

6. Sulla concorrenza monopolistica nel «Manuale» di Vilfredo Pareto

di Pier Carlo Nicola

1. Considerazioni preliminari

Vilfredo Pareto, partendo da una laurea in ingegneria, concluse il suo «iter» intellettuale nella Sociologia, praticando nel frattempo, per un buon numero di anni, l'Economia, in particolare l'Economia matematica. Non conosco, per la mia incompetenza in materia, quale sia l'opinione corrente dei sociologi su Pareto sociologo; in Economia certamente Pareto vola alto e non è affatto azzardato pensare che, se fosse vissuto in epoca a noi più vicina, sicuramente gli sarebbe stato conferito il Nobel per l'Economia.

Per la quasi totalità degli economisti Pareto, successore di Walras sulla cattedra di Economia politica dell'Università di Losanna, ha perfezionato la teoria dell'equilibrio generale rispetto alla originaria formulazione walrasiana. Nelle parole di Hicks [1939, 12]: «[...] its famous theory of General Equilibrium is nothing else but a more elegant restatement of the doctrines of Walras».

Per la verità, questo giudizio è riferito esplicitamente al *Manuel*, ma sembra difficile pensare non abbracci anche il *Cours*. Eppure, ad una lettura non affrettata della versione paretiana della teoria dell'equilibrio generale, contenuta nel primo volume del *Cours*, «Principi di economia politica», la teoria dell'equilibrio generale si arricchisce di una parte sui *monopoli* (n° 140-149), mentre in Walras il monopolio viene trattato soltanto nella Lezione 41^{ma}, sotto forma di esposizione della teoria di Cournot, e non viene immerso nella teoria (walrasiana) dell'equilibrio generale. È quindi lecito sostenere che Pareto quantomeno ha arricchito la teoria dell'equilibrio generale della forma di mercato detta monopolio.

Tutto questo oggi è diventato abbastanza pacifico, credo, per gli studiosi di teoria economica. Alquanto meno pacifico è invece il fatto che, nel *Manuale*, Pareto ha fornito numerose tracce anche sulla forma di mercato oggi denominata *concorrenza monopolistica*, di cui si sarebbero successivamente occupati, ma solo in un contesto di equilibri parziali, Sraffa [1926], Chamberlin [1933] e la signora Robinson [1933]. Per la verità Schumpeter [1954, 982, nota 32] ha una fugace menzione ma solo recentemente Kirman [1987] ha esplicitamente riconosciuto la priorità di Pareto nel considerare la concorrenza mono-

polistica. Nessuna traccia paretiana si trova invece in Negishi [1961, 1972, 1987], generalmente riconosciuto come il primo studioso ad avere introdotto la concorrenza monopolistica nella teoria dell'equilibrio generale.

La presente nota si occupa di questo aspetto, per nulla marginale per l'economia moderna, dell'opera di Pareto economista. Nelle pagine seguenti tutti i riferimenti al *Manuale* sono all'edizione citata in bibliografia, che contiene l'originaria edizione italiana del 1906 integrata da una traduzione in Italiano dell'Appendice alla edizione francese del 1909.

2. Forme non concorrenziali nel *Manuale*

Due sono i capitoli nei quali viene discussa la concorrenza monopolistica. Si tratta dei capitoli III e V, più qualche fugace accenno nel VI. In Pareto questa forma di organizzazione economica, che per lui fa tutt'uno col monopolio, è costantemente riferita come *fenomeni di tipo (II)*, il tipo (I) essendo la concorrenza (cap. III, n. 40) e il tipo (III) l'ordinamento collettivista della società (cap. III, n. 46-49). Si deve però sottolineare preliminarmente una caratteristica generale del *Manuale*. Se una forma di mercato diversa dalla concorrenza si può distinguere da questa per il fatto che esistono agenti economici capaci di influenzare i prezzi, allora è lecito sostenere che le forme non concorrenziali sono presenti ovunque nel *Manuale*, in quanto generalmente Pareto considera (nello spazio dei beni) *sentieri* non rettilinei cui sono vincolate le scelte individuali, e sentieri non rettilinei implicano prezzi non costanti negli scambi. La nozione di *sentiero* viene introdotta nel *Manuale* nel capitolo III, n. 60-63; significativa al riguardo è la figura 7, p. 112, riferita ad un consumatore e a due beni:

