

L'evoluzione del pensiero economico

Per seguire l'evoluzione di un corpo teorico possiamo guardare, credo, ai problemi che di tempo in tempo esso giudica importanti o allo schema essenziale delle premesse che esso accetta. La scelta dei problemi da indagare e dello schema degli assunti sarà guidata dall'esperienza storica. L'incentivo alla costruzione delle teorie è dato dal bisogno di rasserenamento intellettuale. Avere un'idea delle connessioni che legano i fenomeni reali è rassicurante. Così sembreranno importanti i problemi che destano preoccupazione o inquietudine. Se si ha l'impressione che il mondo si muova in direzioni sbagliate, o che il contesto visibile delle cose sia diverso da quanto ci si aspettava, ci si metterà alla ricerca di spiegazioni e si immagineranno sequenze logiche di cui si tenterà poi una verifica intellettuale. Tuttavia, le risposte che vengono suggerite per questi problemi esplicitamente formulati e insoliti dovranno basarsi su risposte, già tacitamente accettate, date a problemi precedenti, forse più fondamentali o addirittura eterni, che poche persone meditano attivamente, e che sono presenti solo a menti particolarmente irrequiete e inquisitive. In alcune epoche storiche, è più facile dimenticare tali problemi basilari. La storia — cioè l'esperienza attraverso la quale siamo passati noi stessi o che altri hanno registrato, o che possiamo ricostruire da tracce che ci stanno sotto gli occhi — è la fonte dei nostri problemi, sia di quelli che continuamente emergono e si pongono alla nostra attenzione, sia di quelli che esprime la struttura permanente dell'esistenza umana.

Il secolo successivo alle guerre napoleoniche ci appare ora come un episodio straordinario e quasi unico nella storia del mondo. Le guerre erano rare, circoscritte e brevi. In Inghilterra la moneta conservava invariato o addirittura vedeva aumentare il suo potere d'acquisto. I progressi tecnologici erano notevoli, ma forse non così frequenti da adattarsi al cambiamento delle generazioni. Quest'epoca tranquilla (come possiamo chiamarla a paragone della

nostra) diede alle vicende economiche qualcosa della costanza o coerenza di comportamento che è propria del mondo naturale. Tale mondo naturale poteva essere descritto da sistemi di "leggi" scientifiche. Lo si poteva considerare come una macchina ampia, costantemente al lavoro, comprensibile. Era attraente e ragionevole pensare che un analogo sistema di principi fosse concepibile o scopribile per il mondo degli affari. E in effetti questa è stata la visione degli economisti fin dall'inizio. Il *Tableau Economique* di Quesnay abbracciava tutto il mondo della produzione e dello scambio, spiegava la divisione del lavoro, e mostrava la società come un *organismo*, un'entità in cui il tutto dipendeva da ciascuna parte e ciascuna parte dipendeva dal tutto. Quesnay era il medico di Luigi XV, e si interessò anche ai principi dell'agricoltura. Perché il corpo politico, la società umana non potrebbe trovare un'analogia nel corpo fisico di carne e ossa? Di recente, il modello di Quesnay del diciottesimo secolo è stato sinteticamente riformulato in termini dell'analisi di Leontief delle interdipendenze settoriali.

Il concetto centrale del *Tableau Economique* di Quesnay era la specializzazione di gruppi diversi di persone in compiti o ruoli diversi, e la conseguente necessità per questi gruppi di scambiare i propri servizi o i propri prodotti. Ma restava senza risposta, o addirittura senza essere formulata, una questione fondamentale. Come avveniva che i vari beni e servizi si scambiassero fra loro in determinati rapporti quantitativi? Tale questione assunse una forma o applicazione particolare, in cui apparve come la più importante e, forse possiamo dire, la più sensibile ed emotiva di tutte le questioni economiche: se possiamo spiegare perché un certo numero di ore di qualche tipo di lavoro o del servizio di qualche risorsa naturale o di qualche macchina si scambiano con quantità particolari di mezzi di sussistenza o di diletto, siamo sulla buona strada per spiegare perché il prodotto annuo totale della società si divide in certe proporzioni fra i vari gruppi dei suoi membri. Quest'ultima questione, la distribuzione del reddito, è strettamente connessa con quella dei rapporti di scambio, i prezzi, dei beni e dei servizi.

