scambio.

Si suppone che ogni individuo abbia un insieme completo e ben definito di preferenze, nel senso che è in grado di classificare qualsiasi combinazione di beni in ordine di preferenza. Più precisamente, l'individuo è in grado di specificare tutte le possibili combinazioni di beni tra le quali è indifferente:

$$[4] \quad u(x_1, x_2, \dots, x_n) = \bar{u} \text{ (costante)}$$

ed è anche in grado di specificare tutte le combinazioni di beni che sono preferite alla [4] (cioè, danno luogo ad una costante più elevata – una maggiore utilità), e quelle che *non* sono preferite alla [4] (cioè, danno luogo ad una costante più piccola – una minore utilità). Da qui deriva l'esistenza, per ogni singolo individuo, di una funzione di utilità:

$$[5] \quad u = u(x_1, x_2, \dots, x_n).$$

Si suppone che questa sia misurabile solo in senso ordinale (non necessariamente cardinale). In altre parole, se u è un indice di utilità per la combinazione x_1, x_2, \dots, x_n , allora qualsiasi funzione arbitraria $F(u)$ di u è anche un appropriato indice di utilità, purché sia rispettata la sola condizione che $F' > 0$. Si assume anche che la relazione [5] sia continua e che ne esistano le derivate parziali del primo e del secondo ordine:

$$[6] \quad u_s = \frac{\partial u}{\partial x_s}; \quad u_{st} = \frac{\partial^2 u}{\partial x_s \partial x_t} \quad s, t = 1, 2, \dots, n$$

e inoltre che

$$[7] \quad u_{st} = u_{ts}$$

il che sta a significare che l'utilità non dipende dall'ordine in cui i beni vengono consumati.

Si supponga ora che ogni individuo si comporti razionalmente e massimizzi la sua funzione di utilità, sotto il suo vincolo di bilancio, ossia:

$$[8] \quad u - \lambda[\Sigma p_s \bar{x}_s - \Sigma p_s x_s] = \max$$

dove λ è il noto moltiplicatore di Lagrange. La soluzione a questo problema è nota. Per trovare un massimo si devono considerare tutte le derivate prime parziali rispetto a x e porle uguali a zero:

$$[9] \quad u_s - \lambda p_s = 0 \quad s = 1, 2, \dots, n$$

E per assicurare che l'equazione [9] definisca un massimo (e non un minimo), si deve imporre la condizione di secondo ordine:

$$[10] \quad d^2 u = \Sigma \Sigma u_{st} dx_s dx_t < 0$$

il cui significato è che le curve multidimensionali di iperindifferenza [4], considerate per tutte le \bar{u} , devono essere convesse verso l'origine. Quando la condizione necessaria [10] è soddisfatta, allora la [9] e la [3] formano un sistema di $n+1$ equazioni, che determina λ e le n quantità fisiche x_1, x_2, \dots, x_n . Questa è la soluzione che definisce l'*equilibrio del singolo individuo*.

Si può notare che le soluzioni delle equazioni [9] sono caratterizzate da:

$$[11] \quad \frac{u_s}{p_s} = \frac{u_t}{p_t} \quad s, t = 1, 2, \dots, n$$

In altre parole, l'equilibrio di ogni singolo individuo è caratterizzato dall'uguaglianza di *tutte* le derivate parziali (cioè, di tutte le *utilità marginali*) divise per i corrispondenti prezzi (*utilità marginali ponderate*). Naturalmente, l'equilibrio di ogni singolo individuo è *relativo* al suo insieme di preferenze, di dotazioni iniziali e di prezzi di mercato, che l'individuo assume come dati, ma che si determinano sul mercato. Ora, se un qualsiasi prezzo dovesse cambiare, anche l'equilibrio di ogni individuo dovrà cambiare. Ciò significa che, per ogni risorsa fisica x_s ($s = 1, 2, \dots, n$) e per ogni singolo individuo i ($1, 2, \dots, m$), è possibile formulare una *funzione di domanda*:

$$x_{si} = f_{si}(p_1, p_2, \dots, p_n; \bar{x}_1, \bar{x}_2, \dots, \bar{x}_n).$$

Si può dimostrare che, sotto le ipotesi assunte, questa funzione di domanda è omogenea di grado zero rispetto a tutti i prezzi (cioè, per qualsiasi dato ammontare di risorse fisiche, la moltiplicazione di tutti

i prezzi per lo stesso fattore lascia inalterata la domanda di ogni singolo individuo).

A questo punto, possiamo sommare le domande di tutti gli individui per la stessa «risorsa» e così ottenere la funzione di domanda aggregata per quella «risorsa». Quindi, eguagliando questa funzione di domanda aggregata al corrispondente ammontare aggregato che è disponibile, si ottengono n equazioni:

$$[12] \quad \sum_{i=1}^m \bar{x}_{si} = \sum_i f_{si}(p_1, p_2, \dots, p_n; \bar{x}_1, \bar{x}_2, \dots, \bar{x}_n) \quad s = 1, 2, \dots, n$$

che, unitamente al vincolo di bilancio esteso all'intero mercato:

$$[13] \quad \sum_s \sum_i p_s x_{si} = \sum_i \sum_i p_s \bar{x}_{si}$$

definiscono l'equilibrio economico generale dell'intero mercato.

Le equazioni [12] danno luogo a un sistema che è, tuttavia, vincolato dalla [13], cosicché formano di fatto solo $(n-1)$ equazioni indipendenti. Queste generano $(n-1)$ soluzioni per $(n-1)$ prezzi. Per cui l'equilibrio economico generale dell'intero mercato determina i prezzi *relativi*, mentre il livello generale dei prezzi rimane indeterminato. Per determinare anche il livello assoluto dei prezzi, si dovrebbe a questo punto introdurre la moneta; ma non è necessario entrare in questo ambito, per i fini che ci siamo proposti con la presente analisi. Ci si può fermare allo stadio della determinazione degli $(n-1)$ prezzi *relativi*, che definiscono l'*equilibrio generale* del mercato nella sua globalità.