Le curve t , t' , t'' , rappresentano tre curve di indifferenza per il consumatore considerato, mentre s indica il sentiero che deve essere seguito (Pareto non ne spiega il motivo) dall'agente. Il punto A indica la scelta ottima, in quanto in A è massimo l'indice di utilità (ofelimità nella terminologia paretiana) del consumatore sotto il vincolo (s). In termini moderni s non può che rappresentare il vincolo di bilancio. Poiché in ogni punto di s la tangente esprime il rapporto (preceduto dal segno «-» tra i prezzi dei due beni), è chiara la variabilità dei prezzi per Pareto; dunque la figura riprodotta rappresenta un consumatore che si trova ad operare in una forma di mercato diversa dalla concorrenza perfetta.

Che le forme non concorrenziali siano, in un certo senso, al centro del *Manuale* e non rimangano confinate a qualche settore particolare, come accade invece negli *Eléments* di Walras a proposito del monopolio, è ampiamente confermato dalla constatazione che nel ca-

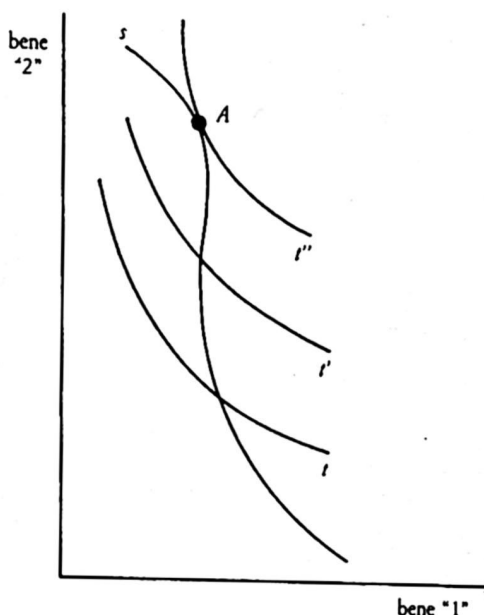


FIG. 1.

pitolo III del *Manuale*, il primo contenente una sistematica trattazione di problemi economici, i prezzi fanno il loro ingresso solo a partire dal n. 152, dove Pareto così si esprime:

Sinora abbiamo ragionato in generale procurando di non fare uso dei prezzi; [...] Ora è bene accettarli e discorrerne senz'altro; ma era opportuno il mostrare come le teorie dell'economia non muovono direttamente dalla considerazione di un mercato ove esistono certi prezzi, bensì muovono dalla considerazione dell'equilibrio, che nasce dal contrasto dei gusti e degli ostacoli. I prezzi appaiono come incognite ausiliarie, utilissime per risolvere i problemi economici, ma che infine debbono essere eliminate, lasciando solo in presenza gusti ed ostacoli.

Poco oltre, n. 163, Pareto precisa: «Dove c'è libera concorrenza, nessuno essendo privilegiato, la scelta del prezzo è bilaterale». E successivamente, n. 164: «Dove c'è monopolio, sotto una forma qualsiasi, qualcuno è privilegiato. Costui si vale del suo privilegio per fissare il prezzo la cui scelta diventa unilaterale».

Dopo avere a lungo considerato sentieri non rettilinei, quindi prezzi (relativi) variabili, è doveroso però ricordare come Pareto, a partire dal n. 169 del capitolo III, consideri fino alla conclusione del capitolo solo situazioni in cui i sentieri sono rettilinei, cioè i prezzi relativi sono costanti, e l'intera trattazione dell'equilibrio generale sia svolta per questo caso particolare. Tuttavia, alla fine del n. 169, Pare-

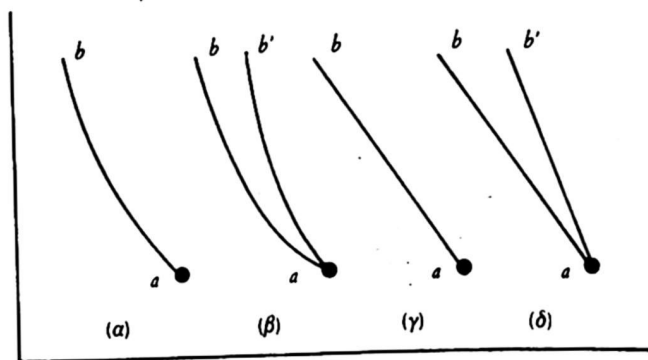


FIG. 2.

to afferma: «Nello stato attuale della scienza, il caso generale da considerare è quello di (γ) e di (δ) ; ma nulla toglie che venga giorno in cui sia utile di considerare anche (α) e (β) ».