La questione della distribuzione del reddito, di come si verifichi una particolare suddivisione del prodotto totale, o del principio che dovrebbe regolare tale suddivisione, è fra quelle che si sono maggiormente imposte all'attenzione di molti fra i primi economisti e forse anche alla nostra — giacché lo scopo e

l'incentivo di ogni tipo di operazione economica, di ogni attività di produzione e scambio, è l'acquisizione, l'ottenimento dei mezzi di sopravvivenza, di benessere e di diletto. Ed è inutile ricordare che il problema di quanto si può guadagnare per una via o per un'altra è una preoccupazione ricorrente. Verso la fine del diciannovesimo secolo, sembrò che il "puzzle" della distribuzione del reddito avesse finalmente trovato una risposta incisiva. Gli strumenti di quella risposta erano particolarmente interessanti. Si trattava di un'applicazione del calcolo differenziale, che gli economisti chiamano "metodo dei piccoli incrementi" o "principio marginale." Secondo tale principio, ogni tipo d'azione verrebbe spinta fino al punto in cui un ulteriore piccolo passo comporterebbe una perdita di soddisfazione maggiore del guadagno, più inconvenienti che vantaggi. Ad esempio, una casalinga raggiungerà la situazione ottimale per la sua famiglia distribuendo la spesa settimanale tra i vari beni in modo che il benessere generale della famiglia sia poco influenzato dal fatto che l'ultima lira sia spesa per il tè, per il burro o per l'elettricità; e il lavoratore preferirà quell'orario settimanale di lavoro in cui un'ora aggiuntiva lo stancherebbe più di quanto egli non valuti il guadagno corrispondente. Quando il numero annuale di ore per uomo, per acro di terreno o per macchina sono tali che un'unità aggiuntiva aumenterebbe il prodotto annuale nella misura esattamente sufficiente a pagarne la remunerazione, allora, se l'elenco di questi "fattori di produzione" è completo, e se per ciascuno di essi la quantità impiegata può essere suddivisa in modo puntuale, si può mostrare che, se per ciascun fattore moltiplichiamo il numero di unità impiegate per la sua remunerazione unitaria, e se sommiamo le retribuzioni complessive dei vari fattori, il risultato sarà eguale al prodotto annuo totale. Questo teorema, formulato da Eulero sul piano matematico, fornì l'anello di congiunzione e il coronamento della *Teoria del Valore e della Distribuzione*, che spiegava, sulla base di un unico e semplice principio, i prezzi relativi dei beni e servizi, il modo di allocazione delle quantità dei mezzi di produzione fra le varie attività economiche, e il modo di ripartizione del prodotto annuo totale di tutte le attività fra coloro che forniscono tali mezzi di produzione. Per convalidare questa concezione, si riconobbe la necessità di un'ulteriore assunzione. La concorrenza perfetta — cioè l'esistenza di un numero così grande di imprese così piccole in ciascun ramo di attività che nessuna impresa può influire sul prezzo mediante

variazioni della produzione nell'ambito della propria capacità produttiva — assicura che il prodotto di un'industria sia misurabile indifferentemente in termini fisici o di valore. Grazie a quest'assunzione, il teorico può evitare di costruire due teorie della distribuzione, una per un'economia monetaria e una per un'economia non monetaria. Un volta così completato, non è sorprendente che un corpo teorico di tale ampiezza maestosa e di tale universale applicazione, che mostra una tale onnipervasiva unità e semplicità di principi e di conseguenza una così attraente bellezza intellettuale, possa aver dato l'impressione di avere risolto qualsiasi problema lasciando spazio solo per ritocchi secondari. Non è neppure sorprendente che i terremoti economici del nostro secolo, lo sconvolgimento del mondo Vittoriano, così ordinato e stabile, la forte accelerazione del cambiamento tecnologico e lo smarrimento degli amministratori di fronte a questi eventi abbiano in gran misura lasciato ancora intatto l'edificio della teoria neoclassica del valore in tanti abili intelletti. Quell'edificio, la concezione dell'*Equilibrio Generale*, espressione ed effetto di una previa riconciliazione generale, appare ancora a molti come la fonte di luce ideale, la lampada che dobbiamo solo perfezionare ulteriormente e rendere ancor più precisa e sottile, perché i suoi raggi penetrino ovunque, fin negli angoli più riposti del nostro campo di ricerca. Ci troviamo così di fronte ad una strana situazione. La fortezza inespugnabile sembra essere diventata un rifugio, in attesa della fine della tempesta, e ancora rivendica una validità di fondo, ancora presidiata dalla maggioranza degli economisti di professione. Tuttavia, già nel diciannovesimo secolo uno dei principali architetti della teoria "marginalista" del valore insisteva sulle sue difficoltà e illusioni.