5. Il significato dei prezzi in un'economia di pura preferenza

Come si può vedere, il modello di pura preferenza è una bellissima costruzione teorica. Propone un problema chiaro e ben definito: il problema dell'allocazione, mediante lo scambio, di risorse date; e fornisce una soluzione ben definita ed elegante. Se gli individui si comportano razionalmente, emerge un insieme di prezzi relativi che conduce sia all'equilibrio di ognuno dei singoli individui, sia all'equilibrio del mercato nel suo complesso. Si può dimostrare che l'allocazione delle risorse così raggiunta possiede proprietà ottimali. Nel punto di equilibrio, nessun individuo può migliorare la sua posizione senza far peggiorare la posizione di qualche altro individuo (una situazione che è stata definita di «ottimalità paretiana», ottimalità relativa alle dota-

zioni date e alle preferenze individuali date). L'insieme dei prezzi associato alla soluzione (ottima) di equilibrio ha un significato economico molto evidente: fornisce degli indici di scarsità relativa.

Talvolta si dice che questo è un modello statico. Ma sarebbe più appropriato dire che il tempo non è un elemento rilevante nel modello. Il problema che ci si pone è un problema del tipo *una tantum* come allocare delle risorse date); e la soluzione che ne scaturisce è quindi pure una soluzione del tipo *una tantum* (allocazione ottima). Una volta che è stata data la soluzione, non c'è più nulla da fare, all'infuori di indagare sulle condizioni matematiche che la rendono significativa (esistenza, unicità e stabilità) o di illustrarne le eleganti proprietà che possiede (ottimalità). Si potrebbe anche osservare che la scelta teoretica che è racchiusa nella formulazione del modello di pura preferenza, e con essa la teoria soggettiva del valore, scaturisce da un particolare modo di considerare la società; sorge, per così dire, da una particolare «filosofia sociale». Questa è una filosofia sociale che si fonda sul comportamento razionale degli individui; sull'idea della sovranità del consumatore nell'intera economia; su una grande fede nel mercato come meccanismo istituzionale che conduce all'utilizzazione di tutte le risorse; e sulla proprietà privata di tutti i beni, come un'istituzione che deve infatti essere considerata come un postulato di partenza della teoria.

È interessante notare come tutte queste caratteristiche siano insite nel modello di pura preferenza. Sono tutte là, proprio alla sua origine, senza alcuna necessità di considerare qualsiasi altro elemento, o di introdurre qualunque altro fenomeno. Infatti, da questo punto in avanti, l'introduzione di qualsiasi elemento di complicazione diventa possibile *solo se* ciò non influenza nessuna di queste caratteristiche di base.

6. Estensioni del modello di pura preferenza

Il modello di un'economia di pura preferenza, se considerato alla lettera, si dovrebbe riferire ad un problema molto limitato. Ma la costruzione teorica si è dimostrata abbastanza flessibile da permettere estensioni e generalizzazioni in molte e diverse direzioni.

Ho già avuto altrove l'occasione di far osservare come il primo fenomeno che è stato introdotto nel modello sia stato naturalmente il fenomeno della produzione⁴. Ciò è stato fatto replicando tutte le fun-

⁴ Ciò può essere visto molto chiaramente sulla scena storica. La teoria della produttività marginale fu sviluppata venti anni dopo la teoria dell'utilità marginale, come una sua diretta ed immediata estensione. Si veda Pasinetti [1984, cap. 1].

zioni e i concetti di un'economia di pura preferenza ossia introducendo: una «funzione di produzione» continua, convessa, differenziabile, analoga in tutto ad una funzione di utilità; le «produttività marginali», analoghe in tutto alle utilità marginali; un postulato di massimizzazione del profitto, analogo in tutto al postulato di massimizzazione dell'utilità; e così via. Il lavoro, che non appare esplicitamente nello stadio iniziale, è stato introdotto considerandolo come una delle molte «dotazioni» che ogni individuo possiede e può scambiare sul mercato, ecc.

Ma soprattutto, le «generalizzazioni» hanno avuto luogo per mezzo di opportuni «adattamenti». Grazie ad una serie di ipotesi, i fenomeni da analizzare sono stati resi suscettibili di essere trattati con gli strumenti analitici già pronti. In altre parole, le «generalizzazioni» sono consistite principalmente nel *considerare* tutti i problemi economici *come se* fossero problemi di ottima allocazione delle risorse date. Quando lo strumento analitico e il fenomeno da analizzare non combaciano, non è lo strumento, bensì il fenomeno, che viene adattato o addirittura viene cambiato (per mezzo di ipotesi), in modo da essere considerato «well-behaved» (cioè, adatto all'applicazione dello strumento analitico). In questo modo, lo strumento analitico fondamentale del modello – la massimizzazione sotto vincoli – è diventato «il fondamento dell'analisi economica»⁵.

