

Franco Modigliani e l'oligopolio

PAOLO SYLOS LABINI

1. Alcuni ricordi personali

Conobbi Franco nel 1948 – oltre mezzo secolo fa! – a Chicago, quando insegnava alla University of Illinois; io andai là con una borsa di ricercatore. Spesso lui e la moglie Serena m'invitavano a cena, noi restavamo a discutere fino a notte fonda e Serena era costretta a cacciarmi via. Dal gennaio al settembre del 1949 andai a Cambridge, sempre come ricercatore, e a Harvard frequentai Schumpeter. Feci la conoscenza personale di Salvemini, che aveva un ufficio in quell'università dove aveva insegnato storia fino a pochi anni prima; lo consideravo come una persona di famiglia, poiché mio padre, pugliese e antifascista, mi aveva insegnato ad amarlo. Poco dopo il mio arrivo a Cambridge si liberò una stanza nel cottage dove avevo trovato alloggio e venne Salvemini; uscivo così ogni mattina con “un pezzo di storia patria”, che io cercavo di sfruttare preparandomi le domande più varie. Franco, per conto suo, amava Salvemini e, quando venne da Chicago a Harvard per una breve visita, io glielo presentai; da allora hanno tenuto una corrispondenza, non fitta ma regolare. Franco era attratto da Salvemini non solo sul piano intellettuale, ma anche sul piano politico e dell'impegno sociale. Franco veniva ogni anno in Italia, poiché era nato e vissuto a Roma fino al primo anno dell'Università – era poi dovuto emigrare perché ebreo –; qui aveva la madre, il fratello, altri parenti e un gran numero di amici.

□ Università degli Studi di Roma “La Sapienza”, Dipartimento di Scienze Economiche, Roma; e-mail: paolo.syloslabini@tiscali.it.

2. Gli interessi di Franco Modigliani in quanto economista. L'oligopolio

I campi principali degli interessi di Franco sono cinque: Keynes e la disoccupazione, meccanismi monetari e meccanismi reali, prezzi e salari, risparmio e ciclo vitale, finanza delle imprese. Naturalmente non vi sono paratie tra i diversi campi. Avevamo interessi in comune nei campi appena ricordati, ma il principale interesse comune divenne il terzo campo, quello dei meccanismi che presiedono alla determinazione dei prezzi e dei salari. All'origine vi fu il mio libro sull'oligopolio del 1956, poi rivisto nelle successive edizioni. A Franco piacque e scrisse un articolo-recensione riguardante sia il mio libro sia quello, che era uscito negli stessi mesi, di Joe Bain, *Barriers to New Competition*; l'articolo di Franco - "New developments on the oligopoly front" - apparve nel fascicolo di giugno 1958 del *Journal of Political Economy*; il giudizio complessivo sulla mia analisi era decisamente favorevole, e l'articolo indusse l'allora direttore della prestigiosa collana della Harvard University Press, John Kenneth Galbraith, a decidere di far tradurre e pubblicare in quella collana il mio libro, ciò che mi ha procurato inviti e traduzioni di quello e di altri libri in diversi altri paesi del mondo. Debbo tutto questo a Franco. Com'è normale, nella sua recensione egli esprimeva alcune riserve su certi punti della mia analisi. Anche io ho alcune riserve sulla sua interpretazione del mio modello; la riserva principale era che nel mio lavoro trovava un'impostazione prevalentemente statica, con promettenti spunti per un'analisi dinamica, mentre io cercavo di proporre, dal principio alla fine, un'analisi dinamica. Anche la mia analisi della determinazione dei prezzi, che può esser vista come statica, era elaborata in modo da consentire, senza soluzione di continuità, la spiegazione delle variazioni dei prezzi. Ciò nonostante, Franco portò avanti in modo originale l'analisi della determinazione dei prezzi; avvertì però di essere interessato non a riprodurre fedelmente la mia argomentazione e quella di Bain, bensì a sviluppare l'essenza logica del nostro approccio (Modigliani 1958, p. 402).

Quello della determinazione e delle variazioni dei prezzi in oligopolio viene chiamato "modello del costo pieno" o "del mark-up" ovvero "del margine proporzionale" e si fonda sui concetti di "prezzo di esclusione" e "prezzo di eliminazione". Per individuare i livelli di que-

sti due tipi di prezzi è fondamentale l'estensione del mercato (il volume delle vendite a un certo prezzo), che tuttavia va considerata insieme con la capacità di assorbimento del mercato stesso e con la distribuzione delle vendite fra imprese di dimensioni diverse. La capacità di assorbimento è data dall'elasticità della domanda, che non è quella, infinitesima, della teoria tradizionale, ma una nozione che si riferisce a variazioni finite e che io chiamo "elasticità empirica". In un'economia che si sviluppa l'estensione del mercato tende a crescere nel tempo, con effetti sia sulle dimensioni delle imprese sia sui costi, che nella determinazione e nelle variazioni dei prezzi giocano il ruolo più importante.