Nei suoi *Principi di Economia* Alfred Marshall cercò di giungere ad alcune leggi dell'evoluzione economica che fossero in qualche misura generali e permanenti, attraverso l'osservazione dell'evoluzione della società produttiva e commerciale inglese durante una particolare epoca storica. A suo parere, la natura e il modo di questo processo senza fine dovrebbero costituire l'oggetto di riflessioni per gli economisti:

«Ciò di cui la scienza economica principalmente si occupa è dato quindi dagli esseri umani medesimi, i quali sono obbligati, in bene o in male, al mutamento e al progresso. Ipotesi statiche frammentarie sono usate come ausilio temporaneo ai concetti dinamici, o meglio biologici; ma l'idea centrale dell'economia,

anche quando si discute soltanto dei suoi fondamenti, dev'essere quella della forza vitale e del movimento.» (Prefazione all'VIII edizione; traduz. ital. di A. Campolongo, UTET, Torino 1959, pag. viii).

Sulla base di questi principi, Marshall fondò una tradizione economica cantabrigense. Marshall stesso era stato un Wrangler (fra i migliori studenti) all'esame di matematica, come più tardi furono Ralph Hawtrey e Maynard Keynes. Tuttavia, tutte queste menti acute espressero i loro pensieri principalmente in forma letteraria, e furono tutti scrittori lucidi, vivi e appassionanti che coprivano con un ricco mantello di descrizione e di suggestione la cruda rete della logica, così come furono F.Y. Edgeworth e Dennis Robertson. Keynes (fino alla *Teoria Generale*) trascina il lettore con un'esposizione affascinante. Dennis Robertson mostrò come sia possibile presentare la teoria economica con quello che è stato chiamato "un tocco di celeste lievità". Il lavoro di Marshall è pervaso da un profondo idealismo umanitario. Egli attinse al pensiero di filosofi come Hegel, Comte e Spencer. La sua ampiezza di interessi e la sua apertura mentale lo espongono talvolta all'accusa di carenza di rigore. «Jevons incideva nella pietra, Marshall lavorava a maglia», diceva Keynes. È vero, in effetti, che Marshall, nel suo desiderio di unificare le idee e di ridurle al nocciolo, fu spinto talvolta ad attribuire ai suoi termini una varietà di significati. Il Principio di Continuità enunciato nella Prefazione alla prima edizione dei *Principi* si riferisce non solo a molti casi in cui si può essere tentati, ma senza giustificazione, di tracciare nette distinzioni fra categorie, ma anche alla nozione matematica della continuità di funzioni e quantità variabili. I due significati, che in tal modo Marshall attribuisce al termine "continuità", sembrano diversi.

Marshall sapeva che il mondo economico è uno, come una è l'atmosfera terrestre. Tuttavia, noi sappiamo che l'atmosfera è sempre in movimento, e che ci vuol tempo perché i suoi effetti si sviluppino appieno e si trasmettano alla superficie terrestre. Marshall disse che il tempo «è al centro della principale difficoltà di quasi tutti i problemi economici». Egli parlava spesso dell'uomo d'affari come di una persona spinta e guidata nella sua azione da ciò che si attende. Portare l'idea delle aspettative al centro della teoria dell'azione economica, o della teoria dell'azione nel senso più generale, significa riconoscere che il tempo non è una semplice