Senza scendere qui in ulteriori particolari, potrei semplicemente menzionare un caso simbolico e molto significativo, a questo proposito; vale a dire, il modo in cui la teoria ha recentemente risposto alla scoperta che una funzione di produzione aggregata generalmente non esiste, e che una relazione monotonica inversa tra saggio di profitto e «quantità» di capitale è stata un'«intuizione» (derivante da una estensione troppo disinvolta e semplicistica del modello di pura preferenza) che si è rivelata priva di fondamento. I beni capitali hanno sempre creato problemi in questo modello. Ma le nuove critiche hanno fatto scaturire la più logica delle risposte. Una soluzione è stata trovata adottando un'interpretazione che non era stata considerata molto seriamente, quando venne proposta originariamente, ma che si è rivelata come l'unica soluzione logica possibile. Consiste in una reinterpretazione inter-temporale delle transazioni che sono rappresentate dal modello. I beni capitali, come tutti i beni che esistono all'inizio, sono considerati come risorse date, e tutti i beni (beni capitali o beni di consumo), che diventano disponibili o potrebbero diventare disponibili nel futuro, sono considerati come se essi stessi fossero scambiati

⁵ Ciò costituisce proprio il principio base indicato da Samuelson, ed il titolo del suo libro [1947].

sui mercati a pronti per consegna futura, o su mercati «contingenti», tutti da gestirsi nello stesso istante temporale. Ciò mantiene la fondamentale caratteristica *una tantum* del problema. In un unico momento del tempo, si suppone che abbia luogo un gigantesco interscambio, per allocare tutte le risorse da questo momento sino all'eternità. In conseguenza di ciò, nulla viene cambiato nel modello; solamente ciò che avviene è una reinterpretazione dei suoi simboli, ad un più elevato livello di astrazione. Tutte le proprietà della soluzione, così come il significato dei prezzi, sono mantenute.

Questo è forse lo stadio estremo raggiunto dalla generalizzazione del modello di pura preferenza, ma ne è anche il più logico. Una teoria non può ammettere eccezione alcuna alla sua coerenza logica. Se sorgono casi «anomali», essi devono essere esclusi o modificati, per mezzo di supposizioni, in modo tale da essere riassorbiti ad un livello di astrazione più elevato.

7. Un modello di puro lavoro

La teoria oggettiva del valore, lungo la quale gli economisti classici mossero i primi passi, è stata oggetto di un lavoro analitico di gran lunga meno intenso, specialmente in termini di formalizzazioni, rispetto a ciò che è avvenuto per la teoria soggettiva del valore. È comunque possibile anche per la teoria oggettiva del valore presentare una struttura scheletrica della teoria stessa che includa quegli elementi essenziali, e soltanto quegli elementi essenziali, dei quali la teoria non può fare a meno.

A me sembra che gli elementi essenziali di una teoria oggettiva del valore si possano trovare in ciò che si potrebbe chiamare un modello di un'*economia di puro lavoro*⁶. Per questo modello si deve risalire all'intuizione iniziale di Adam Smith. Tuttavia, non è necessario riferire tale modello ad una società primitiva, come fece Smith. Nella nostra formulazione teorica, possiamo riferire il modello ad una società tecnologicamente avanzata, che ha però la caratteristica, come nel modello primitivo di Smith, di usare solo lavoro. Su questo argomento, seguirò una formalizzazione che io stesso ho elaborato in precedenti lavori [Pasinetti, 1962, cap. 2; 1980/81; 1984, cap. 2].

Si consideri un sistema economico nel quale una comunità di indi-

⁶ Questo termine (dopo avere chiamato il modello presentato nel paragrafo 4 un modello di «pura preferenza») sembra qui più appropriato per caratterizzare lo stadio iniziale del presente modello, piuttosto che il termine «modello di pura produzione», usato (in simmetria al termine «modello di puro scambio») in Pasinetti [1984].

vidui sviluppa un'attività di produzione e un'attività di consumo. Tutti i beni di consumo sono fabbricati con l'uso di solo lavoro; il lavoro è quindi il solo «fattore di produzione». L'attività di produzione è organizzata mediante una accentuata divisione del lavoro, e quindi con una marcata specializzazione. Ogni individuo produce un solo tipo di bene, o addirittura una *frazione* di un solo tipo di bene, ed è perciò in grado di realizzare un'elevatissima produttività. Ciò significa che ogni individuo avrà poi bisogno di ottenere tutti i beni di consumo di cui necessita mediante lo scambio. Questo è il modo in cui tutta una serie di ragioni di scambio, ossia di prezzi, viene posta in essere.

Si supponga che la tecnologia venga rappresentata da una serie di coefficienti di lavoro l_1, l_2, \dots, l_m , per la produzione di m beni di consumo, e si supponga che la domanda pro-capite sia rappresentata da una serie di coefficienti di consumo c_1, c_2, \dots, c_m . Si denotino le quantità fisiche prodotte con X_1, X_2, \dots, X_m , i prezzi degli m beni di consumo con p_1, p_2, \dots, p_m , la quantità di lavoro totale con L , e il salario unitario con w . A questo punto si può rappresentare il sistema economico, alla maniera di un modello chiuso di Leontief, per mezzo di due sistemi di equazioni lineari ed omogenei:

$$[14] \quad \begin{bmatrix} 1 & & & & -c_1 \\ & 1 & & & -c_2 \\ & & \ddots & & \vdots \\ & & & \ddots & \vdots \\ & & & & 1 & -c_m \\ -l_1 & -l_2 & \dots & -l_m & 1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ \vdots \\ \vdots \\ X_m \\ L \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0 \\ 0 \\ \vdots \\ \vdots \\ 0 \end{bmatrix}$$

$$[15] \quad [p_1, p_2, \dots, p_m, w] \begin{bmatrix} 1 & & & & -c_1 \\ & 1 & & & -c_2 \\ & & \ddots & & \vdots \\ & & & \ddots & \vdots \\ & & & & 1 & -c_m \\ -l_1 & -l_2 & \dots & -l_m & 1 \end{bmatrix} = [0, 0, \dots, 0]$$

La condizione necessaria affinché ci siano soluzioni non banali è

$$[16] \quad \sum_{i=1}^m c_i l_i = 1$$

e le soluzioni per le quantità relative e per i prezzi relativi sono rispettivamente:

$$[17] \quad X_i = c_i L$$

$$[18] \quad p_i = l_i w \qquad i = 1, 2, \dots, m.$$

La condizione necessaria [16] risulta essere la condizione keynesiana di domanda effettiva per la piena occupazione e ha l'effetto di legare il sistema economico nel suo insieme [si veda Pasinetti 1984, 38 ss.]. Le soluzioni [17] fanno emergere una teoria della produzione determinata dalla domanda, e le soluzioni [18] fanno emergere una *teoria pura del valore-lavoro*.