Questi sono alcuni elementi della mia analisi; quella di Franco si concentra sulle caratteristiche della curva tradizionale di domanda e prescinde dallo sviluppo. Inoltre Franco chiama "postulato di Sylos" l'assunzione secondo cui, per scoraggiare l'entrata di nuove imprese, quelle esistenti non variano la loro produzione se entrano nuove imprese. È un'assunzione che sta agli antipodi di quella della teoria tradizionale, secondo la quale le imprese sono costrette a ridurre la loro produzione se nuove imprese entrano – ciò che dal mio punto di vista accade in condizioni di concorrenza perfetta, non in quelle di oligopolio. La mia assunzione però non è rigida, come appare se si parla di "postulato": sostengo che l'assunzione vale in certe condizioni di mercato – parto da una situazione di mercato "cricée au hasard", in cui considero un certo spazio economico e una data "elasticità empirica" della domanda – non in altre: è vero però che le imprese esistenti non adattano necessariamente la produzione quando altre imprese cercano di entrare. Fra me e Franco non vi sono contrasti logici ma diverse assunzioni e quindi diverse argomentazioni.

La questione è rilevante, giacché non riguarda la determinazione e le variazioni dei prezzi in una forma di mercato molto particolare, ma investe l'intera teoria dei prezzi. Da un lato troviamo la teoria tradizionale, che si fonda sulla teoria dell'equilibrio economico generale, a sua volta basata sull'assunzione, del tutto irrealistica, della concorrenza perfetta generalizzata, dall'altro lato vi è la teoria non tradizionale, che assume forme di mercato non concorrenziali, in particolare forme oligopolistiche, che in varie configurazioni oggi si trovano nell'industria e nei servizi – in agricoltura troviamo la concorrenza di tipo classico, che presuppone assenza di ostacoli all'entrata, ma che, oggi, nei paesi avanzati, dove di regola sono in atto interventi pubblici per sostenere i prezzi, può esser considerata non rilevante, se non altro

per lo scarso peso dell'agricoltura. La teoria delle forme di mercato non concorrenziali può consentire d'interpretare non solo la determinazione ma anche le variazioni dei prezzi. Per spiegare l'andamento del livello generale dei prezzi la teoria tradizionale, nella forma oggi più diffusa, suggerisce che quell'andamento debba essere collegato con la politica monetaria e la domanda, mentre per la teoria non tradizionale sono i costi, in particolare i salari, i termini di riferimento. In sostanza questa teoria si fonda sul principio razionalizzato del costo pieno.

3. L'analisi dinamica

Franco usò spesso l'analisi dinamica, sia in vari suoi lavori teorici, sia ancora contribuendo a elaborare due modelli econometrici: il primo riguarda l'economia americana; fu promosso dal Federal Reserve System, dal MIT e dalla University of Pennsylvania ed elaborato da un gruppo di economisti guidato da Franco; il secondo riguarda l'economia italiana e fu promosso dalla Banca d'Italia; anche questo fu il frutto del lavoro di un'équipe da lui coordinata. Sono modelli per vari aspetti simili a quello che avevo elaborato poco tempo prima e pubblicato nel 1967, ma assai più ricchi e articolati (Franco aveva, come me, la passione per la verifica empirica). Erano già apparsi altri modelli, ma questi avevano il vantaggio di trattare le variazioni dei prezzi in termini semplici - l'uso dinamico di una razionalizzazione del principio del costo pieno è assai agevole. Ricordo che tale principio assume come riferimento il costo diretto, le cui variazioni sono determinate da quelle del costo unitario del lavoro, dato dal rapporto fra salari e produttività del lavoro, dalle variazioni dei prezzi delle materie prime e dell'energia; il costo fisso unitario e gli oneri riguardanti il capitale investito sono coperti dal margine proporzionale; possono essere resi espliciti in certe varianti di quel principio. Quanto ai salari, Franco e io usammo una forma allargata della così detta curva di Phillips in cui si considerano, fra le variabili indipendenti, non solo la disoccupazione, ma anche il costo della vita, le cui variazioni, a loro volta, sono viste come dipendenti principalmente da quelle dei prezzi

alla produzione e dei servizi commerciali, spiegate per mezzo del principio del costo pieno. Per gli anni caratterizzati da forti conflitti sociali ho usato, come variabile ausiliaria, il numero di scioperi.