dimensione spaziale, non è un insieme di luoghi tutti egualmente suscettibili di essere visitati e ispezionati. Il tempo a venire è terreno inesplorato. L'epoca relativamente tranquilla di Marshall non sottoponeva spesso l'uomo d'affari a sconvolgimenti come quelli sperimentati nel nostro secolo: annientamento del valore delle valute, disoccupazione di decine di milioni di persone nei paesi occidentali, scompiglio sociale e politico e cambiamenti tecnologici inimmaginabili. Marshall perciò non sottolineò con forza il problema dell'incertezza per l'uomo d'affari. Egli menziona la possibilità che il capitale investito in qualche affare venga interamente perduto, parla continuamente del compito essenziale dell'uomo d'affari di stimare i costi di produzione di beni specifici e il prezzo che tali beni potranno conseguire; l'incertezza degli affari è implicita nel suo ragionamento, ma non le è attribuita esplicitamente elevata preminenza. Il suo libro è comunque un resoconto del mondo degli affari come un aspetto della vita, della condizione umana, intensa e difficile, nell'incessante bisogno di attenzione, calcolo e adattamento. In ciò si differenzia in modo sostanziale dalle opere che descrivono la situazione ultima o atemporale del perfetto universale adattamento di ogni cosa a ogni altra cosa. Il mondo economico è uno, ma descriverlo come un equilibrio generale non ne spiega il carattere di alveo per l'agitata corrente della storia.

La critica di Keynes allo stile di ragionamento di Marshall non rende giustizia al compito arduo ed elusivo che Marshall si era posto. Marshall era un attento osservatore di una scena industriale e sociale in continua evoluzione. Da questo segmento di storia viva e contemporanea egli tentò di derivare un'intuizione della natura e del modo di operare del processo storico nei suoi aspetti economici, della sua fisiologia sociale. È una tipica ironia dell'esperienza umana il fatto che Keynes stesso dovette riconoscere, come caratteristica principale dell'ambiente in cui opera l'uomo d'affari, la nostra irrimediabile ignoranza di fondo del futuro, in tutti gli aspetti, salvo alcuni d'altronde molto circoscritti. Marshall ragionava in modo esatto quando l'esattezza era possibile, e fu tra i primi ad utilizzare nella teoria economica ciò che egli definì il «metodo della scienza dei piccoli incrementi», il calcolo differenziale; ed ebbe una grande ammirazione per il pioniere di tale metodo nella teoria economica, Augustin Cournot e per il suo famoso libro del 1838. La linea raccomandata e adottata da

Marshall nella ricerca economica, il suo giudizio su ciò che è possibile nello studio delle cose umane, è particolarmente interessante.

«L'economista ha bisogno delle tre grandi facoltà intellettuali, la percezione, l'immaginazione e la logica; soprattutto dell'immaginazione, per giungere ad accertare quelle cause di eventi visibili, e di quegli effetti di cause visibili, che sono remoti o giacciono sotto la superficie.» (Libro I, cap. IV della prima edizione; pag. 40 della traduz. ital. citata).

Non c'è bisogno della moneta in un sistema atemporale di generale previa riconciliazione delle scelte. I beni e servizi da scambiare sono desiderati di per sé, non per il desiderio di un ulteriore e successivo scambio con qualcos'altro. Non vi è né opportunità né bisogno di ulteriori scambi, perché la previa riconciliazione delle scelte permette a ciascuno di ottenere quell'insieme di quantità di beni e servizi che preferisce rispetto a tutti gli altri ottenibili per libero accordo con altri sulla base dei rispettivi gusti e delle rispettive dotazioni di risorse. È solo in un mondo in cui guardiamo al futuro che la moneta è necessaria. La moneta permette al venditore di posporre la decisione su quali beni specifici, utili di per sé e dotati di particolari qualità e capacità (beni in senso proprio), egli accetterà in cambio di ciò che vende. Talvolta si dice che la moneta è una riserva di valore, ma in effetti il valore può essere conservato, trasportato nel tempo, con qualsiasi bene durevole dotato di valore. Talvolta si dice che la moneta è un mezzo di scambio; ma un mezzo di scambio è necessario solo perché non sappiamo cosa ci sia a disposizione e dove ottenerlo. La moneta è un mezzo di *rinvio* e di *ricerca*. La massaia che va al mercato con il borsellino pieno di soldi compie un'azione di ricerca. La moneta è necessaria perché ad ogni momento nel tempo, che ci si presenta come *presente* momentaneo, c'è per ciascuno di noi un problema di carenza conoscitiva, che *in quel momento* è irrimediabile. Keynes indica tre motivi per detenere uno stock di moneta (invece di uno stock di case, alberi, vini o quadri): il motivo di transazione, per il quale si detiene moneta perché si è consapevoli di imminenti pagamenti di destinazione e data indefinite; il motivo precauzionale (ma le precauzioni sono misure contro circostanze impreviste); e il motivo speculativo, quando si teme che la detenzione di beni in senso proprio o di