In perfetta analogia col caso precedente (si veda la fine del paragrafo 4), le soluzioni determinano dei prezzi *relativi*, mentre il livello assoluto dei prezzi rimane indeterminato. Anche in questo caso si dovrebbe procedere oltre, ed introdurre la moneta (e altre cose), al fine di determinare il livello assoluto dei prezzi. Ma, per i nostri fini, non abbiamo bisogno di spingerci oltre e ci possiamo fermare allo stadio dei prezzi relativi. I prezzi relativi si rivelano essere proporzionali alle quantità fisiche di lavoro. Se il salario unitario dovesse essere usato come numerario, i prezzi diventerebbero addirittura *uguali* alle quantità fisiche di lavoro. L'eleganza del modello è che non dà luogo ad alcuna ambiguità o complicazione. Valore è lavoro; e non fa differenza se è riferito a «lavoro incorporato» o a «lavoro comandato».

Qualsiasi bene o servizio può «comandare» un ammontare di lavoro che è sempre uguale alla quantità di lavoro che incorpora. Questa è la caratteristica veramente originale e fondamentale di una teoria pura del valore del lavoro.

8. Il significato dei prezzi in un'economia di puro lavoro

Come si può vedere piuttosto chiaramente, la spiegazione del valore che emerge dallo schema teorico di un'economia di puro lavoro e la stessa intera concezione di un sistema economico sono profondamente differenti da quelle che emergono dal modello di pura preferenza presentato nei paragrafi precedenti.

Il fenomeno economico alla base del modello è il processo tecnologico di produzione, con divisione e specializzazione del lavoro. E la spiegazione dei prezzi che ne emerge segue come logica conseguenza. I prezzi, cioè le ragioni di scambio tra i beni, derivano dal fatto che ciascun individuo si specializza nel produrre un solo bene di consumo (o addirittura una frazione di esso), ma allo stesso tempo ha bisogno di *tutti* i beni di consumo, che devono perciò essere ottenuti median-

te lo scambio. Produzione e scambio risultano intrinsecamente legati dalla specializzazione del lavoro. In questo contesto, i prezzi esprimono lo smithiano «toil and trouble» della produzione. Perciò la quantità fisica di lavoro emerge come la misura oggettiva più evidente con cui comparare tutti i beni e i servizi. La nozione più elementare di costo di produzione («lavoro incorporato») viene a coincidere con la nozione più elementare di potere d'acquisto («lavoro comandato») per dare concreta espressione a quella vecchia e intuitiva idea aristotelica di un comune elemento omogeneo costitutivo di tutti i beni.

In sintesi, i prezzi emergono semplicemente dalla necessità di un'estesa divisione del lavoro; questa è la loro ragion d'essere. E il loro significato è conseguente: essi rappresentano indici di costo, in termini dell'elemento costitutivo ultimo di tutti i beni: le quantità fisiche di lavoro.

Per quanto riguarda il tempo, si potrebbe notare che, già nei suoi stadi semplici ed essenziali, questo schema teorico è intrinsecamente sequenziale. Produzione e servizi da lavoro sono dei flussi, cioè hanno una dimensione temporale. La soluzione al problema che viene formulato all'inizio si riferisce ad un particolare periodo di tempo. Ma questo periodo di tempo sarà seguito da un altro periodo di tempo, e perciò da un'altra soluzione; il che a sua volta sarà seguito da un altro periodo di tempo, e ancora da un'altra soluzione; e così via. Si potrebbe naturalmente cominciare assumendo un processo produttivo che si ripete invariato nel tempo (un'economia stazionaria), ma è troppo evidente che questo è un caso artificioso. Periodi di tempo differenti saranno caratterizzati da coefficienti tecnici differenti, e quindi da *soluzioni differenti*. Il modello conduce in modo naturale spontaneo ad un'analisi dei *mutamenti* e dei movimenti nel tempo (cioè, ad un'analisi *dinamica*).

Si potrebbe anche qui aggiungere che la scelta teoretica implicita nella formulazione di un modello di puro lavoro – e con esso la teoria oggettiva del valore – scaturisce da un modo particolare di considerare la società; per così dire, da una particolare «filosofia sociale» che è davvero diversa da quella indicata con riferimento al modello di pura preferenza. È una filosofia sociale che, mediante la divisione del lavoro, enfatizza necessariamente gli *aspetti cooperativi* di una società organizzata; che fa emergere una responsabilità della società come tale, nel senso di evitare situazioni considerate socialmente indesiderabili. Di questa caratteristica, il soddisfacimento della condizione necessaria [16], che esprime la condizione keynesiana di una domanda effettiva sufficiente al fine di assicurare la piena occupazione, rappresenta la più chiara indicazione. Ed è importante comprendere che questa condizione emerge proprio qui, all'origine; ad uno stadio essenziale ed

iniziale. Postulati riguardanti la proprietà privata, o per quel che fosse necessario la proprietà pubblica, non sono necessari e non vengono posti. Il problema di come venga distribuito il prodotto netto, ad un certo istante temporale e soprattutto al trascorrere del tempo, viene lasciato aperto; esso rimane tutto da esplorare.