I quattro casi riferiti sono quelli illustrati da Pareto nella fig. 26: e si spiegano da sé a proposito della costanza oppure della variabilità dei prezzi relativi. La frase appena riferita potrebbe ben essere considerata come preconizzare la formulazione e l'analisi di modelli di equilibrio generale a prezzi non costanti, quindi tipicamente di modelli della concorrenza monopolistica.

3. Sulla concorrenza monopolistica

Il tipo (II) di fenomeni, di cui si è detto nel par. 2, sono genericamente etichettati da Pareto come «monopolio». Ma che il termine monopolio non debba essere inteso nel senso restrittivo corrente, bensì nel senso di «concorrenza monopolistica» secondo la moderna terminologia, è abbondantemente provato dal capitolo III, n° 106-115, su «L'equilibrio dei gusti e degli ostacoli».

In questa sezione del *Manuale* Pareto in sostanza comincia col considerare l'equilibrio astrattamente riguardante una coppia produttore-consumatore, ma poi avverte (n. 110): «Per avere corrispondenza nel concreto, dobbiamo supporre che la coppia considerata non è isolata, ma che è l'elemento di un tutto, ove ci sono altre coppie».

Mi sembra qui pienamente provato, nella sostanza, che Pareto sta trattando proprio della concorrenza monopolistica (dal lato dei produttori), specialmente laddove egli afferma (n. 111): «Quando un individuo opera secondo il tipo di fenomeni (II) egli impone ad altri il sentiero che a lui riesce più vantaggioso, [...]».

Dopo aver ulteriormente elaborato questi concetti, la principale conclusione di Pareto è la seguente (n. 115):

Pei fenomeni del tipo (II) vale il seguente teorema: *Se un individuo opera secondo i fenomeni del tipo (II) con altri i quali operano secondo i fenomeni del tipo (I), l'equilibrio ha luogo nel punto più vantaggioso per il primo individuo; detto punto essendo scelto fra quelli ove i sentieri intersecano la curva che segue il luogo dei punti di equilibrio possibili.*

Fin qui tutta l'analisi paretiana viene collocata in un ambito statico, in termini moderni si potrebbe dire in un ambito uniperiodale. Successivamente sono rilevabili alcuni squarci genuinamente dinamici. Per esempio, al n. 145 del cap. III il Pareto afferma:

Quando ci sono parecchi produttori in concorrenza, colui che cresce un pochino l'inclinazione del sentiero *mc*, consegue, almeno per un poco di tempo, l'intento; egli toglie avventori ai concorrenti e si spinge più o meno avanti nella regione degli indici positivi. Potrebbe anche rimanerci, se i suoi concorrenti non imitassero il suo esempio.

Ad evitare eventuali fraintendimenti, è bene sottolineare come presentemente la parola «concorrenza» si applichi anche ai fenomeni del tipo (II), il termine significando semplicemente l'antagonismo tra operatori dello stesso rango, qui i produttori. A riaffermare la sostanziale identificazione dei fenomeni di tipo (II) con la concorrenza monopolistica, a quanto abbiamo testualmente sopra riportato del n. 110 possiamo ora accostare quest'altro passo, tratto dal n. 161:

il tipo (II) è costituito da fenomeni in cui l'individuo ha per scopo principale di modificare i prezzi, per ricavare in tale modo un qualche vantaggio. Alla persona con la quale contratta non lascia la scelta di vari prezzi; ne impone uno, e ad essi lascia solo la scelta della quantità da comperare (o da vendere) a quel prezzo. La scelta del prezzo [...] diventa unilaterale.

Riassumendo quanto siamo venuti dicendo finora, sembra lecito sostenere i seguenti punti:

i) la considerazione non episodica di sentieri non rettilinei attesta che Pareto generalmente ha presente forme di mercato non concorrenziali;

ii) l'esplicito richiamo al fatto che nella realtà occorre considerare molte coppie di operatori economici attesta che Pareto si riferisce generalmente alla concorrenza monopolistica (o eventualmente all'oligopolio) piuttosto che al monopolio.