obbligazioni finanziarie possa comportare una perdita di valore in termini di denaro contante. Qualsiasi bene durevole potrebbe servire come riserva contro eventi impreveduti, se non fosse per il pericolo speculativo di una perdita di valore. La natura e l'utilità della moneta sono intimamente connesse con la consapevolezza di una carenza conoscitiva. Il mondo in cui si detengono scorte di moneta è il mondo dell'incertezza, il mondo in cui sappiamo che vi è un futuro, ma non sappiamo cosa esso ci porterà. Quei teorici che studiavano un sistema di previa riconciliazione delle scelte, universale e basato sulla piena informazione, un mondo necessariamente atemporale, di conoscenza completa e perfetta, potevano — e dovevano — escludere la moneta dalla loro concezione.

Ovviamente, la presenza e l'importanza della moneta sulla scena economica era fuori discussione. La moneta serviva come unità di conto per rendere possibile il mutuo confronto immediato del valore di tutti i beni. Tuttavia, la moneta rappresentata da banconote tangibili o da visibili scritture contabili aveva una vita sua propria, e tale vita veniva descritta da alcuni autori in una teoria distinta da quella del valore. L'interpretazione che così si dava della moneta era per così dire *idraulica*. La moneta circolava, non solo in quantità misurabili per unità di tempo, ma anche, per così dire, in partite contrassegnate che dovevano passare da un proprietario all'altro per svolgere la propria funzione. La teoria quantitativa della moneta fu racchiusa da Irving Fisher in una formula, $MV=PT$, che, per quanto un truismo di per sé, poteva consentire intuizioni sulla base di qualche condizione aggiuntiva. Supponiamo che la sola moneta in uso in una economia chiusa sia costituita da banconote ciascuna delle quali rappresenta un'unità di moneta; e inoltre che ci sia una legge in base alla quale chiunque riceve una banconota deve immediatamente firmarla e datarla sul retro. Indichiamo con M il numero (che supponiamo costante) di banconote in esistenza in qualsiasi momento dell'anno (lo *stock di moneta*); con F il numero totale di firme su tutte le banconote considerate complessivamente, le cui firme siano datate in un giorno dell'anno considerato (F indica allora il flusso di moneta); con V il rapporto tra F e M , talché V è la *velocità di circolazione della moneta*; con T il numero delle partite di beni che cambiano di mano durante l'anno, e con P il valore totale del complesso di tali partite diviso per il loro numero, di modo che P indica il valore medio di una partita. La formula $MV=PT$, allora, dice semplice-

mente che il valore annuo delle banconote pagate per l'acquisto di beni è identicamente (cioè necessariamente, per il significato stesso dei termini) eguale al valore annuo dei beni ceduti in cambio delle banconote. Supponiamo ora, ad esempio, che M raddoppi, mentre V e T restano invariati. P deve allora raddoppiare. O se, ad esempio, V diminuisce mentre M e T restano invariati, P deve diminuire. Il fatto che queste conclusioni siano ovvie, e la necessità di assicurare che i beni comprati con il flusso monetario MV comprendano tutti i beni e solo quelli, inclusi in T , non priva di valore le conclusioni stesse. Ma c'è un aspetto della formula di Fisher che è in contrasto sostanziale e diretto con le proposizioni della teoria del valore. Quest'ultima si riferisce direttamente alle scelte e alle azioni dei singoli individui. La formula di Fisher non dice nulla di esplicito riguardo alla consapevole condotta umana. Nel suo significato palese, essa è puramente meccanica.