Queste sono le caratteristiche nette ed evidenti della versione originaria. In qualsiasi elaborazione di questo schema teorico che vada oltre lo stadio più semplice ed essenziale di una ipotetica economia di puro lavoro, le caratteristiche originarie dovranno essere mantenute.

9. Estensioni del modello di puro lavoro

Il procedimento teorico di estensione e generalizzazione del modello di un'economia di puro lavoro è stato più laborioso ed indiretto dell'analogo processo riguardante il modello di pura preferenza. Non ci può essere dubbio che tale processo di generalizzazione sia ancora lontano dall'aver raggiunto un livello soddisfacente. Ciò può essere in parte dovuto al fatto che il *tipo di economia* che il modello rappresenta è più complesso di quello rappresentato da un modello di pura preferenza. Il modello di un'economia di puro scambio potrebbe essere stato sviluppato, in linea di principio, secoli addietro. Infatti il concetto di un insieme di preferenze individuali e il processo di scambio, che ne sono alla base, sono vecchi di secoli. Per contrasto, il processo di produzione con divisione del lavoro, che è alla base del modello di puro lavoro, è diventato rilevante in modo cruciale soltanto con lo sviluppo delle società industriali; e le grandezze che ne sono considerate formano delle categorie concettuali più numerose (lavoro, in aggiunta alle quantità fisiche dei vari beni; e salario unitario e saggio di profitto, in aggiunta ai prezzi dei beni).

Adam Smith stesso non fu in grado di estendere la teoria pura del valore-lavoro al di là dello stadio più semplice di un'economia di puro lavoro (che egli associò ad una società primitiva; si veda sopra il paragrafo 4). Quando si trovò ad indagare le caratteristiche di una società avanzata, cioè di una società in cui vi è appropriazione della terra e accumulazione del capitale, egli non poté far nulla di meglio che adottare un approccio «eclettico», consistente nel considerare il costo di produzione, e quindi il valore, come costituito dalla somma di tre componenti: salari, profitti e rendite, senza tuttavia avere idee chiare relativamente al modo in cui queste componenti risultano determinate.

Appariva quindi sempre più verosimile che il problema centrale da affrontare fosse quello della distribuzione del reddito. E fu Ricar-

do [1821] che compì il successivo passo teoretico veramente notevole. In un colpo solo, Ricardo fu in grado di «eliminare» la rendita dalla determinazione del valore (per mezzo della sua teoria differenziale della rendita) e di estendere la teoria pura del valore-lavoro alla produzione con capitale (circolante o fisso), facendo assegnamento sulla supposizione di intensità uniforme del capitale in tutti i processi produttivi, o piuttosto facendo assegnamento sulla «speranza» che le deviazioni dalla proporzionalità rispetto al puro lavoro dovessero essere empiricamente insignificanti, qualora l'uniformità dell'intensità di capitale non si fosse realizzata. Furono proprio le difficoltà nel rispondere alle obiezioni mosse a queste supposizioni che condussero Ricardo ad una *impasse*, dalla quale né lui né i suoi seguaci furono in grado di districarsi.

Dopo Ricardo, Marx [1894] fece un audace tentativo di dare una soluzione completa al problema del valore, ma lungo vie alternative. Capovolgendo l'intero approccio degli economisti classici, Marx *definì* il valore come lavoro incorporato, e poi attribuì alle caratteristiche intrinseche delle economie capitalistiche la responsabilità delle deviazioni (dovute alle necessità istituzionali di uniformità nei tassi di profitto e di sfruttamento) dei prezzi di produzione dai valori. Ciò lo condusse a porre in stato di accusa l'intero assetto istituzionale delle economie capitalistiche.

Le discussioni, emotive e passionali, che seguirono i controversi lavori di Marx e i suoi appelli rivoluzionari, vennero a complicare enormemente il lavoro analitico degli economisti teorici. Sul piano puramente analitico, ciò potrebbe aver contribuito a scoraggiare una ricerca spassionata della generalizzazione della teoria pura del valore-lavoro lungo linee puramente classiche.

È soltanto con Sraffa [1960] che il dibattito è stato recentemente ripreso, mediante un ritorno esattamente al punto in cui Ricardo lo aveva lasciato. L'analisi di Sraffa ha chiarito il significato della «eliminazione», da parte di Ricardo, della rendita dalla determinazione del valore. Sraffa dimostra come la terra e le risorse naturali giochino un ruolo che è inverso, ma analogo, a quello delle merci non base; esse non influenzano né la determinazione dei prezzi delle merci base, né la relazione tra profitti e salari. In secondo luogo, l'arricchimento del modello di produzione mediante la formulazione di uno schema inter-industriale completo e l'analisi delle sue proprietà matematiche hanno chiarito enormemente le complesse relazioni tra prezzi e quantità di lavoro, tra prezzi e distribuzione del reddito, sia nel caso più semplice di produzione singola, sia nel caso più complesso di produzione congiunta. In terzo luogo, mediante la costruzione analitica della «merce tipo» di Sraffa, che esprime ciò che, dai lavori di Ricardo, poteva solo

apparire la *chimera* irraggiungibile di una «misura invariabile» del valore, si è dimostrato che la distribuzione del reddito è davvero un fenomeno che può essere affrontato indipendentemente dal valore.

Il campo è stato in questo modo sgomberato da molte difficoltà concettuali in cui l'analisi di Ricardo era caduta. Ancora una volta l'intero campo dell'analisi classica si è dimostrato aperto all'applicazione dei moderni e rigorosi strumenti della logica formale e della matematica. Ma la maggior parte del lavoro analitico lungo la strada di una completa generalizzazione sta ancora aspettando di essere sviluppata. Sraffa ha solo fornito delle «premesse», come egli ha detto, ad ulteriori lavori.