4. Sul comportamento dell'impresa non concorrenziale

Con le qualificazioni annotate nei parr. 2 e 3 sul significato da assegnare al termine «monopolio», nel capitolo V del *Manuale* (Gli

ostacoli) Pareto esamina il comportamento della singola impresa, ricordando che (n. 9), «il tipo (II) è quello del monopolio», e (n. 10):

le imprese mirano a conseguire il massimo vantaggio per sé, [...] misurato in denaro. [...] l'impresa [...] procura di recare alle condizioni del mercato o della produzione tutte quelle modificazioni le quali possono, o che detta impresa crede di potere, recare ad essa alcun utile di denaro.

Può essere opportuno ricordare che nel Pareto del *Manuale* il termine «utile» riferito alle imprese significa modernamente «profitto totale».

Il segno sicuro per distinguere l'imprenditore di tipo (II) dall'imprenditore in concorrenza è il seguente (n. 64): «Se l'imprenditore ha un monopolio, egli si procurerà il massimo utile», corrispondente ad una linea delle trasformazioni con indice positivo. Per ottenere questo risultato l'imprenditore (n. 72) «[...] con prove e riprove trova la posizione in cui il costo è minimo».

Perché Pareto ritiene che l'impresa tenti con prove e riprove successive? Perché (n. 72):

Essa fa i suoi conti con i prezzi del mercato e, in conseguenza, modifica le sue domande di beni economici (leggasi fattori produttivi) e di lavoro; ma queste modificazioni nella domanda mutano i prezzi; onde i conti già fatti non stanno più bene; l'impresa li rifà coi nuovi prezzi [...].

Questo significativo accenno di Pareto mostra che per l'Autore del *Manuale* il problema dell'impresa non concorrenziale è un problema essenzialmente dinamico. Probabilmente si potrebbe trattarlo con l'ausilio del *calcolo delle variazioni*. Tanto più che nel *Manuale* vi è direttamente un accenno importante alla dinamica dell'impresa (n. 11):

Notisi che il fine al quale mira l'impresa può non essere conseguito [...] può quel fine stesso modificarsi appunto per i mezzi usati per raggiungerlo, onde l'impresa percorre una di quelle curve che sono dette d'*inseguimento*.

5. Conclusioni

La rilettura di numerosi passi dei capitoli III e V del *Manuale* mostra chiaramente il costante interessamento di Pareto per forme di mercato non concorrenziali, viste non come una mera integrazione della concorrenza perfetta (come sembra invece essere il caso del monopolio negli *Eléments* di Walras) ma come uno degli aspetti fondamentali della teoria economica. Anche le due Appendici (la seconda è una traduzione italiana dell'Appendice all'edizione francese del 1909) contengono alcuni accenni alla concorrenza monopolistica; però nella

sostanza mi sembra che nulla aggiungano al contenuto del testo principale, e non hanno certo la vivacità di questo. Non sembra quindi veramente utile riferirne in questa sede.

Riferimenti bibliografici

- Chamberlin, E. H. (1933), *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge (Mass.), Harvard Un. Press.
- Hicks, J. R. (1939), *Value and Capital*, Oxford, Clarendon Press (2^a ed., 1946).
- Kirman, A. (1987), *Pareto as an economist*, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, a cura di J. Eatwell, M. Milgate e P. Newman, London Macmillan, vol. 3, pp. 804-809.
- Negishi, T. (1961), *Monopolistic competition and general equilibrium*, in «Review of Economic Studies», pp. 196-201.
- (1972), *General Equilibrium Theory and International Trade*, Amsterdam, North-Holland, pp. 101-140.
- (1987), *Monopolistic competition and general equilibrium*, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, a cura di J. Eatwell, M. Milgate e P. Newman, London, Macmillan, vol. 3, pp. 533-538.
- Pareto, V. (1986-7), *Cours d'économie politique*, Losanna, Rouge, trad. it. *Corso di economia politica*, Torino, Boringhieri, 1961.
- (1906-9), *Manuale di economia politica*, Milano, Società Editrice Libreria (ed. corrente Roma, Bizzarri, 1965).
- Robinson, J. (1933), *The Economics of Imperfect Competition*, London, Macmillan.
- Schumpeter, J. A. (1954), *History of Economic Analysis*, London, Allen & Unwin.
- Sraffa, P. (1926), *The law of returns under competitive conditions*, in «The Economic Journal», pp. 535-550.
- Walras, L. M. E. (1874-77), *Eléments d'économie politique pure*, Losanna, Corbaz (4^a ed., 1900).