La teoria quantitativa della moneta, che cerca di spiegare come il prezzo medio dei beni in generale sia spinto verso l'alto o verso il basso in confronto al livello di un "momento base" nel passato, può essere formulata in modo da mostrare come tale livello medio dei prezzi sia influenzato dai gusti e dal giudizio umano. La versione "di Cambridge" della teoria quantitativa suggerisce che un individuo o un'impresa tenderanno di conseguire un qualche rapporto desiderato tra il flusso di moneta che passa attraverso le loro mani come entrate e uscite, da un lato, e lo stock di moneta che normalmente tengono a propria disposizione dall'altro lato. Il modo più facile di perseguire quest'obiettivo consiste nel regolare l'entità delle uscite. Una riduzione delle uscite non avrà necessariamente un effetto immediato di riduzione delle entrate, e di conseguenza sarà possibile costituire uno stock più ampio di moneta. Alternativamente, l'individuo o l'impresa potranno prendere a prestito denaro addizionale, ma il ricorso all'indebitamento incontrerà alla fine, nell'aggregato di tutti gli individui e di tutte le imprese, un limite nella capacità o disponibilità del sistema bancario ad accrescere l'ammontare totale dei crediti in essere. Il legame fra lo stock complessivo e il flusso complessivo di moneta può essere espresso come un rapporto-obiettivo fra i due, nel senso che se tutti i detentori di stocks di moneta, individui o imprese, conseguono il loro rapporto preferito fra stock e flusso, ne risulta il rapporto-obiettivo per l'aggregato. Possiamo scrivere $M=kY$, dove M è l'aggregato degli stocks di moneta detenuti dagli

individui e dalle imprese, Y è il loro flusso monetario aggregato, e k è il rapporto-obiettivo. Questa teoria (che può essere sviluppata in molte varianti) si avvicina più della formula di Fisher al modo di ragionare utilizzato nella teoria del valore, anche se le due cose non sono così direttamente collegabili. Forse in ogni argomento il mezzo più efficace di chiarirsi le idee consiste nel porsi qualche domanda diretta. Quale domanda dovrebbe porsi il teorico della moneta? In un importante articolo in *Economica* del 1935, intitolato "A Suggestion for Simplifying the Theory of Money", Sir John Hicks scrisse: «Ciò che va spiegato è la decisione di detenere attività nella forma di sterile moneta, piuttosto che di attività finanziarie fruttanti un interesse o un profitto. Fin quando i saggi di interesse sono positivi, la decisione di detenere moneta piuttosto che prestarla, o utilizzarla per ripagare vecchi debiti, è evidentemente infruttuosa. Per come io la vedo, questo è realmente il problema centrale della teoria della moneta». Secondo Hicks, gli elementi per una risposta sono già presenti nel *Trattato sulla Moneta* di Keynes, dove la possibilità che alcuni detentori di attività preferiscano depositi bancari a titoli viene spiegata con le loro aspettative ribassistiche, cioè con il loro timore che i prezzi dei titoli stiano per diminuire in termini monetari. Questa è l'origine della nozione di preferenza per la liquidità. Dei tre motivi di preferenza per la liquidità che Keynes distingue, quello al quale Hicks contribuisce in modo particolare è il motivo di transazione, la necessità di tenere a disposizione moneta contante per far fronte ad eventuali pagamenti incombenti. Hicks sottolinea che prestare o investire moneta comporta spese e fatica, e che se l'importo da prestare è trascurabile e se dopo poco tempo sarà necessario riaverlo in mano, quella fatica e quelle spese non saranno sufficientemente compensate dall'ammontare assoluto dell'interesse che si potrà guadagnare. Keynes non aveva offerto alcuna analisi del motivo di transazione, probabilmente perché lo considerava ovvio. A suo parere era il motivo speculativo, le aspettative ribassistiche, la vera e importante fonte della preferenza per la liquidità.

La trasformazione che Keynes apportò alla teoria economica fu il risultato di un intelletto audace, brillante e libero, sospinto da eventi imponenti e imposto alle altrui menti da una personalità magnetica, una personalità che poteva urtare o incantare, e che spesso veniva utilizzata per scuotere la compiaciuta fiducia nelle

idee tradizionali che gli sembrava ostruisse il cammino della storia. Era ansioso di influenzare gli avvenimenti, ma anche di offrire il contributo di idee nuove e stimolanti. Nel 1921 con il suo *Treatise on Probability*, seguendo un suggerimento di Leibniz, aveva tentato di fare della teoria della probabilità un ramo della logica, anziché un ramo della matematica attuariale. La probabilità era un'idea chiave per la teoria economica? La condizione umana che Keynes cercò di trattare con la probabilità fu da lui stesso, alla fine, riconosciuta come insolubile. È il dilemma dell'essenza della condizione umana, il fatto che la conoscenza degli uomini riguarda il passato, mentre le loro decisioni, le loro scelte di strategia e di azione, sono ciò che creano il futuro. Nella formulazione finale della sua teoria dell'occupazione un articolo nel *Quarterly Journal of Economics* del febbraio 1937 ("The General Theory of Employment"), Keynes respinse in poche righe incisive e sdegnose il concetto che gli affari, nella forma di imprenditorialità e di creazione di nuova capacità produttiva, possano essere il risultato di una ragione onnisciente, dell'uso logico di dati sufficienti. In un mondo di certezze, l'imprenditorialità sarebbe inutile e impossibile. Possiamo anche andar oltre le affermazioni di Keynes, e dire che il mondo della libertà degli impulsi creativi e il mondo delle certezze calcolate si contrappongono e si escludono.