Io stesso sono convinto che, per un uso fruttuoso anche dei lavori analitici svolti sinora, il processo logico di generalizzazione dovrà proseguire. Ho sostenuto altrove [Pasinetti 1984] che ciò può essere fatto proprio mediante una generalizzazione strettamente logica e davvero completa della teoria pura del valore-lavoro. Mediante lo sviluppo di una teoria del saggio di profitto fondata sul lavoro, e di una (separata) teoria del tasso di interesse pure fondata sul lavoro, le quali insieme implicano una teoria della distribuzione del reddito basata su quantità fisiche di lavoro, sia ad un dato istante temporale che allo scorrere del tempo, diventa possibile una completa generalizzazione della teoria del valore-lavoro in base alla quale l'originaria eguaglianza tra «lavoro incorporato» e «lavoro comandato» si realizza in generale (cioè, in un modello di produzione completo, persino con produzione congiunta) e non solo nell'ipotetico caso di una economia di puro lavoro.

Se questa costruzione teorica regge, le conseguenze nel campo della teoria economica sono veramente di vasta portata: giacché esse implicherebbero un cambiamento rivoluzionario anche nella metodologia economica, in termini di una separazione di quelle relazioni economiche che devono essere analizzate ad un livello *normativo* (dando un completo significato alla nozione classica di caratteristiche naturali di un sistema economico) da quelle relazioni che devono essere analizzate ad un livello *comportamentale*, sulla base di criteri e regole che non sono più vincolate dalle limitazioni degli schemi individualistici e concorrenziali della teoria economica tradizionale, sebbene siano in grado di assorbirla⁷. Io ritengo quindi che si possa concludere con una nota di attesa, ma anche con un chiaro senso di orientamento. È abbastanza logico attendersi che il processo di generalizzazione del

⁷ Questo breve abbozzo delle linee intraprese verso una completa generalizzazione della teoria pura del valore-lavoro non deve essere considerato come una semplice e vaga indicazione di orientamento. Una generalizzazione nel senso più completo della parola si può davvero sviluppare; si veda Pasinetti [1984, 1988].

modello di un'economia di puro lavoro procederà (nella misura in cui non è ancora stato spinto finora) fino allo stadio estremo di una copertura completa di *tutti* i fenomeni economici, inclusi quelli (sebbene da affrontare in modo diverso) che sono stati sinora indagati soltanto mediante il modello di pura preferenza.

10. Teorie e società

Alcuni appunti «metodologici» non risulteranno fuori luogo, a mo' di considerazioni conclusive. L'esame sopra svolto dello sviluppo delle teorie del valore sembrerebbe dimostrare, nel processo di teorizzazione, una logica interna che impone ai teorici moderni una severa disciplina, nell'uso e nello sviluppo dei concetti e nelle relazioni tra supposizioni di partenza e deduzioni, che era sconosciuta nei dibattiti del passato. Ciò non è dovuto unicamente a requisiti di eleganza e concisione, ma a requisiti più profondi di rigore e coerenza logica con pochi e semplici principi che sono alla base di qualsiasi teoria che ambisca a questo nome.

Potrebbe sembrare che il trattamento «eclettico» del valore adottato dagli antichi filosofi morali abbia tratto vantaggio da maggiori gradi di libertà. Ma non c'è ovviamente nessuna giustificazione per tornare indietro a quello stadio. Quei gradi di libertà, se devono essere recuperati, dovranno essere ricercati ad un altro livello.

Un approccio teoretico, di per sé, una volta intrapreso, diventa piuttosto esigente. Esso non può consentire alcun compromesso, e tuttavia deve coprire l'intero mondo ipotetico che si propone di rappresentare; cosicché una teoria *deve* essere generale o deve essere generalizzata allo scopo di coprire, in linea di principio, l'intera realtà cui si riferisce.

Non è sorprendente che Debreu non chiami la sua teoria *una* teoria del valore; bensì *Teoria del valore* [1959], senza restrizione alcuna. La teoria alternativa, e concorrente, del valore-lavoro, nei limiti in cui non l'ha ancora fatto, dovrà andare esattamente nella stessa direzione. Dovrà anch'essa mirare ad essere generale, o ad essere generalizzata in modo da coprire l'intera realtà economica a cui vuole riferirsi (inclusa una trattazione delle risorse naturali scarse).

Il vantaggio di questo impeto generalizzante è enorme; poiché consente di districarci, sotto la guida di pochi semplici principi, nel mezzo di una realtà economica estremamente complessa, senza mai perdere il senso della direzione rilevante.

Nello stesso tempo, non si dovrebbe perdere di vista il fatto che i fenomeni economici, e tutte le relazioni sociali in generale, sono estremamente complessi; molto più che non i fenomeni fisici. Cosicché, al

fine di ridurre questa complessità a regole semplici, possono talvolta diventare necessarie delle semplificazioni molto drastiche. Sir John Hicks ha parlato delle teorie economiche come di «una sorta di paraocchi» [Hicks 1976, 208-209], che non permettono di vedere al di fuori di una certa angolazione. L'analisi precedente suggerirebbe piuttosto l'immagine del processo di teorizzazione come una sorta di telescopio, da usare in entrambe le direzioni: per ingrandire nell'una direzione quegli aspetti su cui si è scelto di concentrarsi e per rimpicciolire, nella direzione opposta, o ridurre a irrilevanza, quegli aspetti che giocano un ruolo secondario.