4. La funzione degli investimenti

Nella sua analisi della funzione degli investimenti, che prende le mosse da un lavoro di Bishop, Franco riuscì a combinare elementi analitici tratti dalla teoria neoclassica tradizionale, da Keynes e dall'analisi dei prezzi in oligopolio. Della teoria neoclassica egli usò la funzione della produzione, di Keynes il concetto di profitti attesi e il ruolo dell'interesse, dei keynesiani il rapporto capitale/prodotto e il progresso tecnico nei termini ultrasemplificati di Harrod e, della teoria dell'oligopolio, lo strumento per individuare i prezzi attesi.

Franco aveva acquistato fama col suo articolo del 1944 su "Liquidity preference and the theory of interest and money" in cui discuteva il punto centrale del libro di Keynes, allora uscito da pochi anni: la "disoccupazione di equilibrio". Egli concludeva che questa dipende principalmente dall'assunzione della rigidità verso il basso dei salari, un'assunzione non propriamente keynesiana. Era invece originale e rilevante la tesi della "trappola della liquidità", che tuttavia, secondo Franco, pur avendo un'importanza sul piano teorico, su quello pratico ne aveva poca – un giudizio che, dopo il lungo ristagno dell'economia giapponese con un interesse vicino allo zero e con interesse reale negativo e dopo la recente esperienza americana, probabilmente avrebbe modificato. Keynes aveva una concezione della determinazione dei prezzi valida, ma ultrasemplificata: i prezzi dipendono essenzialmente dai salari. Se si riconosce che invece conviene adottare il principio del costo pieno, la formazione dei prezzi appare molto più complessa, con conseguenze interpretative rilevanti, come appare tanto dalla funzione degli investimenti di Franco quanto da quella che ho elaborata per il mio modello econometrico, nettamente diversa dalla sua. È vero però che, mentre i modelli della teoria tradizionale sono essenzialmente statici e mal si prestano, o non si prestano affatto, alle analisi dinamiche, la teoria di Keynes, statica, può essere agevolmente modificata senza forzature per elaborare modelli dinamici, come

dimostrano i modelli di Harrod, di Domar e di altri economisti keynesiani. In fondo molti lavori dello stesso Franco, come quello riguardante le fluttuazioni del rapporto risparmio-reddito del 1949 e il modello del ciclo vitale, presentato nel 1960 ed arricchito poi in diversi altri lavori, possono essere visti in una tale prospettiva.

5. La disoccupazione e l'inflazione

Il problema della disoccupazione è stato ripetutamente oggetto delle analisi di Franco: queste analisi esprimevano, al tempo stesso, il suo impegno di economista e il suo impegno civile. L'ultimo suo sforzo ha dato origine, nel 1998, a un Manifesto riguardante la disoccupazione in Europa; il "Manifesto", promosso da Franco, fu il frutto del lavoro congiunto di sei economisti, fra cui me; espressero la loro adesione di massima parecchie decine di economisti, fra i maggiori del mondo; il coordinatore fu Beniamino Moro. Qui mi limito a ricordare che le misure raccomandate nel "Manifesto" erano diverse: la principale riguardava un deciso rilancio degli investimenti, privati e pubblici, e una politica della Banca Centrale Europea che sostenesse il rilancio, superando le preoccupazioni di fomentare l'inflazione, che in quegli anni appariva a tutti noi come un pericolo pressoché irrilevante.

L'analisi dell'inflazione, ossia delle spinte che danno origine a un rapido aumento dei prezzi, può essere elaborata adottando la teoria tradizionale dei prezzi o quella relativa alla teoria dell'oligopolio, vista come la più frequente forma di mercato, con varie configurazioni, nell'industria e nei servizi. Secondo la teoria tradizionale, l'impulso determinante proviene dal flusso dei mezzi monetari: l'inflazione compare quando tale flusso diviene eccessivamente grande. Secondo la teoria dell'oligopolio – mi esprimo così per brevità – se si eccettuano periodi molto particolari come quelli di guerra, quando il governo stampa un'enorme quantità di biglietti per i bisogni impellenti, di norma il flusso monetario accompagna la produzione e magari la sopravvanza, ma la spinta all'aumento dei prezzi non proviene dalla moneta, bensì da elementi di costo, fra cui vi sono i salari, i prezzi delle materie prime e delle fonti di energia; l'aumento del costo della vita può esser determinato anche da interventi pubblici, come l'aumento nei prezzi delle tariffe e delle imposte indirette.