Se c'è un termine, che più di ogni altro sintetizzi i vari filoni del pensiero di Keynes, è la *preferenza per la liquidità*. L'origine di questa propensione è la stessa realtà delle cose, l'ignoranza basilare di ciò che ci riserva il futuro. L'uomo vuole mezzi che lo mettano in grado di agire, ma tali mezzi debbono essere versatili e adatti a tutte le circostanze, in un mondo in cui le circostanze possibili sono molteplici. A parte il caso in cui il fuoco dell'inflazione la divori, la moneta è la più liquida di tutte le risorse. Anche il prestarla, perfino quando si ha la massima fiducia nell'onestà e nella solvibilità del debitore, comporta un rischio, la possibilità di una perdita. Quando infatti firma un'obbligazione il debitore promette di pagare certe somme prefissate a date prefissate. Se il creditore si trovasse ad avere bisogno del denaro che ha prestato in qualche momento intermedio fra le date prefissate, non può riaverlo dal debitore, ma può solo vendere la sua obbligazione a un terzo. A quale prezzo? Al momento in cui concede il prestito, non può saperlo. Né può escludere che si presenti la necessità o l'opportunità di avere a disposizione denaro contante. Per indurre un creditore

ad accettare questo rischio, occorre compensarlo, e la ricompensa è costituita dal saggio di interesse, la differenza tra i pagamenti posticipati promessi dal debitore e la somma inizialmente prestatagli. Con questa concezione del prestito, ancora una volta vado oltre Keynes, ma non oltre l'essenza del motivo speculativo per detenere depositi bancari o denaro contante piuttosto che obbligazioni o azioni, a meno che non sia possibile ottenere tali attività finanziarie a un prezzo sufficientemente basso da lasciar sperare in un imminente aumento.

Con la preferenza per la liquidità, Keynes trasse dal concreto mondo degli affari un suggerimento indispensabile alla sua teoria dell'occupazione. Tale teoria era basata sull'ipotesi che la somma che gli uomini d'affari intendono complessivamente spendere, nel corso di un qualche intervallo di tempo, per migliorare o accrescere la loro capacità produttiva può essere diversa dalla somma che la gente nel complesso intende risparmiare nello stesso intervallo di tempo. Ma secondo le idee prevalenti all'epoca in cui egli scriveva, il saggio di interesse era il prezzo che portava all'uguaglianza delle due somme: l'investimento in attrezzature produttive da un lato e i risparmi dall'altro. Se il saggio d'interesse svolgeva questo ruolo, ed era esso stesso così determinato, come era possibile che gli investimenti desiderati differissero dai risparmi desiderati? Attribuendo la causa e la determinazione dell'interesse alla preferenza per la liquidità invece che al compito di riequilibrare risparmi ed investimenti, Keynes liberò queste due variabili dalla dipendenza reciproca e mostrò come la domanda effettiva aggregata potesse essere inferiore all'offerta di piena occupazione.

La preferenza per la liquidità è espressione dell'incertezza, della consapevolezza dell'ignoranza del futuro. La consapevolezza dell'ignoranza è il fondamento ultimo della spiegazione data da Keynes di come possa esistere disoccupazione involontaria nonostante la supposta tendenza degli uomini alla previa riconciliazione delle loro scelte in modo da renderle, per quanto possibile, razionali. Secondo la teoria del valore che prima di Keynes costituiva il nucleo della teoria economica, un uomo può sempre ottenere di lavorare nella misura che desidera riducendo a sufficienza la quota che pretende di ciò che contribuisce a produrre. Ogni lavoratore addizionale fornito delle stesse capacità che l'impresa assuma ne aumenterà il prodotto settimanale; ma se consideriamo una serie di possibili livelli di occupazione diversi