Ma chi mai dovrà scegliere quegli aspetti che dovrebbero essere ingranditi e quegli aspetti che dovrebbero essere ridotti? Questo è un interrogativo preoccupante. La risposta ovvia – «l'intuizione del teorico» – incomincia a suonare meno soddisfacente a questo punto. È già stato fatto notare, con riferimento specifico alla teoria del valore, che si potrebbe identificare, ad uno stadio pre-teoretico per così dire, la scelta di una particolare concezione o «visione del mondo». Nelle scienze sociali, ciò potrebbe rappresentare un modo di ottenere coerenza tra i vari tipi di semplificazioni che si fanno.

Ma sarebbe errato derivare da questo una qualsiasi conclusione in merito ad una qualsiasi necessaria dipendenza del processo di teorizzazione da concezioni pre-teoretiche. Sarebbe pure errato derivare qualsiasi conclusione a proposito di un qualche ipotetico inferior livello del processo di teorizzazione nelle scienze sociali, rispetto a ciò che accade nelle scienze più tradizionali. Una volta che si sono stabiliti i postulati di partenza, una teoria economica acquisisce una completa autonomia; come teoria essa è interamente indipendente dalle motivazioni che potrebbero avere influenzato la scelta dei postulati. E il livello di rigore e di coerenza logica dell'analisi deve ovviamente essere lo stesso di quello adottato in qualsiasi altro campo d'indagine (incluso quello delle scienze fisiche).

È però anche innegabile che, a parte il problema della coerenza logica e del rigore in qualunque teoria economica, le caratteristiche particolari del processo di semplificazione pongono dei problemi allo stadio dell'applicabilità e dell'utilizzazione. Questi problemi sorgono – bisogna metterlo in evidenza – non al livello del processo di teorizzazione, ma al livello dell'utilizzazione, e perciò sorgono per la società nel suo insieme. In quale modo deve la società tener conto delle raccomandazioni che scaturiscono dalle teorie prevalenti, quando esistono e sono via via proposte teorie alternative? E ancora, fino a che punto si dovrebbe incoraggiare o scoraggiare lo sviluppo di teorie alternative?

Questi interrogativi non sono semplicemente delle questioni accademiche. Un atteggiamento neutrale a questo proposito potrebbe non essere sufficiente, perché, in un mondo come il nostro, il costo di molta ricerca ricade sulla comunità nel suo insieme. È in effetti qui - cioè, al livello della applicazione della teoria alle politiche reali - che il recupero di un certo «eclettismo» potrebbe trovare qualche giustificazione⁸. Ma i criteri da seguire non sono affatto chiari: su questo aspetto sembrerebbe che sia necessaria parecchia riflessione.

Nelle discussioni sulla natura del progresso scientifico che hanno seguito la pubblicazione del classico lavoro di Kuhn [Kuhn 1969] è stato dato per scontato (ma con particolare attenzione alle scienze fisiche!) che le «rivoluzioni scientifiche», attraverso le quali si è concepito il procedere delle scienze, lasciano spazio ad un solo «paradigma» per volta, e in particolare che ogni paradigma, una volta scartato, diventa irrimediabilmente obsoleto.

Una questione cruciale è se ciò sia anche il caso delle scienze sociali. Mi sembra che vi siano troppe ragioni per avere dubbi. In economia, possiamo certamente individuare diversi paradigmi (le pagine precedenti ne forniscono un esempio). Ma non è affatto detto che essi dovrebbero sempre succedersi l'uno all'altro in una direzione a senso unico. O almeno, una distinzione si dovrebbe fare tra l'evoluzione degli strumenti analitici e l'evoluzione delle idee alla base di un qualsiasi paradigma.

Molto spesso, nelle scienze fisiche, lo sviluppo di un nuovo paradigma è indissolubilmente legato allo sviluppo di un qualche nuovo strumento analitico o tecnologico. Nelle scienze sociali non è così. Lo sviluppo di nuovi strumenti analitici può condurre a riprendere e a dare nuova vitalità ad un vecchio paradigma, che nel passato era stato scartato ed era caduto nel dimenticatoio a causa di difficoltà insolute che i nuovi strumenti analitici permettono di superare.

Se perciò si può vedere una certa direzione a senso unico nell'evoluzione e nell'applicazione degli strumenti analitici, non si può dire lo stesso a proposito della successione dei paradigmi⁹.

⁸ L'atteggiamento dei maggiori economisti del nostro tempo, a questo riguardo, mostra una varietà di esempi quasi sconcertante. Milton Friedman e Nicholas Kaldor, per esempio, sono sempre stati intransigenti nel fornire raccomandazioni pratiche, così come lo sono stati (giustamente) nei loro lavori teorici. Dall'altro lato si può indicare come esempio Paul Samuelson, il quale, sebbene strettamente rigoroso nei suoi lavori teorici, diventa invece sempre piuttosto eclettico quando si trova ad avere a che fare con valutazioni e raccomandazioni riguardanti le politiche economiche concrete.

⁹ È naturalmente importante indagare gli aspetti di similarità tra scienze fisiche e scienze sociali, ma è ancora più importante indagare gli aspetti di dissimilarità. Per questo aspetto, si rimanda al mio commento alla relazione di Edmond Malinvaud [in Hägerstrand 1985, 183-186].

Ciò sembra indicare l'importanza e la necessità, in economia (e nelle scienze sociali in generale), di una certa protezione, per così dire, della potenzialità delle teorie della minoranza. Discussioni lungo linee alternative a quelle prevalenti dovrebbero essere promosse, e incoraggiate, non osteggiate (come i sostenitori delle teorie prevalenti tendono inevitabilmente a fare).