L'aumento dei salari dipende dalla disoccupazione, dalle variazioni del costo della vita, che includono i prezzi dei servizi pubblici e gli affitti, e, in certi periodi, dalla frequenza e dall'intensità degli scioperi. I salari, che costituiscono la variabile più importante, sono condizionati principalmente dalla disoccupazione: chi dirige una banca centrale guarda in primo luogo all'andamento della quota dei disoccupati e, in certi periodi, anche ad altri elementi di costo, come il prezzo del petrolio. Penso che alcuni banchieri centrali, come Greenspan, aiutati dal loro pragmatismo e dalla scarsa fiducia nei modelli teorici tradizionali, non diano grande importanza alla velocità di crescita della liquidità, che in tempi di pace non costituisce un problema, mentre danno grande importanza alla disoccupazione e alle condizioni di sviluppo. Altri banchieri centrali invece sembrano seguire i due criteri contemporaneamente: sono monetaristi ma, al tempo stesso, seguono con attenzione le variazioni della disoccupazione e del reddito; da quanto appare dalla loro politica, però, attribuiscono la preminenza alla moneta, il cui eccesso può generare inflazione. Nel "Manifesto" si mette in evidenza che questo punto di vista è sbagliato e che la politica creditizia in condizioni normali deve avere come obiettivo preminente quello di favorire gli investimenti e l'occupazione: il timore di provocare inflazione attraverso quella politica era fuori luogo sette anni fa ed è fuori luogo oggi. Certo, nei paesi avanzati il costo della vita di regola non è stabile, ma tende a crescere a un saggio del 2-3% l'anno - ho chiamato questa tendenza "pressione inflazionistica strutturale". Tale aumento però è imputabile non alla moneta, bensì all'aumento del costo unitario dei servizi commerciali, dove i salari crescono come quelli industriali, ma la produttività cresce più lentamente, e, spesso, ad aumenti nelle tariffe. Nel "Manifesto", beninteso, non si entra in analisi di questo tipo: sono convinto però che l'approccio riguardante le variazioni dei prezzi sia in piena sintonia con quello di Franco e degli altri autori.

Ritengo che il "Manifesto" conservi la sua utilità. Oggi tuttavia suggerirei di esaminare con particolare cura le prospettive dell'economia americana, che condiziona le economie degli altri paesi e specialmente di quelli europei e che, a sua volta, è condizionata dal peso di vari tipi di debiti. E proporrei di mettere in maggior rilievo l'importanza della ricerca sia al livello europeo sia al livello dei singoli paesi: occorrono soprattutto investimenti innovativi, anche perché nel lungo periodo questo è l'unico modo per far fronte alla concorrenza dei paesi

emergenti, che per i prodotti delle industrie tradizionali sta rapidamente crescendo d'intensità.

SAGGI DI FRANCO MODIGLIANI CITATI NEL TESTO

- MODIGLIANI, F. (1944), "Liquidity preference and the theory of interest and money", *The Collected Papers of Franco Modigliani*, MIT Press, Cambridge, Mass., I vol., pp. 23-68; trad. it. "La preferenza per la liquidità e la teoria dell'interesse e della moneta", in *Consumo, risparmio, finanza*, il Mulino, Bologna, 1992, pp. 29-87.
- MODIGLIANI, F. (1949), "Fluctuations in the saving-income ratio. A problem of economic forecasting", *The Collected Papers of Franco Modigliani*, MIT Press, Cambridge, Mass., II vol., pp. 3-40.
- MODIGLIANI, F. (1958), "New developments on the oligopoly front", *The Collected Papers of Franco Modigliani*, MIT Press, Cambridge, Mass., I vol., pp. 400-18; trad. it. "Nuovi sviluppi sul fronte dell'oligopolio" in *Reddito, interesse, inflazione. Scritti scientifici raccolti da T. e F. Padoa-Schioppa*, Einaudi, Torino, 1987, pp. 267-97.
- MODIGLIANI, F. (1960), "The "permanent income" and the "life cycle" hypothesis of saving behavior: comparison and tests", in collaboration with A. Ando, *The Collected Papers of Franco Modigliani*, MIT Press, Cambridge, Mass., II vol., pp. 229-74.
- MODIGLIANI, F. (1973), "A generalisation of the Phillips curve for a developing country", in collaboration with Ezio Tarantelli, *The Collected Papers of Franco Modigliani*, MIT Press, Cambridge, Mass., I vol., pp. 379-99; trad. it. "Una generalizzazione della curva di Phillips per un paese in via di sviluppo", in *Mercato del lavoro, distribuzione del reddito e consumi privati*, a cura di F. Modigliani e E. Tarantelli, il Mulino, Bologna, 1975, pp. 131-68.
- MODIGLIANI, F. (1974), "On the role of expectation of price and technological change in an investment function", in collaboration with A.K. Ando, R. Rasche and S.J. Turnowsky, *The Collected Papers of Franco Modigliani*, MIT Press, Cambridge, Mass., I vol., pp. 345-78.
- MODIGLIANI F. *et al.* (1998), "Manifesto contro la disoccupazione nell'Unione Europea", *Moneta e Credito*, n. 203, settembre, pp. 375-412.