l'uno dall'altro per una unità, la quantità prodotta aumenterà sempre meno man mano che procediamo nella serie. È anche da supporre che, quale che sia il salario in termini di prodotto pagato a un lavoratore, lo stesso ammontare sia pagato a tutti gli altri lavoratori. Vi sarà un certo numero di lavoratori tale che l'aumento di produzione derivante dall'impiego di un lavoratore addizionale sarà pari al salario pagato a ciascun lavoratore: questo è il numero di lavoratori che all'impresa converrà impiegare. Questa descrizione è valida fin quando assumiamo *che i salari siano pagati in termini del bene prodotto*. Ma se supponiamo che i salari siano pagati in moneta, cambia tutto.

In questo caso l'impresa deve pagare i salari in moneta mentre il prodotto è in fabbricazione; e vende il prodotto solo in un secondo momento. Come si può sapere se il prodotto che si otterrà si venderà a un prezzo sufficiente a ripagare i relativi salari? In tempi di congiuntura negativa, ogni aumento delle scorte di prodotti in attesa di vendita può comportare una riduzione del prezzo unitario. *In termini monetari*, la differenza prodotta da un lavoratore addizionale può essere nulla o negativa. Soprattutto *non si sa* quando si debba prendere o respingere la decisione di assumere un lavoratore addizionale.

Keynes stesso riassunse la sua teoria dell'occupazione in modo incisivo nel ricordato articolo del 1937. Nella sua estrema semplicità, tale teoria dice che se tutto ciò che può essere prodotto in piena occupazione non viene acquistato con il reddito che deriva dal flusso della produzione, gli imprenditori si ritroveranno con beni invenduti, con scorte non desiderate di prodotti, e ridurranno la produzione e quindi l'occupazione. I percettori di reddito, lavoratori o datori di lavoro, non desiderano consumare interamente i loro redditi monetari, ma ne risparmiano una parte. I risparmi desiderati, a livello di piena occupazione, lasceranno un vuoto fra reddito e spesa, cioè fra la quantità di beni prodotta in un dato intervallo di tempo e la quantità che nello stesso intervallo si desidera acquistare. Questo vuoto va riempito con la spesa degli stessi datori di lavoro per beni destinati non al consumo ma all'accrescimento della capacità produttiva. I risparmi desiderati devono essere compensati dai desiderati investimenti d'impresa, a qualsiasi livello di occupazione e produzione che sia in grado di persistere. Ma investire in attrezzatura produttiva significa essere intraprendenti, l'intraprendenza è una marcia in territorio sconosciuto, e il coraggio del-

l'imprenditore può venir meno. Questa è la teoria keynesiana dell'occupazione, basata sulla fondamentale realtà delle cose e sulla natura dell'uomo.

Negli anni venti e trenta si ebbero molti altri avanzamenti teorici oltre alla formazione di una teoria dell'occupazione. Piero Sraffa rivelò una contraddizione interna al concetto di concorrenza perfetta. Il suo famoso articolo del 1926 sull'*Economic Journal* ripropose un problema di cui si era occupato Augustin Cournot nelle sue classiche *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses* del 1838, e che era stato affrontato anche da Marshall nei suoi *Principi*. Ne discese una teoria della concorrenza monopolistica o imperfetta, principalmente ad opera di Sir Roy Harrod, Edward Chamberlin e Joan Robinson. La teoria austriaca del capitale (Böhm-Bawerk) fu riformulata dal professor Hayek. Con una brillante fusione di una rappresentazione complessiva dell'organismo industriale, della sua descrizione statistica, e dell'individuazione dei riflessi che si propagano in tale organismo in seguito a un cambiamento nella struttura della domanda dei consumatori, Wassily Leontief, utilizzando lo strumento dell'algebra matriciale, inventò l'analisi delle interdipendenze settoriali ("input-output") che grazie al calcolatore elettronico trova immense possibilità di applicazione pratica. Nell'ultimo anno di quel ventennio, Sir Roy Harrod fornì il primo schema di una teoria della crescita basata sul concetto di rapporto capitale-prodotto, e questo stesso concetto fu proposto, simultaneamente e indipendentemente, da Evsey Domar. Fu un periodo di grande fertilità teorica, ancora espressa in forme letterarie ricche di suggestive sottigliezze e profondità.

G. L. S. SHACKLE