Un insieme di regole di comportamento tra gli economisti teorici sarebbe pure di grande aiuto. Date le drastiche semplificazioni che gli economisti sono costretti a fare, una dose considerevole di umiltà circa i meriti e l'applicabilità delle proprie teorie, e allo stesso tempo uno sforzo per evitare le tendenze, del tutto ingiustificate, di intolleranza nei riguardi delle teorie altrui, sembrerebbero codici di comportamento molto più appropriati allo stato e alla natura delle conoscenze in economia politica. Potremmo forse aver bisogno anche di un qualche insieme di regole del gioco teorico, proprio al fine di favorire lo sviluppo dell'analisi economica.

Nel frattempo la coesistenza di paradigmi alternativi e tra loro in concorrenza, anche per periodi di tempo considerevolmente prolungati, lungi dall'essere considerata come segno di anomalia, potrebbe venir riconosciuta come il modo normale del procedere dello sviluppo della teoria economica.

Riferimenti bibliografici

- Aristotele (1979), *Etica Nicomachea*, introduzione, traduzione, parafrasi di C. Mazzarelli, Rusconi, Milano (versione originaria IV Sec. A.C.).
- Arrow K. e Debreu G. (1954), *Existence of Equilibrium for a Competitive Economy*, in «Econometrica», 22, pp. 265-90.
- Baldwin J. W. (1959), *The Medieval Theories of the Just Price: Romanists, Canonists and Theologians in the Twelfth and Thirteenth Centuries*, «Transactions of the American Philosophical Society», 49, pt IV.
- Baranzini M. e Scazzieri R. (1986), *Foundations of Economics: Structures of Inquiry and Economic Theory*, Basil Blackwell, Oxford.
- Debreu G. (1959), *Theory of Value*, Cowles Commission Monograph n° 17, New York, John Wiley.
- De Roover R. (1958), *The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy*, in «Journal of Economic History», XVIII, pp. 418-434.
- Galiani F. (1751), *Della Moneta, Libri Cinque*, Giuseppe Raimondi, Napoli; ristampato in *Della Moneta e scritti inediti* a cura di Alberto Merola e con un'introduzione di Alberto Caracciolo, Feltrinelli, Milano, 1963.
- Hagenauer S. (1931), *Das "Justum Pretium" bei Thomas von Aquino. Ein Beitrag zur Geschichte der objectiven Werttheorie*, in «Vierteljahrsschrift für Sozial und Wirtschaftsgeschichte», 24, Stoccarda, von W. Kohlhammer.
- Hägerstrand T. (1985), *The Identification of Progress in Learning*, *Proceedings*

- of a Conference promoted by the European Science Foundation, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hicks Sir John (1976), «Revolutions» in Economics, in *Method and Appraisal in Economics*, a cura di S. J. Latsis, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 207-18.
- Hollander S. (1965), *On the Interpretation of the Just Price*, in «Kyklos», XVIII, pp. 615-34.
- Jevons W. S. (1948), *Teoria dell'economia politica e altri scritti*, introduzione di L. Amoroso, U.T.E.T., Torino, (1^a ed. 1871).
- Kuhn T. S. (1962), *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago, University of Chicago Press; traduzione italiana, *La Struttura delle rivoluzioni scientifiche*, Einaudi, Torino, 1969.
- Marx K. (1894), *Das Kapital*, vol. 3^o, a cura di F. Engels, Otto Meissner, Amburgo.
- Mosak J. (1944), *General Equilibrium Theory in International Trade*, Cowles Commission Monograph no. 7, Bloomington, Indiana, Principia Press.
- Pasinetti, L. L. (1962), *A Multi-Sector Model of Economic Growth*, tesi di Ph.D., non pubblicata, University of Cambridge, Cambridge.
- (1980/81), *The Rate of Interest and the Distribution of Income in a Pure Labour Economy*, in «Journal of Post-Keynesian Economics», III, pp. 170-82.
- (1981), *Lezioni di Teoria della Produzione*, Bologna, Il Mulino, seconda edizione.
- (1981), *Structural Change and Economic Growth – A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations*, Cambridge, Cambridge University Press; trad. it. *Dinamica strutturale e sviluppo economico; un'indagine sui mutamenti nella ricchezza delle nazioni*, Torino, U.T.E.T., 1984.
- (1988), *Growing Sub-systems, Vertically Hyperintegrated Sectors and the Labour Theory of Value*, in «Cambridge Journal of Economics», pp. 125-134.
- Ricardo D. (1821), *Principles of Political Economy and Taxation*, London, John Murray, terza edizione.
- Samuelson P. A. (1947), *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Mass., Harvard University Press; trad. it. *Fondamenti di analisi economica*, Milano, Il Saggiatore, 1973.
- Sapori A. (1955), *Il giusto prezzo nella dottrina di San Tommaso e nella pratica del suo tempo*, in «Studi di storia economica», I, pp. 265-303, Firenze.
- Schumpeter J. A. (1951), *History of Economic Analysis*, New York, Oxford University Press.
- Smith A. (1973), *Indagine sulla Natura e le Cause della Ricchezza delle Nazioni*, ISEDI, Milano (1^a ed. 1776).
- Spicciari A., (1977), *La mercatura e la formazione del prezzo nella riflessione teologica medievale*, in «Atti della Accademia Nazionale dei Lincei, Classe Scienze morali storiche e filologiche», serie VIII, vol. XX, pp. 127-293.
- Sraffa P. (1960), *Production of Commodities by Means of Commodities – Prelude to a Critique of Economic Theory*, Cambridge, Cambridge University Press; trad. it. *Produzione di merci a mezzo di merci. Premesse a una critica della teoria economica*, Torino, Einaudi, 1960.